



Lanfranco Meoni con il figlio Michele.

In terra veneta, nella cittadina di Albignasego, in provincia di Padova, nasce e fiorisce Bestlight, capitanata dal comandante di lungo corso Lanfranco Meoni.

Bestlight

Incontriamo il titolare nel suo ufficio e ci facciamo raccontare la storia di questo marchio.

“Purtroppo, o per fortuna, anch’io ho iniziato a muovere i primi passi nell’alta fedeltà – ci racconta Lanfranco –. A quell’epoca, era il 1969, vendevo accessori per Hi-Fi per una ditta veneta; bazzicando quel mercato, ci accorgemmo che molte richieste ci arrivavano da giovani che organizzavano feste e festini in casa o nel garage. A me e ad un mio amico, che all’epoca stava finendo ingegneria elettronica all’università, ci venne in mente di costruire delle centraline che pilotavano lampade colorate (per l’epoca un’innovazione straordinaria) così da poter ricreare in casa lo stesso ambiente che si iniziava a vedere nei primi locali da ballo, diventati poi discoteche.

Il successo fu incredibile, ci arrivavano richieste da tutta Italia, riuscimmo anche a mettere in piedi una piccola rete di distribuzione appoggiandoci ad agenti del settore Hi-Fi. Dalle luci colorate passammo alle lampade stroboscopiche, anche quello un successo incredibile. Nel nostro cammino conoscemmo Bruno Dedoro, all’epoca leader incontrastato del mercato della luce nello spettacolo, e per lui studiammo e producemmo diversi modelli di strobo, fino ad iniziare una produzione conto terzi, oltre che del prodotto finito anche di schede elettroniche che poi venivano assemblate dai vari costruttori all’interno dei loro prodotti.

“Arrivarono gli anni Ottanta e con loro il boom delle discoteche. In questo periodo una nostra innovazione fu la centralina luce a prova di DJ. Infatti, a quell’epoca, spesso e volentieri i problemi alle centraline di controllo derivavano dai liquidi che gli venivano versati sopra durante le feste, vuoi per qualche bicchiere in più o per qualche minigonna di passaggio. Mi venne così in mente di progettare una nuova interfaccia della centralina luci e di applicare una pellicola sul pannello frontale, soluzione che la proteggeva dai problemi di cui sopra. Anche questo prodotto fu un successo incredibile che sfociò in un riconoscimento per me di grande soddisfazione: a conclusione della fiera di Rimini, il

SIB del 1987, mi fu consegnato un premio dalla associazione SILB, associazione che rappresenta tutti i gestori delle discoteche e locali dal ballo, per l’ingegno e la tecnologia del prodotto.

“Negli anni Novanta cominciarono sul mercato i primi sensori dell’arrivo dei prodotti cinesi, con materiale proposto a prezzi impossibili da contrastare. Proponevano apparecchiature stroboscopiche allo stesso prezzo a cui noi acquistavamo la sola lampada Siemens; sicuramente non offrivano un’affidabilità paragonabile alla nostra, ma a quel costo conveniva comprare quei prodotti e gettarli quando si rompevano!

“Da lì la nostra decisione di incrementare il commercio delle lampade, fino ad arrivare ai primi anni Duemila, quando Osram e Philips ci inserirono nella classifica dei top dealer a livello europeo”.

Cosa ti rende così competitivo nel mercato delle lampade?

Non ci sono grandi segreti, basta avere una vasta gamma di prodotti con un servizio ed un prezzo concorrenziali. Noi abbiamo in magazzino oltre 350 modelli di lampade che vanno dalla 3 W alla 7000 W, logicamente tutti modelli che soddisfano le richieste del mercato dell’intrattenimento. Siamo in grado di evadere il giorno stesso tutti gli ordini pervenuti entro le 15:30.

Mi dicevi che avete messo a punto un sistema di leasing anche per le lampade?

La lampada è un prodotto particolare: lo vendi se ce l’hai sullo scaffale e non ti avverte in anticipo quando ha deciso di smettere di funzionare, inoltre smette di funzionare sempre nei momenti meno opportuni! Quindi se hai il prodotto lo vendi, altrimenti è una vendita persa. Così abbiamo pensato di aiutare economicamente i nostri clienti ad avere un magazzino sempre fornito. Questa formula è rivolta ai clienti, vecchi e nuovi, intenzionati ad aumentare la loro disponibilità di lampade in pronta consegna. Quando ci viene richiesta questa opportunità, noi ci assumiamo tutti gli oneri della gestione finanziaria, offrendo un pagamento posticipato oltre le usuali condizioni, senza aggravio di prezzo e senza alcuna formalità burocratica da parte del cliente. Generalmente è una formula richiesta in previsione delle feste estive ed invernali.

Produce anche dei prodotti finiti?

Sì; dopo un lungo tempo di studio e verifica, abbiamo iniziato la produzione di apparecchiature a LED, per il momento con due famiglie di prodotti. La prima riguarda la produzione di strip led, sia bianche sia RGB, con luminosità che arrivano ai 1900 lumen/m², mentre la seconda famiglia comprende due fari RGB: un piccolo faro da 18 W con sei LED da 3 W, adatto ad illuminare dei particolari, ad esempio in vetrine, in esposizioni, bar, pub ecc., ed un secondo faro da 90 W con 28 LED, sempre da 3 W, utile per l’illuminazione di grandi superfici. Grazie a particolari accorgimenti riusciamo ad avere una perfetta uniformità di colore senza ombre ed aloni. Il nostro target qualitativo è medio-alto e per i prodotti descritti vengono usati esclusivamente materiali di marca, come Osram, Philips e CREE. Vogliamo inoltre puntualizzare che per tutti gli articoli, tutta la catena produttiva, a partire dalla progettazione fino al collaudo finale, si svolge esclusivamente in territorio italiano.

Qual è stata la molla che ti ha spinto nuovamente alla produzione?

Molto semplicemente, l’opportunità che si sta creando con i LED. Frequentando i diversi seminari di Osram e Philips,

ho recepito che attualmente il mercato dell’illuminazione LED è solo il tre per cento del totale, ma nel corso dei prossimi anni crescerà fino ad occuparne il trenta per cento. A farmi prendere questa decisione sono state quindi le cifre: il trenta per cento del mercato dell’illuminazione è superiore ad una nostra manovra finanziaria! Se solo potessi con un ditino assaggiare la crema che ricopre quella fetta di torta... sarei già contento.

In che spazio operate attualmente?

Siamo situati in un fabbricato di 1300 metri quadri su due piani. È diviso in due: una metà è occupata dagli uffici commerciali e dal magazzino, mentre l’altra metà è occupata dalla produzione.

Quante persone lavorano, attualmente, nelle due attività?

La parte commerciale che si occupa del settore lampade è gestita completamente da mio figlio Michele che si è molto ben introdotto nel tessuto commerciale aziendale, mentre io mi occupo del settore LED; altre quattro persone collaborano al buon funzionamento dell’azienda. La parte produttiva impiega invece un totale di dodici persone e produce, oltre ai prodotti LED, varie altre applicazioni personalizzate.

Se non sbaglio sei uno dei consiglieri dell’APIAS: cosa mi dici dei recenti annullamenti delle fiere di settore?

Ritengo che sia stata presa la decisione giusta al fine di evitare alle aziende un ulteriore esborso che, in questo momento molto delicato, avrebbe messo a dura prova le loro economie. L’APIAS è fatta dalle aziende per le aziende e fra i suoi obiettivi non è certo contemplata l’opportunità di fare utile sopra i propri associati proponendo manifestazioni che, dato il particolare momento economico mondiale, avrebbero potuto trasformarsi in spese a fondo perduto. Aver annullato Showway, quindi, è stata una prova di serietà e di spirito corporativo non indifferente. All’Associazione spetta comunque il compito molto gravoso, anche in vista del prossimo EXPO 2015 di Milano, di trovare il grimaldello giusto per aprire nuove vie ai suoi associati. ■



Bestlight
Via L. da Zara, 32
35020 Albignasego PD
tel. 049 8625300
fax 049 8625315
www.bestlight.it
info@bestlight.it

