

Company profile

Intervista con Matteo Morlacchi, responsabile R&D dell'azienda di Busto Arsizio (VA)

OutDry, ancora tanta voglia di crescere

Guanti, calzature ma ora anche abbigliamento: riscontri sempre maggiori e prospettive molto interessanti per la tecnologia firmata Nextec.

A cura di
DANIELE DE NEGRI

Applicata la prima volta nel 2005, OutDry è una tecnologia molto giovane ma che in poco tempo ha saputo imporsi all'attenzione del mercato outdoor (e non solo) per una serie di validi motivi: il suo contenuto decisamente innovativo, riscontri a livello internazionale (tra cui il Volvo Ecodesign Award a Ispo 2008) e alle spalle importanti investimenti della casa madre. Risorse che, oltretutto, sono destinate ad aumentare anche a seguito dell'ingresso nel capitale di Nextec di André Bruère, partner della società di investimento Referencia International. Sullo sfondo, la collaborazione con autorevoli brand del settore, nelle calzature così come nei guanti. Ma le prospettive del prossimo futuro riguardano anche il segmento abbigliamento, come abbiamo scoperto intervistando in esclusiva Matteo Morlacchi: 43 anni, è laureato in Ingegneria delle Tecnologie Industriali al Politecnico di Milano. Dopo un'esperienza in Loro Piana Spa come direttore della Divisione Tessuti Sport ha partecipato alla fondazione di Nextec e vi si dedica a tempo pieno dal 2004, in qualità di responsabile R&D.

Quando è nata Nextec?

Nextec srl viene costituita nel 1998 e nasce dall'incontro tra manager (fra i quali mio fratello Luca ed io) ed imprenditori (come Giovanni Ostani), provenienti da diversi settori industriali: calzaturiero, tessile, chimico, meccanico. I quali decidono di unire professionalità e competenze con l'obiettivo di sviluppare tecnologie d'avanguardia per l'abbigliamento sportivo e protettivo. Nextec si insedia inizialmente all'interno di un Parco Tecnologico, il PSTL di Busto Arsizio, collegato all'università dell'Insubria e dotato di strutture scientifiche e laboratori. Nei primi anni di vita l'azienda svolge quasi unicamente attività di Ricerca e Sviluppo, ed è in questo periodo che vengono ideati e brevettati i principi e i processi che sono alla base della tecnologia OutDry.

Come si struttura la vostra attuale sede?

Quando nel 2004 è stata avviata l'attività industriale vera e propria, Nextec si è trasferita in una nuova struttura di circa 1.000 mq in una zona industriale ai margini del Parco Alto Milanese. Al piano terra vi sono aree destinate al ricevimento e controllo delle membrane che arrivano dal Giappone, oltre che alla loro trasformazione nei



Matteo Morlacchi ritira l'Ecodesign Award a Ispo 2008.

set" disegnati per i modelli dei clienti. Qui sono anche installate alcune macchine OutDry di laminazione per calzature e guanti, che utilizziamo sia per la realizzazione di piccole serie e campioni, sia per testare nuove soluzioni tecniche. Vi è infine un laboratorio che comprende l'area per l'attività di R&D ed i macchinari per i test (flessione in acqua, centrifuga, ecc.) dei prodotti finiti. Al piano superiore vi è un grande open space dove sono collocati gli uffici amministrativi e commerciali e l'area riunioni. L'azienda, oltre al management, impiega 6 dipendenti, di cui due si occupano della contabilità e della logistica, una della segreteria commerciale, mentre tre sono impegnati nelle attività di magazzino e produzione. Oltre alla sede italiana abbiamo anche una struttura di circa 1.800 mq a Guangzhou, in Cina. Di fatto replica il modello organizzativo della casa madre ma, grazie alla importanza dell'area produttiva circostante, è cresciuta in modo più rapido ed impegna oggi complessivamente circa 20 persone. Una parte importante dell'attività di R&D viene svolta in questa struttura, soprattutto quella più applicativa, che comprende la sperimentazione sulle linee di produzione dei clienti di nuove idee e soluzioni tecniche.



La sede Nextec di Busto Arsizio, in provincia di Varese.

Come si compone il management?

L'azienda ha una struttura organizzativa che potrebbe apparire abbastanza singolare ma che diventa chiara se si considera che il nostro "core business" è l'attività di ricerca e sviluppo e le tecnologie che ne derivano. Cerchiamo di essere quindi operativamente molto flessibili, componendo di volta in volta piccoli gruppi di lavoro in funzione dei vari progetti che vengono avviati, come la ricerca su una nuova soluzione tecnologica o lo sviluppo commerciale di un nuovo cliente. Nel contempo ciascuno di noi è responsabile di alcune particolari funzioni. In particolare, mio fratello Luca ha la carica di amministratore delegato e svolge quindi un ruolo di coordinamento generale oltre che avere la responsabilità degli aspetti commerciali. Io mi occupo di R&D e marketing. Maurizio Ostani si occupa dello sviluppo della tecnologia di laminazione dei guanti e coordina un apposito team basato nella nostra sede in Cina.

Proprio di recente c'è stata un'importante new entry, esatto?

Confermo: André Bruère, partner di Referencia International, società di investimento che gestisce fondi dedicati allo sviluppo di aziende "early-stage" ad alto potenziale di crescita, è entrato infatti nel capitale di Nextec e ricoprirà il ruolo di presidente del Cda. André ha forti competenze nella gestione di brand e soprattutto una fitta rete di relazioni a livello internazionale nel settore della calzatura sportiva (è stato anche presidente di Reebok Mexico e Reebok Italia, accompagnando quest'ultima nella fase di incorporazione in Adidas). Oltre a ricoprire il ruolo di presidente Bruère parteciperà attivamente all'operatività dell'azienda, con l'obiettivo di aumentare la penetrazione della tecnologia OutDry presso i brand internazionali più qualificati, con particolare attenzione agli USA.

Quali sono esattamente le tue mansioni all'interno dell'azienda?

In ambito R&D mi occupo di seguire tutti progetti di sviluppo tecnico relativi ad OutDry e quindi anche di materiali, componenti e macchinari. In questa attività è molto importante il rapporto e il coordinamento con il nostro principale partner industriale, la giapponese Komatsu Seiren (gruppo Mitsubishi) con cui abbiamo sviluppato le membrane utilizzate nelle applicazioni della tecnologia OutDry. Per questo visito spesso i loro impianti e laboratori in Giappone e

Cina. A questo si aggiunge la definizione delle procedure operative (in pratica i manuali che servono ai nostri clienti per applicare correttamente la tecnologia nei loro prodotti) e delle metodologie di valutazione qualitativa (macchinari per test, standard di prova). Oltre alla ricerca e sviluppo mi occupo anche di marketing perché l'obiettivo primario della nostra attività di comunicazione è spiegare ai nostri clienti il contenuto tecnologico delle innovazioni che proponiamo e quindi abbiamo pensato che tenere insieme queste funzioni ne avrebbe aumentato l'efficacia. Infine, sono responsabile dell'attività brevettuale che, con 10 domande di brevetto internazionali PCT e più di 50 depositi nazionali in corso, è ormai una delle voci di investimento più rilevanti per l'azienda.

Oltre che nell'outdoor in quali settori siete attivi?

In tutti i settori, sportivi e non, dove vi è necessità di protezione dall'acqua e comfort vi sono potenzialità di sviluppo per OutDry. Siamo infatti presenti in prodotti destinati a vari settori: antinfortunistico, sicurezza, militare, caccia, vela, calzature da golf. Dove comunque l'utilizzo di membrane è già abbastanza diffuso. In più, le caratteristiche innovative della tecnologia OutDry ed in particolare lo spessore minimo delle membrane che utilizziamo ci ha permesso di portare la tecnologia delle membrane impermeabili e traspiranti su prodotti dove era finora impensabile farlo: ad esempio nelle calzature da calcio (in collaborazione con Umbro), nei guanti da golf o nell'abbigliamento in pelle. Prodotti per i quali sono richiesti livelli di sensibilità e morbidezza molto elevati.

Sappiamo che alcuni processi derivano dalla tecnologia aerospaziale.

In effetti, il macchinario per il processo di laminazione della tomaia è stato derivato da quelli tipici di una tecnologia, detta di "diaphragm forming", per la costruzione di componenti aerospaziali (ali, pale di elicotteri) in materiale composito stratificato. Avevo avuto modo di conoscere questa tecnologia durante i miei corsi universitari e abbiamo poi richiesto una consulenza ad un esperto americano del settore.

Tutte le lavorazioni possono essere eseguite dalle varie aziende nei propri stabilimenti produttivi?

Il processo OutDry è stato progettato per essere utilizzato sulle linee produttive delle industrie



Laboratorio test OutDry.



Saldatura HF di set di membrana OutDry.



Presses OutDry installate su una linea produttiva.



André Bruère, neo-presidente di Nextec.

calzaturiere e non sarebbe del resto pensabile dal punto di vista logistico realizzare grandi produzioni trasportando i semilavorati dalle fabbriche a noi e viceversa. Dopo le fasi preliminari di test della tecnologia e di messa a punto dei prototipi ed eventualmente dei campionari, durante le quali la laminazione avviene presso le nostre sedi, stipuliamo con i clienti dei contratti di licenza della tecnologia e concediamo loro in locazione i nostri macchinari. Che vengono installati presso le loro fabbriche, ovunque esse si trovino. Ad oggi abbiamo macchine OutDry installate in Italia, Spagna, Croazia, Polonia, Romania, Giappone, Cina, Vietnam, Indonesia e Sri-Lanka.

Nel 2008 OutDry ha vinto il premio Ecodesign per l'Outdoor assegnato da Ispo di Monaco e Volvo. Che cos'è questo concorso e perché avete ottenuto questo riconoscimento?

Questo premio è importante perché patrocinato da enti autorevoli e indipendenti come il Ministero dell'Ambiente tedesco e attribuito da una giuria di autorevoli professionisti del settore design e dello sport attivo. Nella motivazione con cui è stato conferito il premio si riconosce alla tecnologia OutDry la capacità di combinare performance più elevate rispetto ai sistemi tradizionali e nello stesso tempo un maggiore rispetto dell'ambiente. In particolare, è stata apprezzata la scelta di OutDry di non utilizzare membrane in PTFE il cui processo produttivo è sotto indagine delle autorità ambientali sia americane che europee perché richiede l'utilizzo di una sostanza (il PFOA) fortemente sospettata di essere cancerogena e mutagena.

Di quali test sul campo vi avvalete?

Questo aspetto è fondamentale per la nostra attività di ricerca. Abbiamo ad esempio collaborazioni dirette e continue con grandi alpinisti come Silvio Mondinelli e Mario Merelli. Proprio loro sono stati i primi a confermarci la validità di OutDry in alta quota, riscontrando un migliore isolamento termico ed un'efficace soluzione al problema del ghiaccio che si forma tra tomaia e fodera impermeabile nelle calzature dotate dei sistemi di impermeabilizzazione tradizionali. Vi sono poi i tester dei nostri clienti. Ad esempio, è stata una grande soddisfazione leggere quest'estate i commenti del grande alpinista svizzero Ueli Steck dal GIL che, senza nemmeno conoscerci, dopo aver provato i nuovi guanti Mountain Hardwear con tecnologia OutDry ha scritto queste testuali parole: "Per me OutDry è il futuro, mai provato guanti così impermeabili e confortevoli".

Quali sono i vostri partner tra le aziende outdoor?

I nostri partner nella calzatura outdoor sono, in un ordine il più possibile cronologico: Gronell, Lizard, Mont-Bell (Giappone), Kamik (Canada), Lafuma (Francia) e Trezeta. Dalla scorsa stagione invernale Mountain Hardwear ha introdotto la tecnologia OutDry su 12 modelli top nei guanti da alpinismo e montagna.

Nel marketing dove concentrate i vostri investimenti?

Per noi, più che la mera promozione del marchio, è molto importante l'aspetto divulgativo della tecnologia, spiegando bene come funziona e quali vantaggi porta all'utilizzatore. Il luogo ideale per svolgere questa attività è sicuramente il punto vendita. Con questo obiettivo abbiamo creato materiali specifici e stiamo organizzando una campagna di "clinics". Allo stesso tempo, stiamo intensificando sempre più la

nostra presenza alle principali fiere trade: nel 2010 esporremo per la prima volta all'Outdoor Retailer di Salt Lake City. Saremo poi presenti come sempre all'Ispo di febbraio e all'Outdoor di luglio.

Prevedete di lavorare con altri brand?

Abbiamo in corso test e sviluppi con molti brand di diversi settori, ma per ora non possiamo rivelarne il nome...

Ci sono anche marchi che utilizzano la vostra tecnologia senza ufficializzarlo?

Certo. Questo avviene perché il mercato delle membrane impermeabili e traspiranti non è in realtà aperto e trasparente. Ai brand che utilizzano la nostra tecnologia senza ufficializzarlo chiediamo comunque di apporre sul prodotto finito l'indicazione del numero dei nostri brevetti in modo anche da rendere più efficace una eventuale tutela legale in caso di contraffazione.

Parliamo della concorrenza. Innanzitutto qual è il tuo giudizio tecnico sulla tecnologia Gore?

Certamente è l'azienda che ha creato e tuttora domina il mercato della calzatura impermeabile/traspirante. Parliamo però di una tecnologia vecchia di 25 anni, che è stata quindi molto imitata (bene e a costi decisamente più contenuti) negli ultimi anni. Paragonando il mercato dell'outdoor a una piramide, vediamo che il marchio Gore-Tex riscuote ancora molto successo nella fascia centrale, soprattutto grazie agli enormi investimenti in comunicazione. Ma i consumatori al vertice della piramide, professionisti, atleti e guide alpine, sono meno sensibili alle sirene del marketing. E' presso di loro che la tecnologia OutDry sta riscuotendo il maggiore successo, portando ad una progressiva diffusione della tecnologia presso i consumatori più evoluti e quindi ad un consolidamento della sua immagine e credibilità. Se un'idea è valida, si afferma sempre nel mercato. E' solo questione di tempo.

L'altro vostro competitor è eVent. Come giudichi la loro assenza all'edizione di Outdoor 2009 e le loro ultime mosse, che fanno pensare ad una volontà di diminuire gli investimenti nel settore?

Probabilmente la forza o la percepibilità dell'innovazione proposta da eVent (in realtà limitata alle sole performance della membrana) non è stata sufficiente. Quindi la possibilità di competere con il leader e di colmare il gap di notorietà del marchio si è ridotta ad una questione di dimensione degli investimenti pubblicitari: troppi anche per un colosso come General Electric, la casa madre. Comunque, più che la decisione di diminuire sensibilmente gli investimenti in marketing e comunicazione, mi ha stupito la decisione di introdurre nell'offerta eVent anche membrane idrofiliche non microporose, cioè proprio quelle che venivano definite "inferiori" in termini di prestazioni negli schemi comparativi delle campagne di comunicazione eVent. Difficile quindi che non si crei confusione - e anche un po' d'irritazione - per i marchi e i dettaglianti che avevano creduto nelle caratteristiche innovative della membrana.

La tecnologia OutDry può essere ulteriormente migliorata o può trovare nuove applicazioni?

Crede che un prodotto o un processo venga migliorato solo quando si toglie qualcosa, rendendolo più semplice ed efficace. OutDry è già nei fatti una tecnologia nata con questa filosofia, avendo ad esempio eliminato la necessità di usare nastri di termosaldatura o lasciando i designer liberi di utilizzare le fodere più adatte a ciascun tipo di calzatura. Cerchiamo ogni giorno di fare di più in questo senso.

Su cosa state lavorando attualmente?

Stiamo pensando a come trasferire il concetto OutDry nell'abbigliamento e abbiamo appena depositato un brevetto a riguardo. Ci sono ancora diversi aspetti tecnici da risolvere, ma crediamo che il risultato potrebbe essere davvero rivoluzionario. ▲



NEXTEC Srl
Via del Bosco, 41
21052 - Busto
Arsizio (VA)
Tel. 0331.677611
Fax 0331.677596
info@outdry.com
www.outdry.com

A PROPOSITO DI OUTDRY



Membrana Outdry



Quali sono state le prime applicazioni di OutDry e come funziona la tecnologia? Ecco alcune importanti informazioni a riguardo.

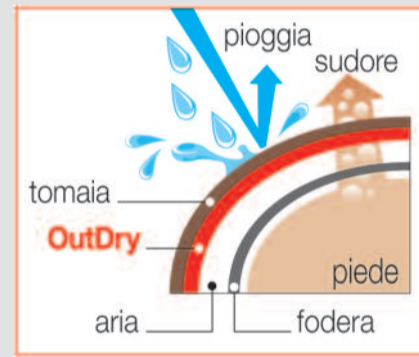
PRIME APPLICAZIONI - La tecnologia OutDry è stata applicata per la prima volta nel 2005 sulle calzature di Gronell e Mont-Bell e negli anni successivi anche per altri marchi del settore outdoor. Nel settore guanti, invece, prima dell'importante accordo con Mountain Hardwear è stata inizialmente sviluppata per un'utilizzo professionale. Tanto che dal 2007 i Vigili del Fuoco italiani hanno adottato guanti da intervento con tecnologia OutDry prodotti dalla ditta CMD di Terni che finora ne ha consegnate più di 100.000 paia al corpo nazionale. Grazie ad OutDry è stato possibile ottenere una superiore resistenza alla penetrazione di acqua e liquidi chimici (come previsto dalla norma EN659-3.18) e il massimo valore di destrezza (capacità di afferrare piccoli oggetti) misurabile secondo il test EN420.

PERCHÈ - OutDry nasce da concrete esigenze di miglioramento dei prodotti esistenti: i suoi ideatori hanno notato come i sistemi di impermeabilizzazione presenti da molti anni sul mercato (il cosiddetto "bootie" con fodera impermeabile nella calzatura e l'inserito "flottante" nel guanto) forniscano una protezione parziale dall'acqua (calzature e guanti tendono comunque ad impregnarsi e appesantirsi) e limitino quindi il comfort per l'utilizzatore.

COME FUNZIONA - La membrana OutDry è laminata direttamente all'interno della tomaia della calzatura già cucita e quindi in forma tri-

dimensionale. In questo modo, durante l'uso l'acqua viene bloccata a livello del materiale esterno e non può penetrare fino alla fodera (che non ha più bisogno di essere impermeabile). Lo stesso procedimento si realizza anche all'interno dello strato esterno ("shell") del guanto, con analoghi vantaggi.

TRASPIRABILITÀ - Massima impermeabilità quindi, ma anche i valori di traspirabilità sono molto elevati, certificati da test di istituti di analisi indipendenti e in linea con i materiali più performanti disponibili sul mercato. Il comfort inoltre è accresciuto dalla completa assenza di nastri di termosaldatura che, nel sistema tradizionale, possono bloccare anche il 20% della superficie utile alla traspirazione. Inoltre, nella tecnologia OutDry la membrana rimane nettamente separata dal piede (o dalla mano) e lascia intorno ad esso un maggiore volume di aria asciutta, favorendo così la ventilazione e l'evacuazione del vapore acqueo in eccesso.



Schema di funzionamento della membrana.

IL PROCESSO DI LAMINAZIONE



A sinistra: sagoma in gomma silconica. Al centro: la tomaia è rivoltata e posizionata sulla sagoma. A destra: il set di membrana è posizionato sopra alla tomaia con il mesh di collante rivolto verso la tomaia. L'insieme è pronto per essere inserito nella camera di pressatura.

Nel caso della calzatura, il processo di laminazione viene realizzato in un unico passaggio dalla pressa OutDry 3D (vedi immagine sottostante). Questa macchina, brevettata da Nextec in più di 20 paesi del mondo e sviluppata grazie ad una stretta collaborazione con Sagitta Spa - Vigevano (leader nella produzione di macchine per l'industria calzaturiera) è in grado di sviluppare una pressione molto elevata, fino a 10 tonnellate, perfettamente uniforme su una superficie tridimensionale come è appunto quella di una tomaia di calzatura già cucita e completa. A questa pressione viene associato un riscaldamento che serve ad attivare il collante a punti necessario per l'adesione della membrana alla superficie interna della tomaia. La tomaia cucita e già dotata di ganci viene perciò rivoltata e collocata su una apposita

forma in gomma silconica ad elevata durezza che provvede ad estenderla in modo che non vi siano pieghe. Sulla tomaia estesa viene quindi posizionato, come un cappuccio, il "set" di membrana che è già dotato di collante a punti sul suo lato interno. Mediante un sistema automatizzato, l'insieme forma-tomaia-membrana viene trasportato nella camera di pressatura dove si realizzano appunto le condizioni di temperatura e pressione necessarie alla perfetta adesione della membrana alla tomaia. Al termine di questa fase (che dura complessivamente circa 30 secondi), la calzatura viene rimossa dalla forma e prosegue la sua normale costruzione. Per la laminazione dei guanti il processo è concettualmente analogo, con la differenza che al posto della forma in silicone si utilizza un gas iniettato all'interno del guanto per ottenere la pressatura della membrana.

