

## Teckell, un gol di lusso

**Pubblicato:** Venerdì 17 Giugno 2016



**Gianfranco Barban** è appena sbarcato a Malpensa da Parigi. Rientrando in azienda a **Gallarate** ha gli occhi stanchi, ma non si sottrae all'intervista con **Confartigianato Varese**. E dopo qualche domanda, il fondatore di **Blab** si accende come una delle sue creazioni: mobili e oggetti d'arredo dotati di grande personalità, proprio come lui.

### **Signor Barban, com'è andato il suo viaggio?**

«Molto bene. Sono andato a trovare un nostro cliente per spiegare nei dettagli il funzionamento di un nostro orologio. Un prodotto complesso, ma costruito per durare nel tempo».

### **E il cliente ha apprezzato?**

«Sì, è rimasto molto soddisfatto, non si aspettava che uscissi io, allo stesso tempo ha apprezzato ancora di più i meccanismi che danno moto, forma e sostanza al suo acquisto».

### **La sua azienda ha creato nel corso degli anni oggetti affascinanti, eppure la sua è una formazione accademica. Si sente più architetto o più artigiano?**

«Sicuramente più artigiano. Poi si può discutere sul significato di questa parola. Per me consiste in una continua ricerca sui materiali e il loro impiego, cercare di fare ogni giorno meglio di quanto fatto il precedente. Oggi direi che la mia laurea in architettura ha sviluppato il mio modo di pensare, ma la tecnologia dei materiali e la manualità è qualcosa che ho sempre respirato in famiglia. Mio padre era falegname e poi ho avuto dieci angeli custodi che mi hanno aiutato a svilupparla, i collaboratori di mio padre».

## **Dunque parliamo dei prodotti. Teckell e Surfaces, due realtà in un'unica azienda. Può spiegarci di cosa si tratta?**

«Nel 2000 ho deciso di prendermi una pausa, una sorta di periodo di aspettativa dalla Barban Arredamenti. Una scelta dettata dall'esigenza di sviluppare una mia ricerca personale sui materiali e su ciò che osservavo lavorando»

### **Ad esempio?**

«Come succede in molti settori l'accadimento che dà avvio alla ricerca, viene da uno spunto occasionale, unito a un po' di curiosità. Nel mio caso sono i materiali che utilizzo e vedo nelle aziende che visito, il verificarsi di imprevisti sul lavoro che suggeriscono nuovi spunti creativi. Alla luce di quello che accade in laboratorio e alla capacità di osservare la natura, fonte insuperabile d'ispirazione, si possono trarre infinite idee. All'epoca facevo molta ricerca sui colori chiedendomi come avrebbe fatto la natura gli oggetti di cui ci circondiamo? Li avrebbe creati a tinta unita? Disegnati con riga e squadra? Sicuramente no. Così mi sono inventato un sistema per colorare sotto pelle gli oggetti, costruendo tantissimi mobili con inserimento di colori fluidi».

### **Il progetto Surfaces?**

«Esatto. Nei tavoli e nelle pavimentazioni, ma anche nelle librerie e nei mobili in cui faccio convivere fluidi colorati – due liquidi immiscibili – risiede il tentativo di riprodurre le infinite forme della natura, di riprodurre il suo movimento incessante. La mutazione, la continua trasformazione. È così che in un tappeto liquido puoi vedere un'isola, un paesaggio, un microcosmo».

### **Ed il progetto Impact? Com'è continuata la ricerca?**

«Impact è nato da un incidente di lavoro, un vetro esplosivo, i frammenti erano talmente belli che ci siamo inventati un sistema per controllare la disposizione dei frammenti e il loro consolidamento. È così che è nato il primo Impact, un altro progetto a cui sono molto affezionato. Naturalmente gli spunti da soli non bastano, serve tanta ricerca e costanza senza mai arrendersi, prima di arrivare alla produzione. Impact ed altri progetti sono stati coperti da brevetti, europei per ora».

### **Arriviamo a Teckell. Cosa può dirci di questa linea di prodotti?**

«Dopo aver raccolto le prime soddisfazioni con i prodotti di cui parlavamo, nel 2007 abbiamo avviato una partnership con lo studio di architettura Adriano Design di Torino e realizzato insieme un calcio balilla in cristallo che al Salone del Mobile ha suscitato e continua a suscitare grande entusiasmo. Alla produzione dei primi campioni hanno fatto seguito due anni di ricerca e messa a punto del prodotto per renderlo più resistente ed affidabile. È così che è nata la linea di calcetti, biliardi e orologi in cristallo».

### **La vostra ricerca sui materiali vi ha permesso di mettere a punto prodotti molto sofisticati. Che effetto ha avuto questo aspetto sui mercati esteri?**

«È assolutamente premiante. Oggi stiamo puntando molto su questo aspetto. Abbiamo una Art director che sta curando molto la nostra immagine sul web e sui social, ci raccontiamo e puntiamo a rafforzare il concetto di rete tra fornitori e collaboratori di BLab. Quando nacque l'azienda, nel 2003, voleva essere un laboratorio multidisciplinare di ricerca e sperimentazione, perché è dalla ricerca in settori diversi che nasce il nuovo. Oggi questa unione si sta realizzando. Se un musicista si mette insieme a me a creare una sedia, sicuramente nascerà un prodotto diverso da quello che potrà disegnare un designer tradizionale».

### **Su cosa vi state concentrando oggi?**

«Abbiamo presentato "Contropiede underground", un calcio balilla realizzato insieme a VAPS uno street artist del territorio e stiamo realizzando altri giochi meccanizzati grazie alla collaborazione di altre aziende ed artigiani del nostro territorio».

### **Siete appena rientrati da un'importante fiera a Miami, Maison et Objet. Com'è andata?**

«Questo è il secondo anno che vi partecipiamo. Diciamo che l'edizione più importante rimane quella di Parigi in gennaio, ma questa rimane un'importante occasione per sviluppare contatti negli Stati Uniti.

Rispetto all'anno precedente abbiamo rilevato una flessione nelle presenze, ma una grande qualità delle stesse».

**Partecipate ormai da anni al Salone del Mobile di Milano. Cosa può dirci dell'edizione 2016?**

«A dispetto della posizione un po' infelice del nostro stand, è stato l'anno dei record dal punto di vista degli ordini. Oggi possiamo contare su un database di oltre 12mila contatti e i nostri fatturati sono in crescita del 15, 20% l'anno».

**Ultima domanda. Cosa si sente di suggerire a imprese che vogliono vendere all'estero?**

«Di allearsi, dedicare tempo alla costruzione di relazioni forti e di essere sicuri di avere qualcosa di eccezionale da proporre al mercato. Se realizzi un prodotto come fanno tutti non andrai lontano, ma se ci hai trasferito l'unicità tua e dell'ambiente in cui ti trovi hai qualcosa di unico, di straordinario, e tutto diventa più facile. Fare ricerca ti porta a essere unico e la fatica paga sempre».

**LO SPECIALE IMPRESA DELLE MERA VIGLIE**

**Scheda dell'azienda**

**B.lab Italia srl**

**Via Marmolada 20, 21013 – Gallarate (VA)**

**tel. 0331.774445**

**fax. 0331.734844**

**[www.teckell.com](http://www.teckell.com)**

Redazione VareseNews

[redazione@varesenews.it](mailto:redazione@varesenews.it)