L'idea del Sicontrol



Intanto alla ILFE, nel 1972, un operaio si schiacciò un dito sotto la pressa, con tutte le conseguenze giudiziarie del caso. Il pretore assolse Luigi, ma prima di congedarlo gli disse che entro due mesi doveva studiare un dispositivo per proteggere gli operai dai possibili incidenti con i macchinari.

Luigi restò perplesso da quella richiesta ma, siccome le sfide con sé stesso e gli altri erano la sua molla, incominciò a riflettere. Inventò quindi un dispositivo antinfortunistico a raggio laser e pensò subito che questa produzione poteva affiancare il videocitofono per risollevare l'economia della TEDAS. Il raggio laser era venduto da una industria in Inghilterra, la RCA, e dalla Siemens tedesca: a questa Luigi si rivolse per avere un campione di laser allo stato solido, un cristallo del costo di 400.000 lire.

Il prototipo del sistema di sicurezza venne realizzato con ottimi risultati di funzionamento per il raggio laser ad 1 millivat. Bisognava però apportare ancora dei miglioramenti, ma la progettualità di Luigi e dei suoi collaboratori era tale che ogni piccolo perfezionamento del sistema venne adeguatamente realizzato. Luigi, intanto, prese contatti per un collo-





Prototipo dell'apparecchio antinfortunistico per macchine operatrici inventato da Luigi

quio con l'ENPI a Monte Porzio Catone, sperando di ottenere in tempi brevi l'omologazione del prodotto.

C'era tuttavia grande diffidenza verso questa idea, troppo innovativa e troppo precorritrice dei tempi: il laser era visto come un pericolo per il lavoratore. Luigi cercò di spiegare in ogni modo tutte le sicurezze garantite dal laser, ma invano. Un nuovo tentativo fu quello di attenuare la potenza del raggio da 1 milivat a 60 microvat, in considerazione del fatto che il laser causava effetti dannosi per l'uomo se questi sottostava ad un'esposizione continua di almeno 40 secondi.

Da parte dell'ENPI arrivarono pareri ed assicurazioni favorevoli per una prossima omologazione del sistema. Luigi allora senza perdere ulteriore tempo ordinò a Londra 500 laser allo stato solido; la produzione media era di 30 apparecchi nell'arco di un anno. Da Londra arrivarono subito due rappresentanti vista la straordinaria entità dell'ordinazione, che permise alla fabbrica inglese di far scendere il prezzo da 400.000 a 60.000 lire al pezzo.

Si dette quindi subito inizio alla produzione del Sicontrol, così Granieri chiamò il suo prodotto. Le richieste di contratto non si fecero aspettare, ma l'omologazione da parte del Ministero non arrivava e non arrivò mai. Questioni banali, cavilli burocratici e, forse anche in questo caso, un'idea troppo avveniristica e difficile da comprendere, arrecarono un danno enorme a Granieri e alla TEDAS.

Intanto Luigi aveva organizzato una serie di convegni in tutta Italia per promuovere e pubblicizzare il Sicontrol con investimenti economici sostanziosi che si rivelarono esse-





re un buco nell'acqua. La mancata omologazione fece interrompere bruscamente tutte le ordinazioni con le ovvie conseguenze per la TEDAS. Quest'ultima fu poi chiusa da Granieri che vi rimise la cifra di 4.000.000.000 di lire; il periodo nero non fermò però l'entusiasmo e la voglia di andare avanti:
l'azienda dei televisori fu assorbita nella ELCOM senza gravare minimamente nelle tasche degli altri soci, i quali, con
Baccarelli, impiantarono la SELTI, continuando a produrre il
video citofono.

Oggi, sempre con soddisfazione, Granieri ricorda che tutte le macchine industriali adottano un meccanismo di sicurezza basato sul raggio laser a sicurezza intrinseca, con potenza di 60 microvat, una sua idea di molti, troppi, anni prima perché potesse essere capita ed avallata.



Ristrutturare l'Azienda

Nel 1965 si licenziarono dalla ILFE circa 20 tra i migliori dipendenti, per andare a lavorare con una nuova industria di infissi a Pantalla. Fu un colpo tremendo per la gestione dell'azienda, che si trovò impoverita dei suoi elementi più validi sia per l'attività tecnica che commerciale.

I rappresentanti, attratti da condizioni più vantaggiose, passarono alla concorrenza. La rete commerciale, che si sviluppava in tutta Italia, andava radicalmente reimpiantata. Luigi non fu certo spaventato da questo colpo, sebbene si fosse verificato un calo notevole nelle fatturazioni. Promise al fratello di riorganizzare tutto in 6 mesi, unica condizione era quella di acquistare un'auto più veloce per riuscire a percorrere l'Italia da un capo all'altro nel minor tempo possibile: 180.000 km all'anno!

Il nome della ILFE era una garanzia in tutta Italia e non fu difficile per Luigi trovare nuovi rappresentanti per raddrizzare la rotta.