Contro la crisi guido l'azienda all'estero

RILANCI/1 Lorenzo Cerofolini racconta il nuovo corso di Nardi-Personal. Che produce volanti unici. E ora cerca partner per un modello rivoluzionario. di Roberto Rasia

Più di 10 mila volanti realizzati da inizio 2011 e venduti per il 95% all'estero. Solo così ci si salva dalla crisi. «Secondo me» dice **Lorenzo Cerofolini**, amministratore delegato di Nardi-Personal e di Varese Quadri, «la chiave sta soprattutto nella visione e nell'innovazione. Quando nel 2005 l'abbiamo rilevata, la storica azienda di volanti Nardi-Personal era sull'orlo del fallimento. Da allora, l'Italia ha vissuto alcuni degli anni più difficili dell'ultimo secolo, ma Nardi-Personal è un marchio registrato in più di 130 Paesi e questo è il mio mercato».

Seconda chiave per combattere la crisi è l'innovazione. «Non è pensabile rinunciare a investire parte degli utili in ricerca e sviluppo» continua l'a.d. «Noi facciamo volanti che godono ancora oggi di un'eredità sportiva conquistata sui circuiti di Formula 1 e vantare di essere stati "impugnati" da piloti come Senna, Schumacher, Mansell o Piquet aiuta moltissimo. Ma rimanere ancorati al passato non basta. Bisogna sforzarsi di inventare costantemente e non fermarsi mai. Ecco perché questa crisi va combattuta in tutti i modi, ma non tagliando i fondi all'innovazione».

Cerofolini parla come un imprenditore di 70 anni, ma da poco ne ha compiuti 40. Negli occhi ha la voglia di fare e di non piegarsi al pessimismo dilagante che però riconosce e rispetta. Sarebbe inutile illudersi. «Se mi chiedono com'è andato il 2011, sono fra i pochi fortunati a poter rispondere "meglio del 2010". Ma se mi viene richiesta una previsione sui prossimi 6 mesi, non sono più in grado di dire nulla...».

Nardi è stato il volante ufficiale montato sulle Ferrari prodotte dal 1959 al 1965 e, più recentemente, dal 2005 al 2010, sulla Pagani Zonda F, la topcar da un milione di euro costruita in Italia. I volanti Nardi sono apprezzati da tutti gli amanti di auto d'epoca per la loro qualità, che non teme confronti in tutto il mondo, e i Personal sono usati nel mondo delle competizioni, in pista o nei rally. Ma non basta: Cerofolini, appena rilevata l'azienda, ha puntato tutto su un'innovazione. «Si tratta del Two Spokes» racconta l'imprenditore di Varese a *Panorama Economy* «il primo volante al mondo senza ghiera circolare e con due manettini aperti su cui le mani scivolano calandosi dall'alto. L'intuizione è venuta osservando un collaboratore mentre caricava con il manettino i nostri volanti su un camion. Quel pomo rotondo sul volante mi ha fatto scoccare la scintilla». Il volante a manettini ha dei vantaggi evidenti, come il ridotto ingombro e l'obbligo di tenere due mani nella posizione delle 9 e un quarto, ovvero quella raccomandata da tutte le scuole di guida sicura. Ma non contiene l'airbag. Così, da anni Cerofolini impiega tempo e risorse per convincere gli uffici progettazione delle grandi case automobilistiche della bontà del suo brevetto. «Sono orgoglioso di avere riscosso l'interesse di uno dei grandi player mondiali dell'industria automobilistica: l'ingegnere capo ha dichiarato che da 20 anni non vedeva un'innovazione così radicale nel mondo dell'auto. È stata una bella soddisfazione. Però, ho bisogno che un costruttore creda nel mio progetto, che ne intuisca la portata e ne apprezzi la validità».

Il prossimo obiettivo dell'azienda? Il Giappone, anche se il recente disastro nucleare ha rallentato i piani.

Sopra, Lorenzo Cerofolini, amministratore delegato di Nardi-Personal, che ha lanciato l'innovativo volante Two Spokes.

Il Two Spokes è il primo volante al mondo senza ghiera circolare che permette di non lasciare mai la presa.

Nardi-Personal produce anche pomelli per il cambio sia per auto d'epoca che super hi-tech.