

Il lessico ligneo nasce nel Sudtirolo

Il 24 luglio scorso, con l'editore di Web and Magazine Pietro Ferrari e l'Amministratore delegato di Hundegger Italia Luca Dal Bianco, ci siamo recati in una delle sedi aziendali della Damiani-Holz&KO – rappresentata dai due marchi LignoAlp e DL –, quella di Bressanone, dove siamo stati accolti dal Direttore Walter Capovilla e il suo Marketing Manager Christoph Mahlkecht. L'edificio modernissimo è completamente in legno e con la sua architettura affascinante denuncia il contributo di un architetto che è stato capace di sommare più qualità, quella estetica che lo rende il miglior "biglietto da visita aziendale", quella sensoriale che restituisce un'immediata percezione di comfort e quella funzionale perché raccoglie in sé tutte le declinazioni strutturali del legno a partire dalla struttura a telaio per le pareti esterne, l'X-Lam per le pareti interne del giro scala e della tromba ascensore, il tetto che internamente ha tre finiture diverse: dal soffitto alveolare a quello a onde che ritroviamo anche in facciata alle capriate a vista più classiche. Uno showroom nello showroom che fin dall'esterno attrae con il rivestimento ligneo di lamelle con funzione di brise soleil e dona alla facciata ondosata la sua foggia distintiva ulteriormente valorizzata dai bow-windows di forma irregolare. Immediatamente, senza bisogno di parlare, il messaggio a me è chiaro: LignoAlp sta contribuendo a creare il nuovo linguaggio del legno, quello ispirato unicamente da questo materiale strutturale.



Questo incontro, fra me, Pietro Ferrari, Luca Dal Bianco, Walter Capovilla e Christoph Mahlkecht è reso particolarmente piacevole dal contesto nel quale si svolge, un guscio ligneo avvolgente con tutti i colori delle diverse specie legnose utilizzate per le finiture: il parquet di Rovere con i suoi colpi di luce che distinguono l'alburno, i pannelli in multistrato d'Abete

spazzolati e sbiancati a parete, il soffitto realizzato in pannelli a tre strati in Abete come le travi. Siamo seduti su alcune sedie in cerchio; in un grande ambiente al piano superiore, dove il clima e l'acustica sono confortevoli e il luogo distensivo; in prossimità di una delle due finestre irregolari realizzate in Teak, bow-windows che da fuori sembravano cannocchiali



incorniciati sulla facciata ondulata del fronte d'ingresso.

Walter Capovilla che risponde con grande pertinenza alle nostre domande è anche uno dei protagonisti di questa storia che probabilmente non è nota a tutti, ma ritrae diversi passaggi interessanti dell'evoluzione altoatesina della segheria prima e della carpenteria dopo, suggerendo nel tempo un'evoluzione verso la creazione del lessico formale di un'architettura lignea, come se nell'humus di questo territorio sia nato il seme naturalmente capace di crescere.

Damiani si connota con una storia antica ma quali sono i tratti salienti di questo gruppo che nella sua evoluzione ha creato altri marchi altrettanto importanti, come LignoAlp?

«La nostra storia comincia quasi un secolo fa, nel 1927, quando il padre e lo zio del socio di maggioranza Damiani – attuale amministratore delegato della Damiani-Holz&Ko che deriva da una fusione fra tre realtà diverse –, fondarono la segheria Damiani, che aveva raggruppato più aziende di segagione dell'Alto Adige, e iniziarono a commercializzare il legno sul territorio nazionale. Dal sito storico, al centro della piccola città di Bressanone, dove si trovava la prima sede, poi l'azienda si è spostata qui, verso la zona industriale per ingrandirsi. La storia poi si è evoluta fino ad arrivare agli anni '90, quando in Italia cresce la costruzione dei tetti in legno, un mercato interessante da cui sono nate diverse realtà che col tem-

po commercializzavano via via anche strutture tetto pretagliate, oltre alla materia prima, e questa è la grande novità perché non si faceva più il taglio con la motosega ma si tagliava già allora con delle macchine a controllo numerico. Proprio in questo periodo, nel 1994, è nata la seconda realtà, la holz&ko, che dagli anni 90 ha iniziato a proporre le strutture pretagliate di tetti (a controllo numerico), ed è stata una delle prime realtà in Italia a proporre le strutture X-Lam; non le strutture a telaio perché c'erano moltissime carpenterie che producevano questo sistema – tra cui anche la mia attività iniziale, nata anch'essa proprio nel 1994 come carpenteria Capovilla, con cui facevo prevalentemente telaio –. Con la fusione nel 2010 tra la Damiani di Bressanone e la holz&ko di Nova Ponente si creava una delle carpenterie altoatesine più grosse essendo una società che raccoglieva tre carpenterie, perché la Capovilla si era unita con la holz&ko prima che questa confluisse nella Damiani attraverso la fusione del 2010, anticipata prima.

In pratica tutte le tre diverse realtà che adesso costituiscono l'azienda Damiani-Holz&KO hanno iniziato a commercializzare più o meno nello stesso momento anche i tetti.

La holz&ko però è stata una delle prime aziende in Alto Adige, o forse in Italia, ad avere un centro di taglio a controllo numerico Hundegger, a suo tempo denominato "P8".

E anche i primi macchinari Hundegger, in qualche modo rimarcano questi passag-

In apertura gli uffici della sede di Bressanone di Damiani-Holz&KO, edificio realizzato interamente in legno.

Sopra un ritratto degli interpreti di un interessante incontro, presso la sede di Bressanone di Damiani-Holz&KO rappresentata dai suoi marchi LignoAlp e DL, da sinistra a destra: Christoph Mahlknecht, Walter Capovilla, Sonia Maritan e Luca Dal Bianco.



Sopra, lo stabilimento di Bressanone di Damiani-Holz&KO, a destra due immagini dell'edificio modernissimo completamente in legno che accoglie gli uffici della sede di Bressanone di Damiani-Holz&KO.

gi storici: la "P10" di Damiani poi passata a Capovilla, e quindi successivamente incorporata in holz&ko che quindi ha venduto la "P8" mentre nel frattempo la Damiani acquistava la "K1", poi è stata acquistata la "K2", venduta quando il Centro di competenza taglio è stato spostato qui a Bressanone e il preassemblaggio a Nova Ponente, dove è stata installata la PBA, il portale Hundegger per tagliare le pannellature di X-Lam. L'ormai c'è addirittura una seconda generazione di Hundegger che risale al 2008». «La crescita di questo gruppo è andata di pari passo con l'evoluzione tecnologica di Hundegger – interviene Luca Dal Bianco –, anche perché il mercato italiano rispetto quello tedesco o austriaco è molto più articolato, variabile, e anche una interessante fucina creativa in cui l'estetica vuole la sua parte e pone sempre nuove sfide anche ai costruttori di macchine».

«L'ex socio di maggioranza di holz&ko, – riprende Walter Capovilla – **Hofer Norbert**, era infatti un tecnico molto votato alla tecnologia, oltre che amico di **Hans**

Hundegger, e ha contribuito molto allo sviluppo delle prime macchine».

È interessante questa storia tracciata nel solco della lavorazione del legno, che parte dalla segheria e poi passa alla carpenteria, e LignoAlp – il brand più giovane, nato all'interno di un gruppo che ormai si è ben connotato su questo mercato –, quando nasce?

«Il marchio LignoAlp nasce nel 2010, viene creato in sostituzione del vecchio marchio di Damiani che si chiamava "Balken" e commercializzava i tetti e le strutture, perché a partire dal nuovo millennio si è iniziato a fare, oltre ai tetti, anche le strutture sia in X-Lam che a telaio. La holz&ko aveva un marchio omonimo al nome della sua azienda con il quale vendeva tetti e strutture, e quando si sono unite queste due realtà si è voluta creare un'identificazione attraverso un marchio nuovo, quindi dall'unione dei brand "Balken" e "holz&ko" è nato LignoAlp, brand unico sul quale si è deciso di investire. Nello stesso tempo si è divisa la parte legata al commercio del legname, che rappresenta un ambito ancora consistente della realtà attuale, e che si chiama DL (Damiani Legnami), da LignoAlp riservato a tetti e costruzioni. Oggi siamo una realtà composta da 110 persone».

In un momento dell'intervista, seduti a "distanza di sicurezza", nel grande spazio conferenze di Damiani-Holz&KO, da sinistra a destra: Pietro Ferrari, Christoph Mahlknecht, Walter Capovilla e Sonia Maritan.



Adesso come si connotano i reparti produttivi e degli uffici in Damiani-Holz&KO?

«Dal 2010 abbiamo cambiato il sistema produttivo dividendolo per centri di competenza, abbiamo portato a Bressanone tutto il settore legato al taglio del materiale, mentre la prefabbricazione l'abbiamo convogliata nell'ambito produttivo di Nova Ponente sia per le pareti in X-Lam e sia per il sistema a telaio e il tetto. Qui su richiesta facciamo anche il taglio di strutture conto terzi. Inoltre, abbiamo realizzato i nuovi uffici a Bressanone – quelli nei quali ci troviamo – così come i nuovi uffici, sempre in legno, a Nova Ponente – dove potremmo trovarci per approfondire il tema specifico dei vantaggi della prefabbricazione spinta –, oltre all'ampliamento qui a Bressanone del reparto

produttivo col nuovo capannone per l'ultima nata, la K2-Industry di Hundegger».

Accettato di buon grado l'invito di tornare per visitare anche la sede di Nova Ponente, chiediamo se il mercato di LignoAlp sia territoriale.

«Sì, è abbastanza circoscritto. Noi attualmente ci muoviamo nel Centro-Nord Italia, un pochino nel Ticino e parzialmente anche nella Germania del Sud, intorno a Monaco con qualche esplorazione verso altre regioni tedesche, come la zona di Francoforte e Berlino, però raramente. Le aree nelle quali lavoriamo stabilmente sono invece quelle intorno ai luoghi nei quali abbiamo collocato i nostri uffici tecnico-commerciali: Reggio Emilia, Bergamo, Chiasso e Kelheim. Comunque, le normative dei singoli stati condizionano un'espansione ampia e in effetti le realtà dei costruttori, nell'ambito del legno strutturale – perché ormai non parliamo più soltanto di carpenteria –, anche a livello europeo non sono mai molto grandi, soprattutto quando sono specializzati come nel nostro caso nella materia legno, e la nostra è fra le aziende più consistenti del territorio, insieme a poche altre. E poi va sottolineato che gli edifici passano dal grezzo avanzato – che noi facciamo molto spesso – al servizio "chiavi in mano", anche se non in tutte le zone perché peserebbe la distanza nella gestione del cantiere. Per questo avere come riferimento gli uffici tecnico-commerciali è strategico e indispensabile per la posa in opera che rimane in loco e gli edifici nel 90% dei casi vengono gestiti dal nostro personale per poter garantire la qualità

del prodotto finito. La progettazione con gli uffici tecnici rimane invece centrale nelle due sedi di Bressanone e Nova Ponente, come la produzione».

Pietro Ferrari chiede quali fossero le aspettative per l'ultimo impianto Hundegger.

«Per fare l'investimento giusto siamo andati due volte in Germania allo scopo di fare le valutazioni più ponderate possibile sulla tecnologia che ci serviva e poi abbiamo scelto l'ultimo modello Hundegger per garantire alla nostra produzione le lavorazioni più sofisticate attualmente disponibili; gestendo per la prima volta la trattativa con Hundegger Italia, quindi più vicino a "casa", ma soprattutto perché in questi casi è importantissimo il rapporto che si instaura con l'interlocutore e questa esperienza con Luca Dal Bianco ha funzionato bene perché ha facilitato la mediazione; nonostante i nostri collaboratori, abituati a interagire con la casa madre, abbiano avuto bisogno di tempo per adattarsi alla nuova filiale».

Quando è stato consegnato l'impianto?

«A marzo di quest'anno – risponde Luca Dal Bianco – in piena pandemia! E abbiamo avuto il problema di dover aspettare per venire con i nostri tecnici nella sede produttiva di Damiani-Holz&KO a smontare il vecchio impianto per fare spazio alla macchina nuova, così come loro che dovevano predisporre delle opere preparatorie per il nuovo macchinario e non hanno potuto farlo. Appena il codice Ateco lo ha permesso siamo venuti qui di corsa per predisporre il tutto e





In queste due pagine il relativo reparto produttivo in cui è protagonista l'ultimo impianto Hundegger acquistato dall'azienda: "K2-Industry".

i primi di maggio abbiamo consegnato la macchina che ha necessitato del suo tempo per essere montata, d'altra parte è un impianto che ha richiesto uno studio molto accurato e lungo.

La K2-Industry è caratterizzata da un concetto molto modulare proprio per poter essere progettata su misura del cliente rispondendo a tutte le esigenze che il committente prospetta e quindi è stato importante visitare lo showroom di Hawangen in Germania ed essersi confrontati con l'ufficio tecnico della Casa madre.

Successivamente è nata questa proposta connotata dalla massima flessibilità per la lavorazione di tetti e le pareti X-Lam da 1300, con un sistema di carico completamente automatizzato, dotata di molti aggregati sia per la lavorazione della trave che del pannello e uno scarico speciale nel quale è possibile in automatico dividere in tre uscite separate il materiale, che permette di avere un polmone lasciando così più tempo all'operatore, addetto allo scarico, di potersi organizzare e garantendo quindi una produttività continua».

«Si sono aperte poi ulteriori chance quando la macchina era già configurata – aggiunge Walter Capovilla – perché non erano completamente chiare le sue molteplici possibilità all'inizio, quindi bisogna ringraziare Luca Dal Bianco che ci ha dato, strada facendo, la possibilità di integrare ulteriori accessori significativi per noi, perché è riuscito a dialogare con una realtà tedesca, notoriamente più rigida, potendo così accontentarci».

«Una volta che si è definita la macchina

– precisa Luca Dal Bianco – è difficile apportare varianti interferendo sull'organizzazione della produzione già programmata e con tempistiche ben definite, anche se a mio avviso non deve costituire un ostacolo perché rappresenta un arricchimento per la funzionalità dell'impianto e soprattutto risponde più adeguatamente alle aspettative del cliente; anche la sede principale di Hundegger infatti in questo senso è stata pienamente collaborativa.

Certo che se si palesa un'esigenza è meglio saperlo mentre è in corso la costruzione della macchina invece che dopo».

In conclusione di questa prima parte di intervista, ammiriamo da uno dei bow-window le lamelle in multistrato impregnato in autoclave del brise soleil esterno e quando osservo con Walter Capovilla che stanno cambiando colore, lui risponde prontamente enunciando un principio che dovrebbe essere d'insegnamento per tutti.

«Se si ipotizza di costruire con il legno e si sceglie di lasciarlo a vista, bisogna accettare il cambiamento e che abbia un suo fine vita – non trattandosi di legno strutturale – e prevedere a progetto che il brise soleil possa essere sostituito.

Chi si occupa di legno oggi conosce le potenzialità e le criticità della materia stessa e sa benissimo che il legno è soggetto al cambiamento se non viene trattato periodicamente – il ciclo di manutenzione dipende dalla specie legnosa, l'esposizione e il sito in cui è collocato l'edificio – trattarlo rende possibile conservarlo con una certa resa estetica. D'altra



parte il legno strutturale non ha necessità di trattamenti perché viene protetto, non è mai esposto alle intemperie ed è sempre rivestito quindi viene sfruttata la resistenza naturale e quella ingegneristica del prodotto.

Nel caso invece di rivestimenti di legno, anche strutturale, esposti e più soggetti alle intemperie, si prevede a progetto, o si dovrebbe prevedere, l'utilizzo di una tipologia legnosa con una classe di resistenza maggiore oppure utilizzare un trattamento, anche se io preferisco maggiormente la protezione costruttiva quindi un pensiero progettuale propedeutico alla protezione delle parti esposte.

Per il rivestimento invece va prevista la sostituzione degli elementi, ma soprattutto, in tutti i casi, va avvisato il cliente perché prenda consapevolezza di queste caratteristiche del materiale, anche se adesso sta crescendo la conoscenza del legno e del suo impiego».

Infine, andiamo a visitare il reparto produttivo e Walter Capovilla esprime con una certa schiettezza, che in lui appare subito apprezzabile, la fedeltà storica al costruttore tedesco di macchine, motivandola soprattutto con l'affidabilità sempre riscontrata.

«Pur sapendo che Hundegger ha un suo peso economico e che ci sono altre realtà che ben competono anche per la qualità dei macchinari, l'esperienza pluriennale dal punto di vista tecnologico e anche del software ci ha portato a una forte fidelizzazione verso il marchio Hundegger che soddisfa sempre le aspettative più alte».

«Siamo consapevoli dell'esistenza di altre realtà che rispettiamo – ribatte Luca Dal Bianco –, però Hundegger si è specializzata in oltre 40 anni esclusivamente sulle macchine per la carpenteria, e pensiamo di poter affermare che si distingue per la produttività e la flessibilità.

Gli investimenti che fa l'azienda sono enormi, solo la casa madre ha più di 500 dipendenti, e chi si affida a questa realtà può contare anche su questo importante valore che si rinnova continuamente. La "K2-Industry" porta con sé nella nomenclatura stessa l'industrializzazione del processo e a chi ha delle esigenze un po' particolari questa tipologia di macchina può rispondere».

Certamente con la "P8" non facevano la coda di rondine, poi la tecnologia si è evoluta, ma forse proprio per questo a volte è anche difficile avere la percezione nel dettaglio delle nuove potenzialità che la tecnologia via via offre ed è anche complesso trasmetterle all'operatore che deve poi destreggiarsi con il nuovo impianto. Posso ipotizzare che la ragione per la quale a questo impianto è stata fatta un'integrazione in accessori importante, in corso d'opera, risiede anche nella difficoltà di cogliere tutto il valore immateriale di tecnologie sempre più sofisticate?

«Naturalmente nelle trattative progettuali ci sono sempre le due parti – afferma Luca Dal Bianco –, la logica nel costruire la macchina implica l'ascolto delle esigenze del cliente che noi dobbiamo recepire nel modo più chiaro possibile perché gli accessori che noi possiamo



inserirsi nella macchina sono tantissimi a livello di aggregati, come la fresa universale che può essere da 15 kW o anche 35 kW per fare un esempio, che cambia però completamente la potenza e la prestazione.

Quindi ci sono moltissime variabili, ed è necessario un confronto con l'acquirente molto intenso per cercare di capire le esigenze e nello stesso tempo non sfiorare il budget iniziale.

La forza di Hundegger però è proprio sugli operatori che diventano dei "fan" delle nostre macchine, riuscendo a sfruttare tutte le potenzialità».

«Tarare la macchina secondo le esigen-

ze lavorative effettive è quindi un obiettivo prioritario – conferma Walter Capovilla – che si determina nella relazione fra le parti, indispensabile perché pur adottando la tecnologia Hundegger non conoscevo la macchina nuova, e quindi è indispensabile trovare nel confronto la mediazione giusta per la combinazione ideale.

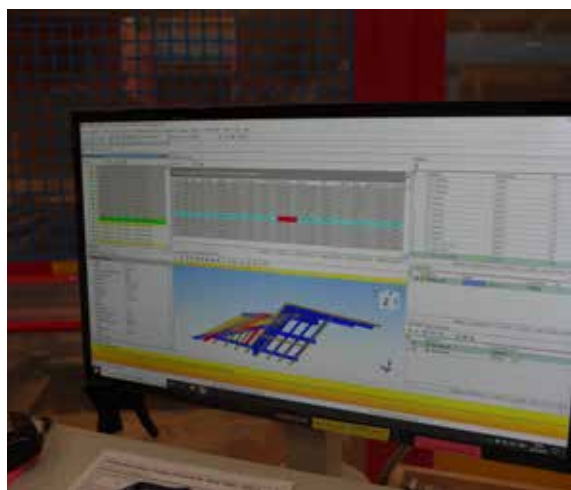
Noi dal canto nostro, dobbiamo la nostra passione per il legno alla generosa vegetazione della nostra terra che ci circonda e alla sua millenaria tradizione artigiana e sappiamo che l'evoluzione nel nostro ambito passa anche dalla tecnologia più aggiornata.

La macchina "K2-Industry" all'opera: alcuni momenti della lavorazione di una trave, sotto, ancora un dettaglio dell'edificio che accoglie gli uffici della sede di Bressanone di Damiani Holz&KO



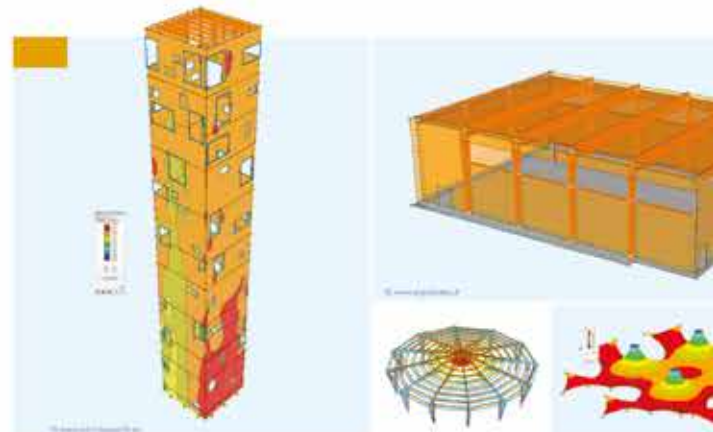
Quello che diceva Sonia Maritan all'inizio però è vero: "qui c'è l'humus per creare il nuovo linguaggio dell'architettura lignea".

Solo in Sudtirolo la carpenteria in legno si impara a scuola, attraverso corsi strutturati che combinano competenze teoriche e conoscenze pratiche, prevedendo l'impiego pluriennale in azienda. I carpentieri specializzati LignoAlp provengono da queste realtà e possono ambire al ruolo di progettista, al fianco di esperti ingegneri delle costruzioni, solo dopo aver esercitato il proprio mestiere nel reparto di produzione e nelle squadre di posa in cantiere».

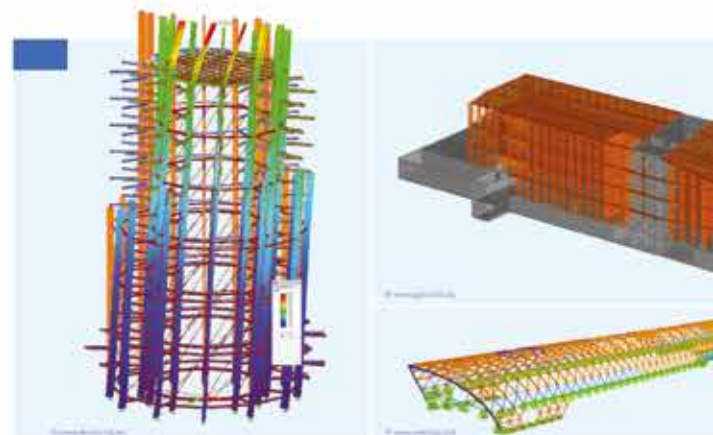


Software di analisi e progettazione strutturale

RFEM 5 Il programma FEM definitivo



RSTAB 8 Il programma per strutture intelaiate



- Telai 3D e XLAM
- Collegamenti
- Acciaio e alluminio
- BIM e interfacce dirette
- Calcestruzzo
- Vetro
- Tensostrutture
- Eurocodici e norme internazionali



Dal 1987, Dlubal Software sviluppa e ottimizza programmi potenti e user-friendly per la progettazione e l'analisi strutturale.

RFEM e RSTAB si sono affermati come soluzione universale per gli uffici di ingegneria di tutto il mondo.



**VERSIONE TRIAL
GRATUITA VALIDA
90 GIORNI**

www.dlubal.com