

Legnano

2

Venerdì 5 febbraio 2016

Redazione: via Sant' Ambrogio 48, Legnano - Tel. 0331 427011 - Fax 0331 427017
Pubblicità: Speed - Legnano - Tel. 0331 594147 - Fax 0331 593382, e-mail: spe.legnano@speweb.it



LEGNANO I SUOI CALORIFERI INNOVATIVI CONQUISTANO LA CINA

LA RIVINCITA DEL MANAGER

L'EX DIRIGENTE OGGI IMPRENDITORE

Venanzio Bielli

PESSINA ■ All'interno

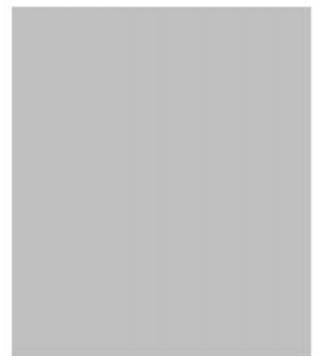
SEGUICI ON-LINE SU WWW.ILGIORNO.IT/LEGNANO

A Legnano incidente sul Cadorna Traffico in tilt

■ Servizio all'interno

La promessa di Trenord Nuovi convogli per la linea Milano-Varese

SORMANI ■ All'interno



L'IDEA VINCENTE

LA SVOLTA
IL PASSAGGIO DA MANAGER
A IMPRENDITORE AVVIENE
A 47 ANNI SUONATI

TESTARDAGGINE
LE PRIME PORTE CHIUSE
NON HANNO MESSO IN CRISI
IL PROGETTO IN CUI CREDEVA

Da Pechino la rivincita del manager licenziato

I caloriferi di Venanzio Bielli conquistano la Cina

di **MARINO PESSINA**

— **LEGNANO** —

«**PER CRESCERE UN'AZIENDA** deve avere la capacità di proporsi sul mercato in maniera differente: pensare fuori dagli schemi apre sempre nuove opportunità». Con questa filosofia Venanzio Bielli, legnanese, classe 1956 (nella foto Sally) ha sempre affrontato il mondo del lavoro, prima con ruoli di direttore marketing e commerciale e amministratore delegato, ora a capo di una propria azienda che ha creato società gemelle in varie parti del mondo, Cina compresa. «Nel mio percorso di dirigente, le aziende mi hanno sempre chiamato a lavorare per loro non tanto per gestire il giro di affari ma per innovare il loro approccio alle vendite - dice -. Così, nei vari ruoli che ho ricoperto, prima cercavo di capire a fondo il mercato di riferimento e poi mi inventavo metodiche e interventi per stravolgere le regole consolidate, al fine di aprire strade commerciali diverse e opportunità di nuovi affari. Però, una volta predisposto il progetto, non sempre le proprietà capivano il perché della necessità dell'innovazione: "Ma se tutti gli altri nostri concorrenti fanno ancora così, perché noi dobbiamo cambiare approccio?" è l'obiezione che più volte mi sono sentito fare e che vanificava, nei fatti, il mio lavoro».

LA SVOLTA DA MANAGER a imprenditore di Venanzio Bielli matura nel 2004, quando dalla fusione tra l'Antas di Saronno e l'Olivotto di Avigliana, si ritrova senza lavoro. «Avevo 47 anni e non ero per nulla preoccupato - ricorda -. Ma poi è successo che non ho più trovato neppure un colloquio di lavoro. I cacciatori di teste mi dicevano: «Lei hai un curriculum perfetto, ma il suo proble-

ma è l'età. Così, dopo un momento di scoramento, ho deciso di applicare le mie teorie al mio futuro». L'approccio del Bielli, come sempre, è innovativo: «Ho individuato il settore in cui applicarmi, l'ho studiato, mi sono inventato un prodotto, l'ho brevettato e ho cominciato a proporlo».

IL PRODOTTO è un elemento radiante che, installato al posto dei caloriferi, garantisce un immediato risparmio di ben il 25 per cento nei consumi. «L'ho presentato a tutti i direttori tecnici delle aziende europee del settore - ricorda Venanzio Bielli - e sempre mi hanno detto che la mia innovazione non avrebbe funzionato in un mercato che ha regole consolidate e non vede di buon occhio i cambiamenti. Così nel febbraio 2005 fonda la mia azienda, la "E2S3" (le due "e" stanno per european energy, mentre le tre "esse" sono saving solution system, ndr), e comincio la commercializzazione».

Le cose vanno talmente bene che la De Longhi si interessa al prodotto e firma con il Bielli un contratto di royalty. Ma, nei fatti, dopo una serie di rinvii per motivi tecnici e di budget, la produzione con la De Longhi non partirà mai. Così, nel 2013 il Nostro si riappropria di tutti i suoi diritti, trova nell'ex direttore tecnico della De Longhi, Federico Busato, un nuovo socio e riparte con la produzione e un'altra idea di marketing: «Invece di vendere all'estero, fare delle joint venture all'estero - spiega -. In pratica, in ogni nazione cerchiamo un partner con cui produrre e commercializzare in loco il nostro prodotto». L'idea è vincente. Una prima azienda è già operativa in Cina, con l'obiettivo di coprire entro la fine dell'anno una zona di 550 milioni di abitanti, e altre stanno per partire in Polonia e nell'Europa dell'ovest.



LA RICETTA

Personalizzazione
In Europa non interessa quasi a nessuno mentre nei mercati esteri affrontati dalla E2S3 è uno dei fattori che sembrano condurre al successo commerciale

La novità per l'oriente
Una speciale pellicola viene utilizzata per ricoprire l'elemento e poterlo decorare senza per questo condurre a una perdita di efficienza energetica

LEGNANO AI CONSUMATORI ASIATICI PIACE LA POSSIBILITÀ DI DECORARE I PANNELLI RISCALDANTI

Il Sol Levante affascinato dai suoi trompe l'oeil

— **LEGNANO** —

SI CHIAMA «Varme Kilden» il prodotto inventato e brevettato da Venanzio Bielli, titolare della legnanese E2S3, già installato in giro per il mondo e che, per stare a casa nostra, garantisce la temperatura anche nelle aule dell'istituto Tirinnanzi. In estrema sintesi, il prodotto è una piastra di 5 centimetri di spessore che, montata al posto dei caloriferi, cambia il modo di scaldare i propri ambienti dal sistema convettivo a quello irraggiante, che ha la particolarità di attraversare l'aria senza scaldarla e di cedere calore agli oggetti, alle pareti interne della stanza e, ovviamente, agli occupanti.

«**L'IDEA DA CUI** sono partito - spiega Venanzio Bielli - è che per mantenere un ambiente confortevole e salubre, piuttosto che surriscaldare l'aria, è preferibile



agire sulla temperatura delle pareti, con cui il corpo umano scambia naturalmente calore. I vantaggi sono molteplici, a partire dalla minor sensazione di aria secca e di contenimento dell'effetto «piedi freddi e testa calda», fino alla riduzione della perdita economica che si ha nei ricambi

d'aria. Da ultimo, una minor temperatura dell'aria significa anche una minor quantità di vapore e quindi minor possibilità di condensa e muffe in corrispondenza ai ponti termici». Al di là dei dati tecnici e del fatto che per installare con efficienza le piastre irraggianti l'impianto

di riscaldamento non deve essere monotubo, un'altra particolarità del brevetto legnanese è la possibilità di decorare completamente la superficie delle piastre, con una speciale pellicola che non fa perdere nulla in efficienza energetica, e che, nei fatti, le trasforma in quadri o *trompe l'oeil*.

«**IL FATTO CHE** le nostre piastre possano essere dipinte e, quindi, che diventino in tutto e per tutto degli elementi di arredo è una particolarità che è piaciuta tantissimo, soprattutto nel mercato asiatico. Tanto che, se in Europa la richiesta di personalizzazione delle piastre si ferma al di sotto del 10 per cento di quelle che abbiamo installato, i nostri soci cinesi pensano che da loro la produzione di piastre decorate sarà vicina al cento per cento della richiesta».

M. P.

vendita da concordato preventivo

LEGNANO (MI) - VIA PORTA, 23 Negozio con retro e servizi al piano terra oltre locali accessori nell'interrato. Superficie 42 mq. Prezzo base Euro 200.000. Vendita senza incanto 18/03/2016 ore 09:30 - G.D. Dott.ssa E. Fedele - Liquidatore Giudiziale Dott.ssa G. Corbella - tel: 0331/679192 web: www.fallimentibustoarsizio.com Rif. C.Prev. 54/2014 Trib. Busto Arsizio