

IL PERSONAGGIO Davide Brandalese ha creato il primo sito italiano di robotica per la vita quotidiana: «Non sono giocattoli»



Un perito elettronico con la passione per i robot domestici

di Carlalberto Biasini

COSIO — Il primo sito italiano di robotica per la vita quotidiana? Pare proprio sia nato a Cosio, grazie a Davide Brandalese, 34 anni, perito elettronico, appassionato di nuove tecnologie. Lo abbiamo incontrato nel suo negozio, il Roombashop by voglia di sicurezza, a Regoledo. L'attività si affaccia sulla Statale. Vi si trovano prodotti molto particolari e innovativi: robot aspirapolvere e robot tagliaerba che si muovono in modo completamente autonomo. «Il mio è il primo negozio in Italia specializzato in robot domestici. Prima che cominciassi a occuparmi di questi prodotti era praticamente impossibile trovare nel nostro Paese un robot aspirapolvere. Tutto è nato quasi per caso, quando tre anni fa mia moglie, Michela, vide su una rivista il robot aspirapolvere americano Roomba e mi chiese di regalarli. Provai a cercarlo ovunque ma sembrava essere venduto solamente negli Stati Uniti (dove in un anno ne avevano venduto più di un milione). Mi ero ormai rassegnato, quando, una sera, mi disse tutta contenta che aveva trovato un sito internet tedesco che lo vendeva. Così ne ordinò tre (perché c'era lo sconto). All'inizio mi arrabbiai pensando a cosa ne avremmo fatto di ben tre apparecchi inutili. E poi non avevo mai fatto un acquisto su internet. Quando arrivò il pacco e lo provammo mi accorsi invece che non si trattava di un "giocattolo", ma era un apparecchio veramente utile ed efficiente». Da questa con-

TOSAERBA E ASPIRAPOLVERE
I piccoli robot per la casa e il giardino dopo gli Stati Uniti stanno incontrando l'interesse dei consumatori italiani. Davide Brandalese a Regoledo di Cosio ha aperto un sito dedicato al settore. Sotto, i nipotini del perito elettronico giocano con altri tipi di robot, quelli della fantasia legati alle guerre stellari

(CdG)



«Cerco le novità in tutto il mondo, le acquisto

e le testo perché oggi è difficile orientarsi

Negli Stati Uniti in un solo anno sono stati venduti

un milione di pezzi. Anche in Italia c'è interesse»

statazione alla decisione di commercializzare il robot, il passo fu breve.

«Così mi lanciai nell'avventura, arrivarono nuovi prodotti e creai il sito Internet www.roombashop.it; il primo sito di robotica per la vita quotidiana».

Nella vetrina del negozio è esposta una raccolta di articoli di testate na-

zionali che parlano di Roombashop. Infatti il sito in pochi anni è diventato punto di riferimento in Italia per chi cerca informazioni, fotografie, novità, consigli sul mondo dei robot domestici. «E' una grande soddisfazione venire contattato da giornalisti che vogliono intervistarmi oppure che vogliono testare i nuovi prodotti per le recen-



sioni su riviste specializzate. Uno degli ultimi articoli che parla del mio negozio è sul numero di aprile 2006 di Riflessi, la rivista di Trenitalia in distribuzione su tutti gli Eurostar». Oltre ai prodotti innovativi l'imprenditore ha quindi scelto anche l'utilizzo di uno strumento di vendita innovativo: internet. «E' stata una scelta quasi obbligata: non avrei mai potuto occuparmi di questi prodotti con un mercato limitato come quello della Valtellina». I nuovi strumenti tecnologici hanno anche un altro vantaggio: permettono di svolgere il lavoro comodamente da casa. Ne sa qualcosa

anche una collaboratrice di Brandalese che, mamma di una bambina, lavora dalla Val Gerola. Brandalese è sempre alla ricerca di nuovi prodotti in Italia e all'estero. Li acquista, li prova in casa sua e poi li mette a disposizione dei suoi clienti: «Solo dopo accurati test decido di metterli in vendita; infatti i modelli stanno crescendo in maniera esponenziale e non è facile orientarsi. Per aver un buon prodotto con elevato rapporto qualità/prezzo è necessario spendere almeno 300 euro, ma non mancano robot dal prezzo inferiore con prestazioni soddisfacenti. L'importante è valutare bene le proprie esigenze».