



# tipi italiani

## ROBERTO DALLA VALLE

*Diploma alle scuole serali. Poi l'incontro con Fuksas, che gli disse: «Non userò mai le sue piastrelle». Da allora lavorano insieme. Nel quarzo ricomposto ha macinato il caffè, le forchette e i bottoni*

di Stefano Lorenzetto



**R**oberto Dalla Valle, 64 anni, è un uomo con i piedi per terra. Talvolta li mette nel piatto: «Sto progettando una linea per il recupero di forchette, cucchiari e coltelli. Col tempo potrebbe camminare anche sulle uova: «Ho già provato con i chicchi di caffè e il risultato è stato eccellente». Roberto Dalla Valle pensa, pensa sempre. «Anche al cesso», confida, senza sapere che Albert Einstein faceva altrettanto. Pensa a come lastricare case, uffici, centri commerciali, aeroporti, musei. In 80 nazioni, che corrispondono a circa mezzo pianeta, buona parte della popolazione si sta muovendo in questo preciso istante sui pavimenti di quarzo ricomposto di sua invenzione. È il motivo per cui l'imprenditore veronese indossa contemporaneamente due orologi, un Patek Philippe al polso sinistro e un De Grisogono al destro, uno col fuso di casa, l'altro col fuso del Paese straniero di turno, «e quando non mi trovo all'estero tengo l'ora italiana su entrambi, così sono sicuro d'essere sempre puntuale».

Nato a Veronella, il paese dov'è cresciuto anche Giovanni Rana, Dalla Valle deve aver capito subito che il segreto dei pavimenti era tutto nel ripieno, come per i tortellini. Trent'anni fa è stato il primo al mondo, con la sua Stone italiana, a ottenere piastrelle dal marmo sbriciolato. Poi ha pensato di impreziosire le lastre, formate al 93% da materiale naturale e al 7% da resine, con i fondi di bottiglia. Non contento dei bagliori verdi così ottenuti, è passato a mettere nell'impasto i frammenti degli specchi, davanti ai quali i superstitiosi si ritraggono inorriditi: «Oggi ne assorbo 1.000 tonnellate l'anno, fra specchietti retrovisori delle auto demolite e scarti di vetrerie». Quindi è stata la volta dei bottoni di madreperla. E avanti così. Ogni anno un nuovo brevetto. Fino ad arrivare al cuore dei computer: il silicio ricavato dalla rottamazione di processori e schede conferisce alle mattonelle un formidabile effetto metallico.

Ma non crediate che Dalla Valle nobilita soltanto la robaccia. Nei suoi pavimenti - ne produce 20.000 tonnellate l'anno, pari a una superficie di 600.000 metri quadrati - si trovano anche i vetri di Murano e le pietre semipreziose: l'ametista, l'agata di fuoco, il diaspro rosso, la sodalite, la giadeite. «Se è per quello, ho creato per Escada una mattonella con 100 grammi di polvere d'oro che poi è stata tagliata in tante piccole porzioni per ricavarne gioielli. I funzionari del gruppo internazionale del lusso sono rimasti in azienda a controllarne la produzione dall'inizio alla fine. Peccato che nella fase di lucidatura un po' di metallo prezioso sia finito negli scarichi con le acque reflue».

Il suo simbolo aziendale è un gigantesco rinoceronte policromo, che pesa due tonnellate. «L'ho scelto perché esprime forza e determinazione». Quando Dalla Valle carica a testa bassa, meglio non trovarsi nei paraggi: se non t'infila col primo corno, sta' sicuro che ti trafigge col secondo. Insomma, non molla mai. Ne sa qualcosa Massimiliano Fuksas, l'architetto Puffas reso immortale dall'imitazione di Maurizio Crozza su La7. «Nel 2005, presentato da un amico, andai nel suo studio di Roma, in piazza del Monte di Pietà. C'era anche la moglie, l'architetto Dorian Mandrelli. «I suoi materiali li conosco e non mi piacciono, perciò non li userò mai», mi gelò prim'ancora che aprissi bocca. Permetta almeno che le spieghi, replicai. M'ascoltò per 20 minuti. Alla fine si alzò e mi portò davanti a quattro plastici di suoi progetti: la famosa «onda» di vetro per la Fiera di Milano, l'Emporio Armani nel distretto



**CARICA** Roberto Dalla Valle mostra il silicio che ricava dai computer e mette nei pavimenti. Il rinoceronte è il simbolo aziendale (Maurizio Don)

## L'uomo che fa camminare 80 Paesi del mondo su specchi rotti e pc usurati

*Da Armani a Benetton tutti lo vogliono. Ha pavimentato con i fondi di bottiglia persino il Nasdaq a Wall Street. E ora sta rivestendo la metropolitana di Dubai*

di Ginza a Tokyo, i nuovi uffici della pasta De Cecco e il centro commerciale Belpasso di Catania. «Uno di questi lo farò con i suoi materiali», conclude. E così fu.

Da allora Fuksas e Dalla Valle sono «busèta e botón», asola e bottone, per chi non conosce la lingua veneta: una coppia inseparabile. Attualmente stanno lavorando insieme a Roma, al centro congressi Nuvola dell'Eur e al centro direzionale Benetton tra via del Corso e via Frattina; in Cina, all'aeroporto di Shenzhen; in Germania e in Georgia, per due centri commerciali a Francoforte e a Tbilisi.

A febbraio i due hanno inaugurato il nuovo concept store di Giorgio Armani a New York. Quando ha visto la grandiosa scala a spirale di Dalla Valle, formata da 162 gradini con pedate e alzate una diversa dall'altra, tagliati senza alcuna regolarità geometrica a mano a mano che l'opera prendeva forma in cantiere, il sindaco Michael Bloomberg ha esclamato: «Ma questo è un secondo Guggenheimmuseum!». I primi a salirla sono stati Robert De Niro, Leonardo Di Caprio e Victoria Beckham. Per l'occasione la Stone italiana ha regalato allo stilista di Broni, del quale è nota la predilezione per il colore da obito, lucidissimi pavimenti di un nero più nero della pece che è diventato un marchio esclusivo depositato, il Nero Armani. Un atto dovuto, visto che

l'industriale veronese ha già rivestito ben 63 boutique Armani, da Mosca a Osaka, da Doha a Pechino, da New Delhi a Melbourne, da Singapore a Las Vegas.

**Non ho capito come fece a conquistare Fuksas.**  
«Gliel'ho detto che ho la determinazione di un rinoceronte. Decisivo s'è rivelato il fatto d'avergli offerto la libertà di riprodurre sulle mie piastrelle tutti i disegni e i colori che desiderava».

**Ho capito: convince gli architetti, più che i committenti.**  
«L'ha detto. Cominciai nel 1984 col figlio del leggendario Carlo Scarpa, Tobia, che lavorava

per i Benetton. Fino a questo momento credo d'aver rivestito non meno di 3.000 negozi dell'azienda di Ponzano sparsi nel mondo. Con Michele De Lucchi invece ho pavimentato le 750 filiali della Deutsche bank in Germania e con Alessandro Mendini lo Swatch shop di place Vendôme a Parigi».

**Ma i suoi clienti sono tutti di questo livello?**  
«Più o meno. I grandi magazzini Macy's e Bloomingdale negli Stati Uniti. Le Galeries Lafayette in Francia. Lo store della Nike a New York. Negozi e corner di Montblanc e Lancôme in giro per il mondo. Le sedi di Louis Vuitton sugli Champs Elisées a Parigi e della Ferrari in Corea. Le boutique di Trussardi, Hugo Boss, Iceberg, Chloé, Emilio Pucci. E poi Microsoft, Ibm, Sony, ST microelectronics...».

**Pietà.**  
«Un attimo. E i lavori istituzionali dove me li mette?».

**Dobbiamo proprio metterli?**  
«Veda lei. Il pavimento in lapislazzuli del Nasdaq a Wall Street non interessa? E l'aeroporto Schiphol ad Amsterdam, la Tour Ariane dell'architettura Jean de Mailly a La Défense di Parigi, l'Hong Kong exposition center, il Centro finanziario di Taiwan? E i Musei Capitolini di Roma, fondati nel 1471 da Sisto IV, che sono i più antichi del mondo, me li lascia fuori? E la Casa di Giulietta a Verona? E i pavimenti per la basilica di Assisi in pietra di Subasio ricostruita?».

**Committente San Francesco, immagino.**  
«Ho trovato anche la maniera per riciclare il cotto fiorentino. Il padiglione italiano all'Expo di Shanghai del 2010 sarà fatto di questo materiale rivoluzionario. E sto lavorando alla metropolitana di Dubai, negli Emirati, che dovrà essere pronta tassativamente entro il 9 del 9 del 2009. Sa com'è, gli arabi ci tengono ai numeri».

**Il suo primo cliente chi è stato?**  
«Le sorelle Fendi. Nel 1982 stavano rifacendo la loro boutique di via Frattina, che aveva le pareti di legno. Mi hanno mandato come campione una doga. Volevano 120 metri quadrati di rivestimento in marmo della stessa tonalità. Detto fatto. Solo che le mie macchine producono come minimo 500 metri quadrati al colpo. E qui mi si è posto un dilemma imbarazzante: accontentarmi di guadagnare poco, tenendo basso il prezzo pur di conquistare un cliente importante, oppure farmi pagare più del quadruplo, che però era il giusto? Lei come si sarebbe com-

portato al posto mio?».

**La seconda che ha detto.**

«E io lo stesso».

**È figlio d'arte? Chessò, di uno scalpellino?**

«No, sono un computista commerciale che per tre anni ha studiato il tedesco e l'inglese alla scuola serale Solap pur di diventare interprete della Cardi, un'industria di rimorchi, e poi ha aperto uno scatolificio. Ho sposato una donna, Maria Pia Vassanelli, che aveva dato il nome a un famoso calzaturificio. A me è toccato chiuderlo, da amministratore delegato, nel 1992».

**Per quale motivo?**

«Per non essermi rassegnato a fare come la maggioranza dei calzaturieri: licenziare e delocalizzare, trasferire la produzione nell'Est europeo o in Estremo Oriente».

**Quindi è un riciclatore, come i suoi materiali lapidei.**

«Sì, ma non posso lamentarmi, visto che nel frattempo, oltre ad aver raddoppiato lo stabilimento Stone di Zimella, ne ho aperti altri due, uno a Villesse, nel Goriziano, e uno a Kassel, in Germania, e ho rilevato il 70% della vetreria artistica Élite di Murano».

**Ma come le è venuta l'idea di macinare di tutto nelle piastrelle?**

«Un giorno vado a trovare un cliente a Monselice, un tornitore che produce saracinesche per gli oleodotti. Dovevo prendere le misure del pavimento. Uscendo, vedo montagne di trucioli d'ottone. Chiedo: che ne fate di tutti questi filamenti? «Li buttiamo», mi risponde. Ho pensato: che strano, a me sembrano oro. Così gli ho chiesto di darmene un chilo. Quando è uscita dalla macchina la prima lastra di quarzo ricomposto con dentro i ricciolini di ottone, i miei operai hanno capito subito che era nato un prodotto prezioso. L'ho brevettato col nome Filodoro».

**Quest'anno che cos'ha inventato di bello?**

«Un nero ancora più nero del Nero Armani e un bianco più bianco del bianco».

**L'ha chiamato Dash?**

«No, Super White. Vede, il bianco migliore

che esista in natura, quasi esente da venature, è il marmo Lasa, che si estrae dalle cave vicino a Merano. Ma io sono riuscito a superarlo in nitore. Con la non trascurabile differenza che il Lasa costa al pubblico 300 euro al metro quadrato senza Iva, il mio poco più della metà. Inoltre, se cade una goccia d'olio, il Lasa se la beve, è rovinato per sempre. Idem il vino. Mentre il mio quarzo ricomposto resiste persino all'acido acetico, al caffè, all'acetone, all'ammoniaca, alla Coca-Cola, al tè, alla birra».

**Altri pregi?**

«La refrattarietà. Se porto una piastrella a 60 gradi di temperatura, mi restituisce calore per lo stesso tempo che ho impiegato a riscaldarla. Basta mettere una resistenza elettrica per ottenere pannelli radianti».

**Però il marmo resta il marmo. Un elemento naturale.**

«Mi scusi, eh, ma il quarzo dove crede che lo compri, alla Standa? Il 70% della Terra è quarzo. Purtroppo in Italia non ce n'è di puro, così devo prenderlo in Turchia, nelle cave di Smirne. Li hanno un giacimento che si estende per un fronte di 200 chilometri. La sabbia quarzifera viene invece da Germania e Francia».

**Quante tonnellate di scarti ricicla in un anno insieme col quarzo?**

«Duemila. Ora sto pensando al legno. E alla lolla del riso, che è silicio al 100%. Questo elemento chimico ha la stessa durezza del quarzo, sembra acciaio. Però da un vecchio computer se ne possono recuperare al massimo 100 grammi e un po' mi arriva dalla Svezia, dall'industria dell'alluminio».

**C'è dietro più studio o più intuito?**

«Più intuito, anche se il 2% del fatturato, che nel 2008 è stato di 43 milioni di euro, lo investo nella ricerca. Guardo tutto ciò che mi circonda. Domenica scorsa ho accompagnato mia moglie in un negozio d'abbigliamento a Lignano Sabbiadoro. Mentre lei si provava i vestiti, io mi sono messo a osservare il séparé. Era una rete metallica dorata. Me la sono subito immaginata dentro uno dei miei marmi ricomposti. Sa che effetto vedo-non-vedo farebbe?».

**Ma i pavimenti a mosaico di Piazza Armerina restano migliori dei suoi conglomerati.**

«Li ho visti. Erano belli e buoni per quel tempo».

**Qual è il pavimento più elegante del mondo?**

«Quello della basilica di San Marco a Venezia».

**Chi sono i suoi migliori clienti?**

«In questo momento Emirati arabi uniti, Arabia Saudita, Australia».

**Sente la crisi?**

«Se devo essere sincero, finora no. Da trent'anni fatturato e utile sono in crescita costante. E mai un'ora di sciopero, che io mi ricordo».

**Chi sono i responsabili di questa nuova grande depressione?**

«I banchieri americani. L'influenza è arrivata da là, dagli States».

**Lei com'è trattato dalle banche?**

«Molto bene perché non ne ho bisogno. Fra un po' verranno qui con la banda per convincermi a lavorare con loro».

**Come se ne esce?**

«Ai miei dipendenti ho chiesto di lavorare di più. Ma non in termini di orario, bensì di idee. Esistono nuovi mercati totalmente inesplorati. Penso all'Iran, al Brasile, alla Cina, all'Egitto, al Marocco. Lei lo sa che l'Angola ha uno sviluppo del Pil a due cifre?».

**L'Angola?**

«Sì, caro mio, con un più 16% nel 2007 e un più 13% nel 2008, mi pare, e semmai sbaglio per difetto».

**Lei sta licenziando?**

«Nell'ultimo anno ho preso altre 16 persone. Ora siamo in 150».

**Che cosa chiede a un neosunto?**

«Non sto a fargli tanti discorsi. Gli dico solo due cose: che deve pensare di entrare in una famiglia e che la sera non deve andare a casa col mal di testa. Se va a casa col mal di testa, non va bene né per lui né per noi».

**Perché i suoi colleghi del distretto di Sassuolo sono alla rovina e lei invece prospera?**

«Devo dire la verità?».

**Sempre.**

«Hanno pensato che piuttosto di lavorare in Italia era meglio andare in Cina. Lo stesso dica si per i marmisti. I cinesi hanno capito come si fa e ora fanno il quadruplo degli italiani. E lo fanno bene. Avranno aperto 2.000 impianti che producono 4 miliardi di metri quadrati di ceramica».

**Di che cosa ha più bisogno la sua azienda in questo momento?**

«Non saprei proprio. Mi pare d'aver tutto».

(449. Continua)

stefano.lorenzetto@ilgiornale.it