

La storia dell'azienda alcamese che tra le sue opere vanta il rivestimento in marmo del palazzo presidenziale del Kazakhstan.

Il lungo cammino dei "Maestri Evola"

"Determinazione nell'agredire gli obiettivi": è la "ricetta" di Vito Evola per portare a casa risultati importanti, per fare, come si dice, il "salto di qualità". Parole dettate dall'esperienza e dalla storia della sua azienda, i "Maestri Evola", che è già arrivata lontano, anche geograficamente parlando.

Ma con il "contorno" della "qualità" e del "rispetto dei tempi", come ha pubblicamente riconosciuto in occasione di una intervista rilasciata ad una TV locale uno dei prin-

cipali committenti dei "Maestri Evola", l'imprenditore svizzero Behgjet Pacolli.

Quella che andiamo a raccontare è la storia di una azienda costruita "pietra su pietra", con razionalità ma anche con "spirito" imprenditoriale, affrontando i rischi ma soprattutto leggendo ed interpretando con intelligenza e con professionalità il mercato. E' la storia di Vito Evola ed è la storia della sua azienda di lavorazione e trasformazione della pietra: i "Maestri Evola".

Siamo nel 2003 e per i "Maestri Evola" si presenta l'occasione della vita: l'ing. Pacolli offre a Vito Evola la possibilità di rivestire in "perolato di Sicilia" il nuovo palazzo presidenziale del Kazakhstan. Tempi di realizzazione dell'opera: un anno e mezzo al massimo.

I nodi da sciogliere sono tanti e difficili, soprattutto sul versante economico visto l'entità dell'appalto. Ma "l'occasione - ci dice Vito Evola, che incontriamo all'indomani di un suo viaggio per lavoro nel Nord Italia - non poteva sfuggirci, andava accolta e soprattutto gestita avendo presente che era l'occasione per salire in alto di qualche gradino".

Viene fuori la vocazione e l'intuito imprenditoriale di Evola: il lavoro si può fare ma va realizzato, ragiona, in sei mesi e con un ben governato lavoro di squadra. Coinvolge tecnici, esperti ed altre aziende alcamesi e, nei tempi da lui programmati, il nuovo palazzo del presidente del Kazakhstan è bello e pronto per la soddisfazione di tutti.

"Non era la prima volta quella - racconta Evola - che andavamo a lavorare all'estero, ma sicuramente è stata questa una esperienza importantissima sia per quello che ci ha insegnato sia per quello che siamo riusciti a dare facendo conoscere la bontà del nostro lavoro e aprendo quindi nuove occasioni di sviluppo non solo per la nostra azienda ma anche per le diverse altre che con noi avevano collaborato, così come per tutti quei professionisti che avevano coinvolto".

Quale è stato, a suo giudizio, il vero segreto di questo successo imprenditoriale?

Il rispetto dei tempi e so-

prattutto il lavoro di squadra. Ognuno ha fatto in pieno la sua parte e questo ha rafforzato la mia convinzione di sempre e cioè che da soli non si va da nessuna parte".

Senta, torniamo un po' indietro negli anni. Quando e come nasce questa sua "passione", chiamiamola così, per la pietra?

Ero un ragazzino, avevo 12/13 anni, quando lasciai la scuola per trovarmi un lavoro. E lo ottenni rimanendo in famiglia. Andai allora a lavorare in una cava di travertino di famiglia.

Che generi di lavori facevate?

Erano quasi tutti, diciamo, lavori grossolani nel senso che a parte qualche orlatura e qualche basola altro non si faceva che estrarre blocchi di pietra. Era un lavoro duro e poco redditizio dal quale erano in tanti a scappare via.

Lei, invece?

Io sono rimasto nel settore e dopo il servizio militare, siamo nel 1977, ho ripreso l'attività ma con nuove prospettive. L'occasione per cambiare pagina fu, allora, la ricostruzione di Gibellina e la necessità che gli artisti avevano di affiancarsi degli intagliatori esperti. Noi, e uso il plurale perché lavoravo con altri, avevamo la professionalità necessaria e così fummo chiamati a realizzare, per citare qualche nome, i progetti di Pietro Consagra, Enzo Cucchi, Mimmo Rotella. Quella fu, per quanto mi riguarda, una importante palestra che mi ha aiutato a migliorarmi sia sul piano professionale sia su quello dell'organizzazione aziendale.

Poi arriva Ibrahim Kodra.

Si. Con Kodra c'è il salto di qualità e non solo perché realizziamo le "Quattro sta-

gioni".

Come conosce Kodra?

Per caso. Kodra era un pittore che veniva dal Kosovo ma che viveva ed operava a Milano dal 1936. L'ho conosciuto tramite un suo mercante di quadri e nel 1999 ci siamo incontrati ad Alcamo e, se così si può dire, è nata subito una particolare intesa che ha avuto come risultato immediata la trasformazione in sculture di alcuni suoi quadri. La collaborazione ha fatto nascere una amicizia che ha favorito il mio incontro con l'ex marito di Anna Oxa, l'ingegnere Behgjet Pacolli, anche lui di origine kossovara ma che da tantissimi anni vive in Svizzera dove fa l'imprenditore edile. Pacolli conosce ed apprezza i miei lavori e mi fa la prima commessa: il rivestimento in marmo dello Swiss Diamond di Lugano, un hotel a cinque stelle.

E l'ingegnere Pacolli deve essere rimasto molto soddisfatto se è vero, come è vero, che, in occasione della inaugurazione della nuova sede della sua azienda, le "offrì" una nuova commessa.

Si. E l'annuncio del nuovo incarico lo fece, a mia insaputa, nel corso di una intervista ad una emittente privata, e riguardava proprio la costruzione della residenza presidenziale del Kazakhstan. Ma a quella sono poi seguite altre esperienze.

Che cosa è la pietra per Vito Evola?

Tutto. Nel nostro laboratorio di via San Leonardo, ad Alcamo, facciamo quasi esclusivamente delle lavorazioni artistiche e forse anche per questo finire un "pezzo" è come mettere al Mondo un figlio e quindi nella pietra c'è l'amore con il quale viene lavorata, non è più qualcosa di freddo. E' vita. E' storia.

Ma lei trova ancora il tempo per lavorare la pietra?

Purtroppo ho poco tempo per farlo, visto che da qualche anno mi sto occupando direttamente della organizzazione, e devo dirle che la manualità mi manca, ma quando c'è l'occasione ho piacere di tornare a lavorarla.

Senta, il settore del marmo non gode ottima salute, ma non sembra essere questo il caso della sua azienda.

Guardi, purtroppo il marmo da noi è stato solo estratto dalle nostre montagne, poi i blocchi sono stati venduti per essere lavorati altrove. Quello che è mancato, e per certi versi manca ancora, è la lavorazione, che è quella che dà valore aggiunto, che fa guadagnare qualcosa. Noi abbiamo puntato sulla lavorazione e siamo arrivati, per esempio, a comprare i blocchi di travertino fuori dalla Sicilia.

Guardiamo al futuro: che cosa vede all'orizzonte?

Per guardare al futuro bisogna, intanto, conoscere bene il proprio passato ed avere scienza e coscienza di ciò che si è fatto. Personalmente penso che il futuro delle nostre aziende, e non solo nel mio settore, si gioca fuori dai confini regionali e nazionali. Se si vuole crescere, in altri termini, bisogna cominciare a viaggiare, ad andare fuori.

Lei fuori c'è già andato. I nuovi traguardi dei "Maestri Evola", dopo i palazzi presidenziali, gli alberghi, le ambasciate...?

Restare a certi livelli non è facile, ma non mi tiro indietro e sono pronto a lottare per nuovi traguardi perché sono convinto che in giro per il Mondo c'è sempre un nuovo "grande" lavoro.

Un'ultima curiosità: della sua azienda lei è l'unico proprietario: come mai l'ha denominata "Maestri Evola"?

Semplicemente perché tutti i miei collaboratori sono "Maestri", con la "M" maiuscola.

