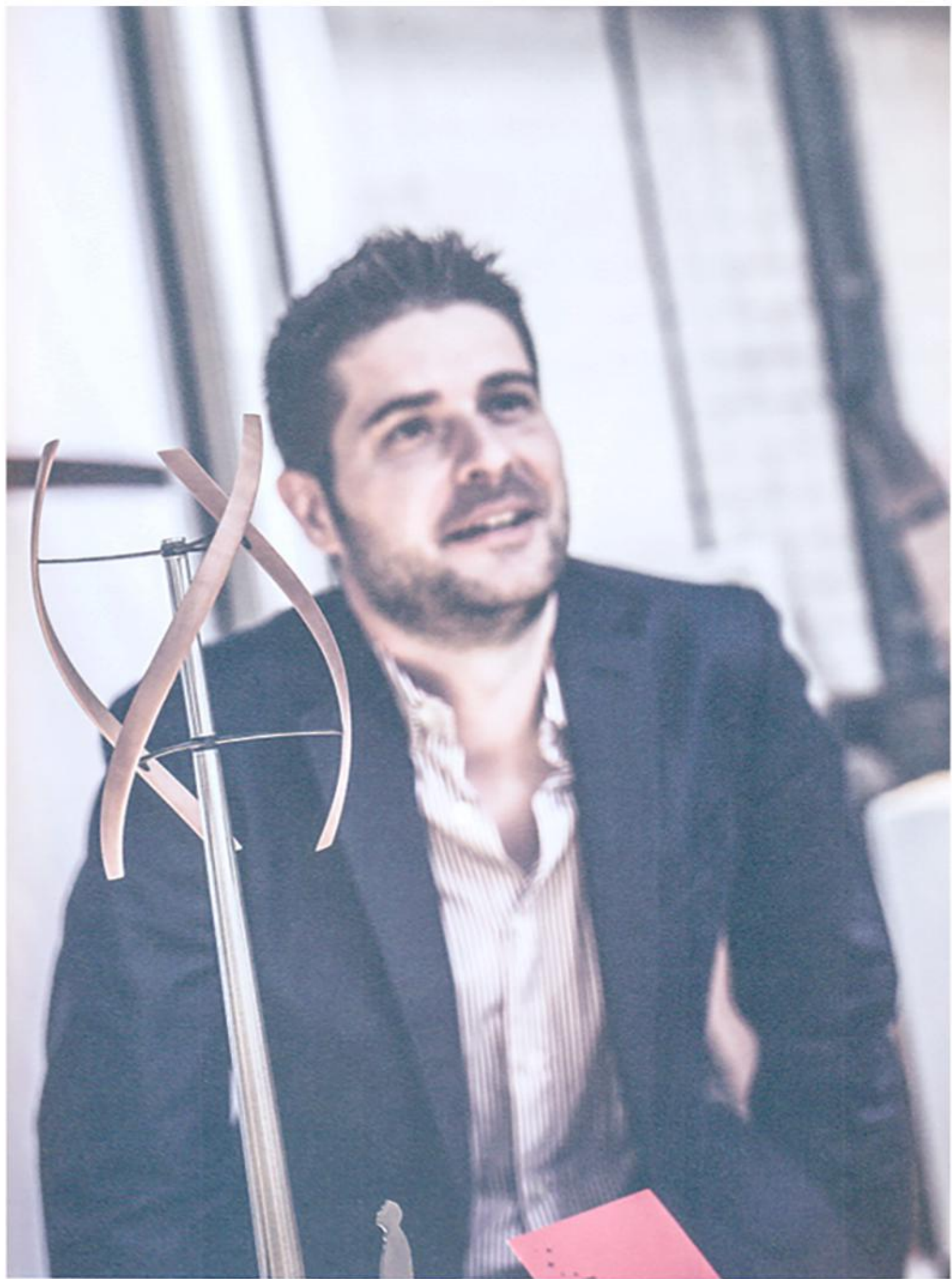


DIALOGHI

ANTONIO PORTANOVA



UNA RIVOLUZIONE CHE PARTE DALL'ALTO / INTERVISTA AD ALBERTO TESSARO, ENESSERE

"Tutto quello che è possibile, si farà"

- Jules Verne

Poco più di un anno fa ho avuto occasione di visitare insieme a Sara, mia moglie, alcuni spazi del Fuorisalone a Milano. Lì, per la prima volta, mi sono imbattuto nel progetto di Enessere, che ancora non conoscevo. Di fronte a noi, in uno dei padiglioni di zona Lambrate, si ergeva imponente una struttura in legno e metallo (titanio, come appurai in seguito) dall'aria decisamente avveniristica che ci aveva colpito immediatamente per la sua bellezza. Era senza dubbio una pala eolica, ma di un tipo che non avevamo mai visto prima. Incuriositi, avevamo avvicinato l'ospite dello stand, che subito ci aveva fatto una bellissima impressione. Alberto Tessaro, con la sua simpatica cadenza veneta, aveva risposto con grande disponibilità alle nostre domande trasmettendoci sin dal primo momento un'enorme energia e un entusiasmo contagioso.

Un progetto di design dedicato al mondo delle energie rinnovabili mi apparve subito una storia da approfondire. Ai tempi *Walden* era ancora in una fase embrionale, ma ci lasciammo con la promessa di risentirci. Uscimmo da quell'incontro con la sensazione che in qualche modo le nostre strade si sarebbero incrociate nuovamente, senza però avere chiaro il percorso che ne sarebbe seguito.

Quando, mesi dopo, lo ricontattai illustrandogli il progetto editoriale di *Walden*, spiegandogli che mi sarebbe piaciuto raccontare la sua avventura imprenditoriale nelle pagine della rivista, ritrovai la stessa passione ed entusiasmo che mi avevano colpito la prima volta. Gli spiegai che avrei desiderato intervistarlo e farmi raccontare la sua storia, perché il progetto mi aveva colpito profondamente e pensavo valesse la pena dedicargli un approfondimento. Alberto accolse subito il mio invito, e da quel momento non ci siamo più persi di vista.

Quella che nelle intenzioni doveva essere un'intervista si è presto trasformata in un gioco di rimandi, suggestioni e riflessioni, di quelli che riescono piuttosto di rado.

Alberto è orgoglioso di quello che ha realizzato, e ne ha tutte le ragioni. Hercules, così si chiama la pala eolica prodotta dalla sua Enessere, è per molti aspetti la quintessenza del *made in Italy* declinato nell'ambito delle tecnologie rinnovabili. Titanio, legno, fibre di carbonio compongono questo oggetto quasi totemico il cui design è frutto dell'intuizione degli ingegneri del vento, che l'hanno progettato, e del lavoro sapiente e antico degli artigiani, che l'hanno realizzato. Sì, perché la lucida follia della sfida di Enessere è proprio questa: trovare una sintesi tra due mondi, quello della tecnologia avanzata e dell'artigianato d'eccellenza, che spesso percepiamo come lontani, quando non antitetici. Il risultato è un oggetto che



colpisce in maniera profonda, che resta impresso. C'è qualcosa nelle forme e nelle proporzioni di questa pala eolica, che conquista dal primo sguardo. Un amico fotografo, abituato a vedere in controluce le geometrie nascoste di paesaggi e architetture, l'ha definito "la pala eolica più bella che abbia mai visto". Ed è assolutamente così. Le pale dell'Hercules hanno la geometria mirabile della doppia elica del DNA e le proporzioni esattamente rispondenti ai rapporti aurei. Questo è forse il vero unicum del progetto. Già dal sito traspare la filosofia che anima Alberto e i suoi collaboratori: lavorare a soluzioni per la produzione di energia pulita senza compromessi con la bellezza. Un aspetto, quest'ultimo, che è il vero grande valore aggiunto del progetto. Alberto è figlio putativo di Adriano Olivetti, di quel modo di intendere e fare imprenditoria che in anni ormai lontani ha fatto la vera fortuna del design *made in Italy*. Me lo ha citato spesso, nelle nostre chiacchiere. "Quel periodo storico non tornerà più, è un treno che oramai è passato. Olivetti incarnava la figura dell'imprenditore capace di gestire e far rendere la creatività e l'innovazione", mi dice con una vena quasi nostalgica.

E accompagnando questa riflessione con un aneddoto davvero emblematico. All'ultimo Fuorisalone aveva ricevuto la visita di un uomo d'affari americano, in rappresentanza di un gruppo estremamente importante e strategico nel settore delle energie rinnovabili. L'uomo, avendo sentito parlare del progetto di Enessere, voleva vederlo di persona. Davanti all'Hercules gli aveva confessato: "Vedo molti riferimenti all'architetto Scarpa in questo progetto, è come se voi aveste trovato una soluzione replicandola in modo continuativo, ossessivo". Scarpa, che per una strana "circolarità" proprio per Olivetti realizzò uno dei suoi progetti più celebri, il negozio in Piazza San Marco a Venezia. La cosa incredibile in questo racconto, quella che forse Jung avrebbe definito una "sincronicità", è che l'artigiano che ha realizzato materialmente la vela per Alberto, tanti anni prima aveva lavorato per quasi un lustro proprio per Scarpa. Segni del destino...

Se paragonato ad altri eolici residenziali, Hercules rappresenta una scelta radicalmente diversa. Già l'idea di far produrre i componenti delle pale ad un artigiano del legno mi sembrava qualcosa a metà tra l'intuizione geniale e l'azzardo di un visionario.

Eppure non si trattava del sogno nel cassetto di un amico, che mostrava il suo prototipo in garage, né di una qualche bizzarria destinata all'oblio. No, al Fuorisalone, una delle vetrine più interessanti e prestigiose del design industriale in Italia e all'estero, c'erano Alberto e il suo Hercules. Volevo capire. Da dove era partito. Come gli era venuta l'idea. Perché e come aveva scelto di proseguire. Domande che si sono tradotte in questa conversazione in cui abbiamo parlato a ruota libera di tutto quello che, direttamente o indirettamente, ha a che fare con i temi cui è dedicato *Walden*.





Come è nata l'idea di Enessere?

Il progetto è iniziato nel 2010. Con il tempo, grazie alle risorse che potevo permettermi tramite la mia piccola realtà [l'azienda di famiglia lavora da decenni nella componentistica per il settore automotive; N.d.R.], sono riuscito a realizzare un colico di piccola taglia ad asse verticale con le vele completamente in legno.

Perché hai scelto proprio il legno come materiale per l'Hercules?

Beh, è una storia davvero singolare. Di fatto, si è trattato di quello che si definisce un *successful mistake*. Nel 2010, quando lavoravamo al prototipo, parlare di stampanti 3D era ancora quasi fantascienza. Ci stavamo chiedendo da mesi come rappresentare fisicamente i modelli tridimensionali che avevamo in mano per poterli mostrare ai potenziali clienti. Non sapevamo quale soluzione adottare. Avevamo passato più di un mese vagliando tutte le possibili soluzioni, dal cartone al polistirolo e altre ancora. Finché un bel giorno uno di questi clienti mi pose un aut aut: io verrò a trovarvi a gennaio, mi disse, ma voglio vedere concretamente un modello. Voglio poterlo toccare, vedere. Ed è qui che la mia strada si è incrociata con quella di Renato Guerra, il falegname che aveva lavorato per Scarpa. Dopo aver visionato il progetto, mi disse "okay, se vuoi te lo faccio io, in legno". Inizialmente pensavo potesse essere una soluzione temporanea, in attesa di trovare il materiale adatto. Ma Renato si mise all'opera immediatamente, senza indugi. Nel giro di un mese, era il Natale 2010, realizzò un prototipo esattamente conforme alle geometrie del file 3D. La precisione del suo lavoro era tale che fui costretto ad affidare a un nostro ingegnere il compito di fare da "mediatore culturale" tra la l'output della macchina e l'artigiano. E qui è intervenuto nuovamente il destino: rimasto molto colpito dal prototipo, il cliente tedesco che era venuto in visita mi chiese "ma lo farete in legno?". E, istintivamente, gli risposi di sì. Da quel giorno è iniziato un percorso inimmaginato: originariamente pensavamo di utilizzare materiali quali il carbonio o la vetroresina, mai avrei pensato al legno. Certo, fu una sorpresa. Ma questa vicenda mi fece anche riflettere. Avevo avuto modo di "percepire" un segnale dal mercato, un interesse del cliente. Capii che era giusto puntare verso il *sustainable luxury market*. Non sono persona abituata al lusso, ma la storia del prototipo mi aveva fatto comprendere che quello dell'alta qualità artigianale era un trend da seguire, da intercettare. Una tendenza partita circa tre anni prima in California e che ora arrivava anche in Europa. E così, da quel giorno, siamo arrivati fino a qui, riuscendo a sviluppare un'idea imprenditoriale che ha dato concretezza a quella che sin dagli inizi è stata una mia ossessione: coniugare tecnologia, artigianalità e bellezza.

“Ho letto da qualche parte che noi siamo il tratto di strada che percorriamo andando dalla nostra casa al lavoro.”

Hai puntato molto su questi aspetti, che costituiscono proprio la cifra del vostro lavoro. Poteva anche sembrare un azzardo. Come mai eri e sei così convinto della tua scelta?

Ho letto da qualche parte che noi siamo il tratto di strada che percorriamo andando dalla nostra casa al lavoro. Forse per noi italiani è un po' più facile comprendere cosa voglia dire bellezza, anche se il rovescio della medaglia è che troppo spesso siamo abituati a darla per scontata. Io per andare in ufficio attraverso il centro storico di Vicenza: certo, è una città relativamente piccola, ma ovunque ti volti la bellezza ti avvolge, ti conquista. I canoni classici del Palladio, le architetture della città, tutto ti orienta verso il bello: devi proprio essere cieco per non capire che con la bellezza puoi fare cose incredibili. Ecco, riflettendo su questo, e cercando di interpretare quello che richiede oggi il mercato, sono giunto alla convinzione che per una realtà piccola come la nostra riuscire a vincere la sfida significhi saper vendere un prodotto tecnologico di alto livello, che sia utile e fruibile, ma anche bello. È proprio questa la sfida dell'artigianalità italiana, ed è una strada secondo me inevitabile, visto che spesso si parla di piccoli numeri. Nel nostro caso, ma credo valga per molti altri, non potendo immaginare un progetto industriale su larga scala è necessario creare una realtà più vicina all'artigiano che all'industria. Attenzione però: teniamo presente che quella dell'artigianalità è sempre più una questione qualitativa che quantitativa. Non necessariamente si riferisce a realtà piccole o piccolissime. Molte prestigiose maison di moda realizzano pezzi di grandissima artigianalità, e certo non stiamo parlando di realtà come la nostra. È l'attenzione al dettaglio a costituire il tratto distintivo. E ricordiamoci anche che in Italia ci sono molte aziende che, pur essendo artigiane, al loro interno adottano procedure industriali. Ritengo sia questa la vera frontiera del nostro sviluppo economico: l'artigianato industriale, dove l'attenzione al dettaglio si declina attraverso processi industriali chiari ed efficienti. Penso ad esempio al settore automotive, dove questo approccio ha garantito al *made in Italy* un ruolo di primato assoluto nel mondo. Forse perché provengo da quel settore, ma io mi sento molto vicino alle vicende dell'automobile. Penso alle primissime auto, in cui si faceva largo uso di componenti in legno. Ecco, noi di Enessere in un certo senso siamo in quella fase del nostro percorso: fintanto che userò il legno (come materiale, non come mero rivestimento), percepirò sempre il mio prodotto come artigianale e non industriale. Il legno è un materiale vivo, segna una linea di demarcazione piuttosto netta tra questi due mondi.

Da tempo ormai si parla molto di “rivoluzione verde”. Qual è il tuo pensiero in proposito, visto che lavorate nel settore delle rinnovabili, e quale pensi sia la vostra posizione all’interno di questo processo culturale?

Bisogna partire da una domanda: cosa significa davvero il concetto di rivoluzione verde? Molti auspicano una spinta propulsiva dal basso, pensando che a un certo punto tutti dovremmo convertirci ad un approccio *green*, ma a mio avviso non è così. Questa idea è figlia di un certo modo di intendere le tematiche della sostenibilità, tradizionalmente appannaggio della sinistra nel nostro paese. Ma già se esci dai confini nazionali, per esempio in Germania, ti rendi conto che le cose non stanno necessariamente così. Lì i Grünen sono più vicini ad una visione liberale, e comunque non esiste questa identificazione stretta tra l’essere *green* e l’essere di sinistra. Intendiamoci, la mia non è una valutazione politica, ma culturale: questa identificazione ha portato troppo spesso a pensare che siano i grandi numeri a consentire di compiere il salto tecnologico e culturale, ma io non ne sono affatto convinto. Se ci pensiamo, stiamo parlando ancora di una rivoluzione tecnologica, e tutte le rivoluzioni tecnologiche storicamente sono partite dall’alto, in maniera quasi elitaria. Ripeto, non è una considerazione politica la mia, ma un dato di fatto. Pensiamo al modello T della Ford, universalmente portato ad esempio classico del sistema fordista, ovvero di un bene prodotto a basso costo e quindi alla portata di tutti. In realtà la Ford T ai tempi in cui uscì costava tre volte una carrozza del tempo, l’equivalente di quasi 80.000 dollari di oggi. Sono proprio gli aspetti economici che determinano questa “verticalità” delle innovazioni: ti rendi conto che anche la prima vera auto di serie in realtà non era veramente “per tutti”.

Quindi ritieni che si tratti di una sorta di rivoluzione che parte dall’alto, in definitiva...

Absolutamente sì, e non lo dico affatto per snobismo o elitarismo. Leggendo autori come Rifkin, Stewart e altri, mi sono convinto che prima di essere una rivoluzione culturale ed etica quella che tutti noi auspichiamo è e sarà prima di tutto una rivoluzione tecnologica. E tutte le rivoluzioni tecnologiche, senza eccezione, partono dall’alto. Coinvolgendo una piccola parte della popolazione, inevitabilmente più ricca in termini economici. È questa parte della società che per prima ha la possibilità di gestire la tecnologia, l’innovazione. È inutile scandalizzarci o farne una questione ideologica. Guardiamo alla storia delle innovazioni, è sempre stato così. I primi libri costavano molto, le prime auto idem e così via. Ricordo che quando uscì la Tesla, tutti si scandalizzavano per i costi proibitivi che aveva. Ma non puoi pensare di partire con il Maggiolone! Fino a quando non si arriverà a vere economie di scala probabilmente solo una parte minoritaria della società potrà permettersi davvero di non inquinare ed essere

del tutto indipendente energeticamente. Può non piacere a tutti, e mi rendo conto che per certi aspetti sia anche una realtà criticabile, ma ritengo che le cose stiano così e che sia ipocrita credere il contrario. Prendiamo un altro esempio, a noi più vicino: quello dei computer. Steve Jobs inizialmente utilizzava il computer della biblioteca della sua città, era impensabile poterne possedere uno. A quei tempi ce n'erano quattro, forse cinque in tutta la California! Anche nell'informatica non siamo partiti dai personal computer, ma da macchine assai meno accessibili. Solo dopo alcuni anni il PC ha avuto la diffusione capillare che ha oggi, quando questa tecnologia è diventata accessibile a tutti. Lo stesso discorso vale per i cellulari. I primi modelli erano enormi e costosi, e solo pochissimi potevano permetterseli. Oggi al contrario sono alla portata di chiunque, con una spesa decisamente accessibile. Ecco il perché ultimo della nostra scelta di collocazione sul mercato: pensiamo che la strada giusta sia quella che prevede di partire dall'alto per fare solo in un secondo momento economia di scala e mercato di massa.

Questo significa che prevedi anche una "fase 2" nel tuo progetto industriale, un momento in cui si potrà ampliare la base potenziale di clienti disposti ad acquistare un vostro prodotto...

Absolutamente sì. In questa direzione, l'azienda è già attivamente all'opera. L'idea, in un futuro non lontano, è quella di realizzare una versione dell'Hercules più economica, utilizzando materiali diversi. Vorrei riuscire in particolare a lavorare con materiali a base organica: proprio in questo periodo stiamo valutando la possibilità di utilizzare un composito realizzato a partire dagli scarti del riso. Si tratta di una soluzione ancora in fase di sperimentazione, ma secondo i fornitori potrebbe dare risposte con caratteristiche strutturali simili al carbonio, con il vantaggio di essere completamente biodegradabile, realizzata addirittura con materiale di scarto. Oltre agli indubbi vantaggi in termini di sostenibilità che una soluzione del genere rappresenterebbe, ciò potrebbe consentire di proporre i nostri prodotti a costi senz'altro più contenuti.

Quali sono le ragioni per cui un vostro cliente acquista un Hercules?

Il nostro cliente tipo ha una spiccata sensibilità nei confronti della sostenibilità e, avendone la possibilità economica, sceglie prodotti di alta tecnologia, di indiscussa bellezza, che possano offrire gradi sempre crescenti di indipendenza energetica. Chi lo acquista è disposto a sostenere la spesa pur di avere un oggetto realizzato con cura artigianale, quasi maniacale. Senza dubbio la nostra pala è quasi uno status symbol, rappresenta un forte *statement* di sostenibilità. Ma non dimentichiamo che, benché abbia un costo impegnativo, non si tratta di un prodotto di lusso, ma di pregio. La differenza è fondamentale:

Hercules produce elettricità, quindi è utile. Cosa che un oggetto di lusso non potrà mai essere. Abbiamo riflettuto molto sulla differenza pregio/lusso: il nostro è un prodotto di pregio, con una sua utilità. Il lusso fine a se stesso, al contrario, non è utile. E non interessa più, se non un numero ristretto di oligarchi russi, sauditi, indiani. Se pensiamo che in Giappone addirittura stanno togliendo i loghi dai prodotti, possiamo comprendere che le cose stanno cambiando. Oggi la fascia matura del consumatore pretende qualità e pregio. Se ci si guarda intorno, credo sia una tendenza oramai consolidata. Prendiamo ad esempio il caso di Bottega Veneta, che realizza il suo *headquarter* con certificazione ambientale. O il successo crescente della Tesla. O, in altro ambito, il consumo in continuo aumento dei prodotti biologici. Oggi senza dubbio parte del mercato è disponibile a spendere un po' di più per prodotti di qualità e che rispettano l'ambiente. Per noi capire che c'è questa esigenza anche in settori diversi dal nostro è stata una conferma fondamentale.

Parlavi poco fa di indipendenza energetica. Pensi sia un'utopia realizzabile?

L'indipendenza energetica è un altro trend, un concetto trasversale: ricordiamoci che non esiste indipendenza che non costi, anche e soprattutto nel settore energetico. Oramai esistono le tecnologie per arrivarci, per chi ha capacità di spesa un po' più elevata o comunque non è ossessionato dall'idea di un ritorno di investimento immediato, abbiamo le tecnologie per arrivare alla piena indipendenza energetica, assolutamente. Attraverso la produzione di energia da vento, il fotovoltaico, il geotermico e l'uso seriale dell'idrogeno come accumulatore di energia naturale e pulita. Ricordiamoci, anche se può sembrarci lontanissimo dalla nostra esperienza, che ci sono persone disponibili a spendere decine e decine di migliaia di euro per una cucina: esiste uno specifico settore di clienti che è ricettivo per una proposta come la nostra, non ho dubbi in proposito.

Come ti immagini Enessere tra cinque o dieci anni?

Immagino una società internazionalizzata con showroom in giro per il mondo, che costantemente investe in ricerca e nuove tecnologie e capace di lavorare con nuove modalità. Una società snella, in cui tutti siano partecipi del progetto. E immagino una linea di prodotto più vicina al *mass market*, di materiale composito a base organica. A questa nuova linea, che chiameremo Pegasus, in realtà stiamo già lavorando. Hercules rimarrà il prodotto di punta, di rappresentanza. Il passo successivo a cui puntiamo è quello di realizzare un prodotto con la stessa geometria ma replicabile in modo seriale e in volumi notevolmente superiori grazie all'uso di materiali compositi. La prima scelta sarebbe il carbonio, ma

si tratta di un materiale davvero poco sostenibile, non riciclabile, senza dubbio non sarebbe la scelta ottimale. Adesso stiamo valutando soluzioni alternative, prodotti a base di lino, canapa, sughero. Siamo in piena fase di ricerca, in questo senso. Inoltre, vorremmo iniziare a investire maggiormente nello sviluppo del controller per entrare a pieno titolo nell'epoca del cosiddetto *Internet to things* (l'"Internet delle cose", ovvero l'ampliamento dell'uso delle tecnologie web al mondo fisico) perché riteniamo che un Hercules collegato alla rete potrebbe offrire grandi opportunità. Ora stiamo ancora ragionando per singoli privati, ma proviamo a pensare ad un broker che, anziché investire in una singola pala gigante, lo facesse con tante, piccole pale simili al nostro Hercules, in modo diffuso... diventerebbe un broker di energia importante. O pensiamo ancora a cosa potrebbe voler dire controllare l'Hercules col telefonino... sarebbe molto interessante monitorarne produzione e performances, poter avere un controllo remoto che usi Internet come intelligenza. Per cui questa dovrebbe essere la sequenza di sviluppo: ricerca sui materiali, controller Internet e investimenti crescenti nel campo dell'intelligenza artificiale. A me piace pensare che un giorno non troppo lontano il nostro Hercules sarà capace di auto-apprendere in maniera sempre più precisa le condizioni del territorio. Ti faccio un esempio concreto: oggi come oggi quando il rotore è fermo ha bisogno di molta più forza di quanta possa fornirgli il vento per cominciare a funzionare. Si tratta quindi di un costo significativo, in termini di efficienza energetica. Pensa ora invece a un dispositivo dotato di intelligenza artificiale in grado di essere già in rotazione quando arriva la folata di vento: avremmo sicuramente un netto miglioramento delle performances. La vera, grande difficoltà per noi (nonché una sfida molto stimolante) è che abbiamo a che fare con la fonte energetica imprevedibile per eccellenza. Gianni Agnelli diceva che amava il vento perché si può solo sfidare, non comperare. Per noi è proprio così.

Hai dei sogni nel cassetto per quanto riguarda Enessere?

Spesso mi sembra di essere ancora all'inizio, poi ci sono momenti, come questo in cui mi trovo a ripercorrere la nostra storia parlando con te, in cui mi rendo conto di aver fatto tanta strada da quel primo prototipo. Ma molto resta ancora da fare. Abbiamo un mondo da inventare... Sogni? Sì, ne ho più d'uno. Quello impossibile, almeno al momento, è di trovare un generatore a sollevazione magnetica per l'Hercules. Una tecnologia che esiste già negli USA ma non qui in Italia, e che per noi sarebbe molto dispendiosa. Oltre a porre una serie di problemi tecnici di non facile soluzione (servirebbe un disco largo e non un cilindro come invece è previsto nell'Hercules). Vedremo. Riguardo invece al sogno percorribile, vorrei trovare un finanziatore che comprendesse appieno le potenzialità del progetto



e fosse disposto a investire per fare un'operazione molto più importante. Da soli ce la faremo, ne sono convinto, ma ci impiegheremo molto tempo. Un investimento nel nostro progetto ci aiuterebbe molto. E poi non dobbiamo dimenticare che siamo in Italia, e in questo paese non è mai facile fare impresa: altrove avremmo probabilmente molte più risorse a disposizione per lo sviluppo dei nostri progetti. Senza andare tanto lontano, in Svizzera ci sono somme consistenti accessibili anche solo partendo da progetti a tavolino, risorse che qui ti sogni... Io ho anche smesso di chiedere finanziamenti alle banche, tutto quello che abbiamo realizzato è stato fatto con risorse proprie, perché il nostro sistema bancario finanzia un macchinario per fare un tondino di ferro ma non un'idea, un progetto. Non siamo né la California né tanto meno la Svizzera, è un dato di fatto.

A questo punto la domanda è d'obbligo. Se non fossimo in Italia, secondo te la storia di Enessere sarebbe stata diversa?

È il mio dilemma, in realtà. Se abbiamo realizzato l'Hercules è principalmente perché siamo figli di questo territorio. Sia in termini di bellezza, come dicevo prima, che di capacità artigiana. Abbiamo dei *makers*, come li chiamano gli anglosassoni, assolutamente formidabili. Gente che con un tornio ti tira su un carrarmato. Ecco, penso che a livello di prototipazione non ci batta nessuno, però per quanto concerne l'industrializzazione e il lancio, ambiti in cui competi a livello globale, o ci sono le risorse (ovverosia il vil denaro, in fin dei conti), altrimenti devi cercare visibilità solo attraverso la forza di quello che fai, del tuo prodotto. E non sempre è facile. Noi da sempre siamo i contoterzisti di tedeschi, americani e molti altri. E mi chiedo continuamente: perché non siamo riusciti ad andare direttamente noi sul mercato? Questo è il nostro limite. Le cose stanno cambiando, ma nel frattempo i *makers* stanno diminuendo, perché stiamo desertificando il nostro territorio. Lo noto dall'età: se guardo le persone con cui collaboro per sviluppo prodotto, progettazione eccetera, stiamo parlando di 30/45enni. Se vedo artigiani che fanno le cose, ho a che fare con persone che vanno dai 50 ai 65 anni. La crisi ha spazzato via anni di competenze, è innegabile. E se rifletti sul dato anagrafico, non puoi non renderti conto del fatto che siamo in pieno cambio generazionale. Qui in Veneto siamo emigrati all'estero o nel nord ovest d'Italia fino agli anni 70. Coloro i quali sono tornati negli anni 80 hanno fondato le loro aziende familiari: il famoso miracolo del nord-est. E non a caso le aziende più vecchie da noi hanno trenta, quarant'anni di storia al massimo. Se invece ti sposti nel bresciano, nel varesotto, in Piemonte, trovi aziende solide con sessanta, settanta e più anni di storia. Questo il primo dato che caratterizza il nostro tessuto produttivo. L'altro dato, come dicevo, è legato al cambio generazionale: non sempre i

figli che subentrano riescono a gestire il passaggio. Ci troveremo con il 30, forse il 40% di aziende in meno nei prossimi dieci anni, visto che non siamo nati tutti imprenditori e il mercato è diventato più difficile. Gli eredi quasi invariabilmente non sono artigiani, ma geometri o architetti. Questo è un dato incontestabile, che dovrebbe farci riflettere, e preoccupare. Tutto il modello "nord-est" è in forte scacco, quel modello di sviluppo che avevamo immaginato, non è più attuabile. Bisogna trovare altre strade.

Un'ultima domanda. Perché hai voluto dedicarti al mondo del *green*?

All'inizio di ogni presentazione che faccio mostro sempre il cielo di Shanghai, grigio di smog. Uno dei motivi per cui ho investito in tecnologie verdi è perché penso che per ogni pezzo in più che farò avrò dato un piccolo contributo, almeno dal punto di vista estetico, ma spero anche energetico, nella direzione di un mondo diverso, più pulito. Non potrò certo salvare il pianeta da solo, ma spero sia un passo nella direzione giusta. Non posso dire la stessa cosa quando produco pezzi destinati alle auto a combustione tradizionale. E poi c'è anche una motivazione "romantica". La mia sensibilità verso le tecnologie verdi è nata da bambino, quando guardavo avidamente le puntate di *Conan*, uno dei capolavori di Miyazaki. E so che sulla rivista ne parlerete. Ecco, ogni tanto sembra che davvero il cerchio si chiuda... ■

“La mia sensibilità
verso le tecnologie verdi
è nata da bambino,
quando guardavo avidamente
le puntate di *Conan*.”