



Economia

LA STORIA

Trentacinque anni di sicurezza

La Nolan compie quest'anno 35 anni. Era il 1972 infatti quando Lander Nocchi fonda la Nolan, nome che crea dall'acronimo delle sue iniziali. Nello stesso anno, Nocchi inizia a importare dagli Stati Uniti un nuovo materiale plastico: il policarbonato Lexan. Con il primo modello N01, inizia la produzione di caschi. La sede è a Mozzo. Nella prima metà degli anni Ottanta, le redini passano al figlio Marzio. L'azienda prosegue sulla via dello sviluppo e si sperimentano alcune differenziazioni all'avanguardia per i tempi, fra cui la produzione di lenti per occhiali in policarbonato per la quale nasce una nuova società, denominata Opticos, oggi capofila del gruppo.

Nel settore caschi, dove si concentra l'attività, si introducono invece innovazioni di prodotto e di processo, come il trattamento anti-graffio delle visiere e la scelta, che si rivelerà strategica per il controllo completo della produzione, di portare in azienda il processo di espansione del polistirolo utilizzato per la calotta interna del casco.

Nel 1991 l'azienda viene rilevata dall'allora vicepresidente di Confindustria, Carlo Patrucco. Per problemi finanziari legati ad altre attività, si attraversa una fase di transizione che si chiude nel 1992 quando un gruppo di manager e distributori rileva Nolan dall'Iccri, l'Istituto di credito delle casse di risparmio italiane al quale nel frattempo era passata. Nell'azionariato entra anche il fondo d'investimenti 3i, che uscirà nel 2002. Nel 1993 l'azienda si trasferisce da Mozzo a Brembate Sopra e nello stesso anno nasce il marchio Grex per coprire la fascia bassa del mercato. Cinque anni più tardi nasce invece X-Lite per coprire anche la fascia più alta con i caschi in fibra di vetro, che già si producevano e che vengono ora identificati con il nuovo marchio. Nel 1999 viene acquisito lo stabilimento di Valbrembo che entra in funzione due anni più tardi: qui viene trasferita la produzione di caschi in fibra di vetro. Nel 2001 a Renningen, vicino a Stoccarda, si rileva il 50%, che poi salirà al 100%, della commerciale Nolan Group Deutschland GmbH per il mercato tedesco e viene acquistato un immobile, poco distante dal quartier generale di Brembate Sopra, dove saranno riuniti, nel 2005, gli uffici commerciali, il magazzino prodotti finiti e lo show room. Nel 2005 viene rilevata a Motala, nella Svezia centrale, il controllo al 90% della società di distribuzione svedese, la Kurt Grahns Motor Försäljnings.



MANAGER Da sinistra Marco Taschini e Gabrio Gnocchi (foto Bedolis)

Brembate Sopra La produzione del gruppo, 700 mila pezzi all'anno, è venduta per il 70% all'estero: quest'anno ricavi per 55 milioni di euro

Caschi Nolan due volte campioni del mondo

Con Stoner l'azienda bergamasca per la prima volta vince nella classe regina delle moto. Bis con Lorenzo nella 250

■ «Un 2007 da celebrare». Gabrio Gnocchi e Marco Taschini, amministratori delegati del gruppo Nolan oltre che direttore generale e vice, definiscono così l'anno che sta per chiudersi. E le ragioni sono due. Una è storica: la Nolan nasce infatti nel 1972 da un'intuizione di Lander Nocchi, le cui iniziali formano l'acronimo del marchio. La seconda è sportiva, con i titoli di campioni del mondo di Casey Stoner nel moto GP, che per la prima volta porta la casa bergamasca sul gradino più alto della prima categoria motociclistica, e di Jorge Lorenzo nella classe 250. Tutti e due sono sponsorizzati dalla casa di Brembate Sopra, il primo con casco Nolan e il secondo con il marchio X-Lite, che per la prima volta sale in cima al podio. Due piloti seguiti dagli inizi, dalla classe 125, come è nella tradizione di Nolan, che grazie alla passione del suo presidente Alberto Vergani va alla ricerca di giovani promesse con la stoffa del campione, come era successo ad esempio anche con Marco Melandri.



CAMPIONI Casey Stoner

MERCATO INTERNAZIONALE

Trentacinque anni di storia e 15 oramai da quando la società è stata rilevata dai manager, che tuttora compongono l'azionariato insieme ad alcuni distributori. Il gruppo produce ogni anno all'incirca 700 mila caschi, con una media di 3.500 al giorno, che per il 70% vanno all'estero. Le vendite raggiungono 70 Paesi. I mercati principali sono l'Italia, la Francia, la Germania e gli Stati Uniti. Sul piano economico, e senza considerare l'apporto della società commerciale in Svezia, l'esercizio chiuso il 31 agosto scorso ha fatto segnare un incremento dell'11,3% del fatturato da 50 a circa 55,5 milioni di euro, con un contributo del 6-7% da parte di un nuovo ramo di business: quello dei sistemi di comunicazione, per i quali è stato lanciato nel marzo del 2006 il nuovo marchio «N-Com».

LA FRONTIERA COMUNICAZIONE

«L'innovazione di prodotto e di processo sono fondamentali», spiegano Gnocchi e Taschini, indicando in 3 milioni di euro gli investimenti medi di ogni anno. Lo studio di caschi predisposti per l'inserimento di altoparlanti, microfoni e altri accessori senza fili per comunicare e ascoltare musica rientra in questa filosofia. «Si è creata un'area di business nuova e oggi abbiamo tre ingegneri che si occupano solo di questo progetto - spiegano i due amministratori - Naturalmente noi ci occupiamo di tutto ciò che riguarda la progettazione e l'applicazione del sistema di comunicazione nel casco, mentre per la parte elettronica ci avvaliamo di fornitori». «È un primo pas-



Jorge Lorenzo

NOVITÀ

IN FIERA A MILANO LE REPLICHE STORICHE

Da martedì la Nolan sarà in fiera a Milano al 65° Eicma, l'Esposizione internazionale del motociclo, dove presenterà il nuovo modello di casco con mentoniera alzabile, l'N103, che copre il segmento di punta, quello turistico, il più importante sul piano del ritorno economico. Tra le altre novità, in occasione dell'anniversario di fondazione, saranno lanciati i caschi del 35°: quattro modelli che con grafiche e logo del 1972. Viene inoltre ampliata la serie Legend con repliche di modelli indossati da campioni: al casco di Giacomo Agostini, prodotto già dal 2006, si affiancano quelli di Mike Hailwood, Marco Lucchinelli, Franco Uncini e Johnny Cecotto.

so in un mondo che prima ci era ignoto», dice Gnocchi, che rispetto alle strategie future indica comunque un punto fermo: «Rimaniamo fedeli al casco per la motocicletta, senza escludere sviluppi in direzioni diverse, ma restando sempre ancorati al nostro specifico».

INNOVAZIONE CONTINUA

Nel processo produttivo, che impegna in tutto una media di 400 lavoratori, in crescita negli ultimi tem-

pi e con punte di 450 addetti durante i picchi stagionali, una delle innovazioni introdotte negli ultimi anni riguarda la meccanizzazione della carteggiatura dei caschi, dove i robot hanno sostituito la manodopera. Ancora prima, verso la fine degli anni Novanta, erano state introdotte le vernici ad acqua: «Allora abbiamo scelto una strada più difficile, da pionieri, ma ora ci troviamo avvantaggiati perché le norme a difesa dell'ambiente vanno in questa direzione».

PRODUZIONE ALL'INTERNO

Una decisione allora controcorrente come è controcorrente la strategia di continuare a controllare tutto il ciclo produttivo. «È una scelta in controtendenza, voluta per essere in grado di controllare tutto il processo, cosa per noi fondamentale trattandosi di un prodotto per la sicurezza», dice Taschini. «Abbiamo costruito un modello verticale che ci ha reso autonomi, con design e sviluppo interno tutto nostro», aggiunge Gnocchi, e per certi versi questo ha rappresentato anche uno strumento di difesa nel biennio 2002-2004, quando il settore in Italia ha avvertito i contraccolpi della concorrenza asiatica registrando una flessione. «Non siamo stati colpiti direttamente - dice il direttore generale -, ma si è trattato di reagire ingegnandosi di più sulle fasi di semilavorazione e sui prodotti innovativi». Una strada, quella dell'innovazione, che rimane la strategia di fondo.

Silvana Galizzi



CAMPIONARIO Un'esposizione di caschi del gruppo (foto Bedolis)

IL GRUPPO

TRE MARCHI E QUATTRO STABILIMENTI IN PROVINCIA

È articolata la struttura del gruppo Nolan. Sul piano logistico, un paio d'anni fa sono stati organizzati in una nuova sede gli uffici commerciali, il magazzino e uno show room, che si trovano a pochi metri dal quartier generale di Brembate Sopra, che ospita invece il grosso della produzione, oltre a tutte le fasi di progettazione, ricerca, sviluppo e i laboratori di prova, dove si effettuano sia i test di omologazione sia i test definiti «distruttivi» per verificare la qualità dei materiali. Ai due insediamenti di Brembate Sopra, tre considerando anche il capannone dedicato alla linea Grex, si aggiunge lo stabilimento di Valbrembo, per un totale di 20 mi-



La sede centrale del gruppo

la metri quadrati. La sede di Valbrembo è operativa dal 2001 e riservata alla produzione di caschi in fibra di vetro a marchio X-Lite, settore che contribuisce per il 15% al fatturato,

mentre il resto deriva dai caschi in policarbonato Lexan, lo stesso materiale plastico che il fondatore Lander Nocchi aveva iniziato a importare dagli Stati Uniti 35 anni fa.

Fra i marchi, che coprono categorie di prezzo diverse, prevale il contributo di Nolan (fascia media) con il 72%, seguito da X-Lite (fascia alta) con il 15% e da Grex (fascia bassa) con il 13%. Ciascuno di questi fa capo sul piano operativo a società diverse: il marchio di punta alla Opticos Srl, che è la capofila del gruppo, quello dei caschi in fibra di vetro alla Nolan Helmets Spa di Valbrembo e il terzo alla Grex Srl.

Il gruppo controlla anche due società commerciali all'estero: al 100% la Nolan Group Deutschland GmbH di Renningen, in Germania, e al 90% la Kurt Grahns Motor Försäljnings di Motala, in Svezia.