

HUNDEGGER

# Une vie pour la construction bois

## Elu Equipementier de la construction bois de l'année 2025

Hans Hundegger a réussi ce dont chaque ingénieur rêve. Son nom est devenu synonyme de l'usinage à commande numérique en construction bois. Après 40 ans et des milliers de machines livrées depuis le premier centre de taille à commande numérique, Hundegger passe la main et transmet l'œuvre de sa vie progressivement à la génération suivante. A l'avenir c'est Josef Hundegger qui va présider le groupe et Rainer Auerbacher sera responsable de l'activité commerciale et du service. C'est le moment propice pour honorer Hundegger – l'homme et l'entreprise – comme Equipementier de la construction bois de l'année 2025.

✍ Günther Jauk 📷 Hundegger

"Hans, les charpentiers d'aujourd'hui travaillent toujours comme le faisait le saint Joseph. Il faut que tu fasses quelque chose!". Avec cette phrase, accompagnée d'une certaine insistance, le scieur et producteur de lamellé-collé Jakob Maier a poussé le jeune ingénieur constructeur de machines-outil à créer sa première machine pour la taille d'éléments pour la construction bois. A l'époque Hundegger s'était spécialisé dans la fabrication d'équipements complets de sciage, à commencer par un premier qu'il avait construit en privé pour son frère dans un bâtiment de stabulation, et de continuer à partir de l'entreprise établie, pour un nombre croissant de scieries.

Une fois achevé le premier centre de taille, il l'avait présenté à quelques constructeurs bois de la région, mais la réponse était clairement décourageante. "Beaucoup sont repartis tout de suite et l'un d'entre eux m'a conseillé de me concentrer sur les équipements de scierie et ne pas mettre ma bonne réputation en danger avec ce genre de choses", se rappelle Hundegger ce démarrage cahoteux.

Quelques temps après, à l'occasion de la conception d'une scierie pour l'entreprise Rohrer dans la Forêt Noire, la discussion avait abordé également le thème de la taille machine du bois. "Rohrer était enthousiaste à l'idée et m'a donné des pistes précieuses. Venu voir la machine, Rohrer m'a alors promis d'acheter la machine dès que les améliorations discutées seraient réalisées", raconte Hundegger la vente de sa première machine de taille, la P8 en 1985, qui fut le début d'une belle histoire de succès qui se poursuit aujourd'hui.

### Développement continu

La P8 était suivie par la deux fois plus rapide P10, et la K1 par le modèle à succès K2, que le constructeur de l'Allgäu a présenté pour la première fois en 1999 sur le salon Ligna à Hanovre. En parallèle, Hundegger a développé une raboteuse spéciale pour bois d'œuvre à quatre faces, qui dans les années '90 et 2000 s'est vendu avec pratiquement chaque centre de taille. Dès le début, Hundegger, à côté de la construction de machines, avait insisté sur le développement d'un logiciel de commande, ce qui aujourd'hui fait toujours partie intégrante de l'entreprise. Déjà en 1989 on avait pour la première fois transmis des données CAD directement à une machine de



Au cours des 40 dernières années, Hundegger a construit plus de 7000 machines, vendues dans 59 pays

LE GRAND ENTRETIEN VIDEO SUR HOLZKURIER.TV QR-CODE À SCANNER AVEC VOTRE SMART-PHONE.



Hans Hundegger (à dr.) passe ses fonctions petit à petit à son neveu, Josef Hundegger



taille – aujourd'hui c'est le logiciel maison Cabium qui gère toutes les opérations de tous les équipements Hundegger.

A côté d'un grand nombre de développements pour l'usinage de barres, comme les Speed-Cut et les différents Robots, Hundegger a créé le centre d'usinage à portique pour CLT, le PBA, et par la suite également l'automate de débit et d'usinage pour panneaux SPM.

### Croissance énorme

Au cours des 40 dernières années, le siège à Hawangen a progressivement investi 6 ha et emploie aujourd'hui 600 collaborateurs. De nombreuses filiales et représentations en Europe, en Asie, Australie et aux Amériques du Nord et du Sud s'y sont jointes. Ensemble, elles ont vendu plus de 7000 machines en 59 pays, et les machines sont toujours fabriquées en Allgäu. Hundegger identifie la clé du succès de son entreprise – à côté de la construction de machines solides – dans les relations loyales avec ses clients et ses collaborateurs: "Le client doit pouvoir compter sur nos machines. et si un jour il y a quelque chose qui ne fonctionne pas, nous réagissons rapidement et de manière pragmatique. Il est aussi très important d'être à l'écoute du client, car les défis qu'il rencontre dans son quotidien sont pour nous autant d'impulsions pour de nouveaux développements. Nos collaborateurs ont la même importance: ils sont le second pilier de notre succès. Notre entreprise repose sur eux et ils sont financièrement intéressés aux résultats."

### Avenir assuré

La continuité de son entreprise était jusqu'il y a quelques années un véritable problème pour Hundegger: "Un certain nombre de Private-Equity groupes, mais aussi des entreprises de notre secteur se sont manifestées avec l'intention de nous acheter. Mais je n'ai jamais eu le cœur à ça, c'est pourquoi j'ai créé une SA, et pendant longtemps supposé qu'il y aurait une direction par des tiers."

Jusqu'au jour où il est approché par son neveu de 21 ans, Josef Hundegger. Le jeune charpentier et gestionnaire d'entreprise diplômé travaillait alors dans le centre de taille à façon de son père et menait parallèlement sa propre entreprise de construction bois. "J'avais longtemps réfléchi et finalement, j'ai osé demander Hans si je pouvais embarquer chez lui", se souvient Josef Hundegger d'un dîner il y a cinq ans où rapidement on s'est mis d'accord. "Le Josef est aussi fou que moi", dit Hans Hundegger de son neveu, parlant de son enthousiasme pour les développements novateurs techniques et le sacrifice pour l'entreprise. Josef Hundegger a donc commencé comme assistant du conseil d'administration dont il est aujourd'hui le vice-président, prenant successivement en charge les fonctions de Hans Hundegger qui pas à pas se retire des affaires du quotidien. "J'ai enfin à nouveau le temps de me consacrer à ce qui me procure le plus de joies: développer de nouvelles solutions pour la construction bois, visiter le pays avec mon épouse et rendre visite à l'un ou l'autre des clients", se réjouit Hans Hundegger de ses nouvelles libertés.

### Bâtir sur les acquis

A la fin de l'année, le directeur des secteurs distribution, marketing et services, Walter Fahrenschon va lui aussi partir à la retraite et passer le flambeau à Rainer Auerbacher. Ensemble, la nouvelle équipe de direction veut bâtir sur les valeurs et succès de l'entreprise. "Au premier plan on place la continuité. Beaucoup de choses, comme les relations partenariales que nous entretenons avec nos clients et les prestations de services compréhensives sont reconduites comme de coutume. Les interlocuteurs de nos clients restent les mêmes", affirme Auerbacher et Josef Hundegger ajoute, que l'on sera toujours autant à l'écoute du client pour pouvoir proposer les solutions les meilleures possibles.

Une de ces solutions, au développement de laquelle Josef Hundegger a largement contribué, est le PBA-Drive récemment introduit sur le marché. Il s'agit du premier centre d'usinage de CLT où le panneau est usiné complètement depuis les six faces, en un seul passage.

Les grands thèmes de l'avenir sont selon la nouvelle équipe de direction la conception par éléments et la préfabrication, assorties de solutions par la mécanisation et l'automatisation dont l'importance va croissante: ce sont des thématiques que non seulement de grandes entreprises, mais aussi les charpenteries moyennes doivent solutionner à l'avenir. Et nous, nous proposons déjà aujourd'hui les bonnes solutions. //