

Relazione di Pier Cesare Bozzalla Canaletto

UNIVERSITA' DI ARCHITETTURA DI VENEZIA  
**Convegno Internazionale Dessiner sur l'herbe**  
Venezia - Bassano del Grappa 3/4 Dicembre 2010

#### TAVOLA ROTONDA

Porcinai: progetti di paesaggio e committenti in area veneta.

Mi rallegro innanzitutto con le persone che mi hanno preceduto perché hanno centrato quello che è lo spirito di Porcinai, da Tessa Matteini a Cesare Michetti a Ines Romiti a Milena Matteini e devo ringraziare Luigi Latini per avermi invitato e Maria Pia Cunico per la perfetta organizzazione.

Sono molto felice di essere qui in questo giardino dello Stabilimento Nardini che ho visto nascere fin dal primo giorno quando con Porcinai incontrammo il Dottor Giuseppe Nardini presso i suoi uffici al Ponte degli Alpini.

Ho seguito con Porcinai le fasi della progettazione e realizzazione, in collaborazione anche con l'Ing. Girotto. In seguito poi ho avuto l'opportunità di curare in parte l'inserimento ambientale di quest'opera di Fuksas e la progettazione e realizzazione dell'adiacente parcheggio visitatori.

Io sono a testimoniare la mia esperienza di collaborazione con Pietro Porcinai. Credo infatti che una visione della Sua opera professionale, fatta "dall'interno dello Studio" anziché dall'esterno, possa contenere diversi preziosi insegnamenti di carattere generale.

I molti anni di lavoro gomito a gomito con Porcinai mi hanno fatto comprendere, soprattutto con l'esempio, il Suo personalissimo modo di intendere una professione che egli stesso aveva via via "creato" e plasmato a propria immagine. Dico "con l'esempio" perché rarissimi erano i momenti di vera e propria "lezione" o "spiegazione" di aspetti tecnici della professione, e comunque non erano mai presentati in forma didascalica o peggio ancora "saccente".

Amor di verità impone di dire che Porcinai, vulcanico e in continua dialettica anche con se stesso nel ragionamento, non poteva essere quello che comunemente si intende "un buon maestro". Toccava a noi stare con le orecchie dritte e gli occhi ben aperti per apprendere da tutto quello che riuscivamo a vedere e sentire.

Conobbi Porcinai nel 1968 quando stava progettando importanti lavori nel Biellese per la Famiglia Zegna e mio padre collaborava con lui nella realizzazione. Dal '71 al '74 ebbi la fortuna di essere suo ospite a Villa Rondinelli mentre frequentavo la Facoltà di Architettura a Firenze e in quegli anni iniziò la mia collaborazione con lui. Il lavoro era stimolante e interessante, ma certamente rallentava il mio iter scolastico. Lo stesso Porcinai ritenne per me più utile suggerirmi di rallentare la mia collaborazione fino alla laurea. Così feci fino al 1979 quando, ormai laureato rientrai in Studio e lì rimasi fino alla Sua morte.

Gli incarichi che mi affidava erano delle "prove" cui mi sottoponeva per stimolarmi ad un primo apprendimento professionale. Così faceva per lo più anche con i tanti altri che sono passati dallo Studio.

Era un po' quello che si faceva nel Rinascimento fiorentino, e Porcinai ne era ben consapevole, con gli "apprendisti di bottega": niente disquisizioni astratte, ma lavori finalizzati a un preciso riscontro verificabile, nel corso dei quali l'opera del "maestro" si esplicava con l'esempio.

Tutti sappiamo che il miglior modo di poter dirigere il lavoro degli altri è averlo fatto in prima persona, affrontando e via via superando tutte le più minute difficoltà. Porcinai, senza teorizzarlo, imponeva ai suoi collaboratori tutta la "gavetta" anche se era una "gavetta" facilitata dalla Sua presenza. Prima di aver verificato le capacità generali di ciascuno, era praticamente impossibile avere la fortuna di visitare un cantiere.

Solo successivamente, ebbi la fortuna di andare sempre più spesso con Lui sui cantieri e di farmi così un'esperienza diretta dello svolgimento di tutto l'iter della progettazione, dalla prima visita fino al collaudo che poi non c'era mai perché sappiamo bene che un lavoro di sistemazione paesaggistica non finisce mai.

Così molto ho imparato da Porcinai, sia dal punto di vista umano che da quello professionale, e mi piace sottolineare che il primo insegnamento non è meno importante del secondo.

Aveva profondi e radicati convincimenti culturali e religiosi, che appaiono chiari leggendo i suoi articoli e libri, ma soprattutto erano evidenti per chi ha avuto la fortuna di vederlo all'opera o sentirlo parlare con Clienti o colleghi o giornalisti.

Porcinai non faceva sfoggio di erudizione, ma aveva una precisa concezione morale e teologica. Il Cliente, il fornitore, il collaboratore avevano la nitida impressione di una persona che opera spinta da una costante energia che viene 'da dentro', che opera per passione e non per denaro, che cura in primo luogo l'interesse del Cliente e che per questo interesse si prodiga senza limiti di orario o di tempo.

Venendo all'aspetto più squisitamente professionale della sua attività, Porcinai era maestro, non tanto e non solo per l'eloquio semplice e diretto in più lingue con cui spesso affascinava il Cliente, ma soprattutto per il costante riferimento

- ai valori generali a fondamento delle proprie idee progettuali;
- alla "funzionalità" ed economicità delle proprie scelte progettuali;

- al modo di porgersi, nella conversazione come nel linguaggio epistolare;
- al buon esito del lavoro prima e di più che al proprio utile.

Basta rileggersi la Sua lettera di condizioni standard in cui spiegava ai Clienti che le competenze professionali erano soltanto un mezzo per tenere aggiornato lo Studio e consentirgli di soddisfare al meglio ogni esigenza dei Clienti attuali e futuri.

Abbiamo visto sommariamente i caratteri di Porcinai dal punto di vista umano e tecnico. Ora mi soffermerei a riassumere i criteri culturali di base su cui fonda tutta l'opera del Maestro.

In sintesi, egli aveva intuito con decenni di anticipo che la realtà professionale è fatta di: rapporti con le persone; capacità di capire i loro stessi bisogni meglio di loro stessi; soluzioni progettuali già sperimentate e soltanto da adattare alle specifiche esigenze; fantasia ed estro pronti a partorire nuove soluzioni, queste nuove soluzioni erano spesso geniali e, vorrei sottolineare, di una semplicità stupefacente.

Tutti sanno che Porcinai predicava interventi paesaggistici "leggeri". E' vero che contestava concettualmente l'idea delle palme in Brianza e degli abeti a Palermo. Lo sentii anche affermare (magari a bassa voce perché il Cliente non ascoltasse) che il lavoro era riuscito bene quando, dopo tante opere, si aveva l'impressione che non ci fosse stato alcun intervento.

Fra parentesi, mi viene in mente un'idea che Porcinai introdusse fra i primi in Italia (già negli anni '30) quella del lavoro di equipe, mai concretamente da lui realizzata ma sempre tenacemente propugnata, anche a causa della sua personalità enorme e prorompente che, direi "naturalmente" si sovrapponeva e dominava quelle degli altri. Quando si trovava impegnato in un lavoro multidisciplinare, come si direbbe oggi, sosteneva che il "Direttore d'orchestra" doveva essere il landscape architect nei confronti dell'urbanista, del town planner, dell'architetto, dell'ingegnere, dell'impiantista, del geologo, dell'agronomo eccetera.

E' chiaro a tutti che reclamare al paesaggista questo ruolo in quegli anni era una lucida follia, tutti sappiamo che allora la professione non era neppure presa in considerazione.

Ma l'aspetto "naturale" che si vuole preservare o recuperare trova la più completa espressione nella vegetazione. La sistemazione a verde deve quindi essere integrata, completata o realizzata ex novo mediante adeguate piantagioni di alberi e arbusti assolutamente tipici della zona.

Ma come sono nati in concreto i meravigliosi progetti di Porcinai?

Innanzitutto un progetto non si può fare se prima non si trova il Cliente. Ed eccoci al problema del nuovo Cliente o, come dicevamo noi, del "Cliente da acquisire"

Negli scritti di Porcinai ci sono frequenti riferimenti all'importanza di avere un Cliente per così dire "illuminato" e gli esempi ricorrenti anche nelle Sue conversazioni erano i Committenti del Rinascimento fiorentino o della Repubblica veneta, i cui denari furono presupposto della bellezza e funzionalità delle loro città, o la famiglia Guelli che dette a Gaudi la possibilità di esprimersi.

Porcinai diceva che uno studio di architettura del paesaggio in Italia doveva purtroppo "pescare con l'amo" i pochi e qualificati lavori, mentre invece per esempio lo Studio degli amici Albini-Helg di Milano "pescava con la rete a strascico" Questo perché, in assenza di cultura ambientale e di gusto, la figura del paesaggista veniva presa in considerazione solo da un'esigua minoranza. Spesso il paesaggista veniva chiamato troppo tardi e a costruzioni ultimate, soltanto per "completare" l'opera dell'architetto e magari rimediare alle sue errate scelte progettuali! Devo dire che ancora oggi la situazione purtroppo non è molto cambiata, anzi in alcuni casi è peggiorata per la presenza di molti professionisti improvvisati

Dicevamo che c'era una lista di clienti da acquisire, e la lista si allungava per la mancanza di tempo di Porcinai per andare a visitarli. D'altra parte Porcinai era ben consapevole della difficoltà di delegare ad altri quel primo fondamentale momento di presa di contatto con il Cliente che veniva visto soprattutto come indispensabile tramite per ottenere un buon risultato estetico e funzionale di ciascun lavoro.

Con il nuovo Cliente dicevo, dopo la "lista d'attesa", si arrivava alla telefonata, all'appuntamento e alla prima visita per conoscere il sito e le sue esigenze. E quando dico "esigenze del Cliente" dovrei meglio dire "esigenze che il professionista individua come veramente opportune per il Cliente". Perché, ripeto, l'opera quotidiana di Porcinai dimostrava operativamente che l'unico suo obiettivo era quello del vero interesse del Cliente.

Non voglio polemizzare né scandalizzare nessuno, ma posso affermare che mai una volta lo vidi sostituire un suo suggerimento a considerazioni economiche, a maggiori competenze oppure gratitudine da parte di un fornitore o simili. Egli proponeva sempre e soltanto quello che in coscienza riteneva più opportuno per il lavoro, spesso anche a dispetto dell'opinione stessa del Cliente.

Sono rimaste memorabili alcune discussioni che hanno portato persino a rotture con il Cliente pur di non rinunciare ai propri convincimenti. Ricorderò soltanto quando rinunciammo ad un importante e remunerativo lavoro a Roquebrune per non abbattere 2 enormi cespugli di Strelitzia Ernesta Augusti di 10-15 metri di altezza e 3-4 metri di diametro che il Cliente voleva sacrificare alle sue necessità di atterraggio con l'elicottero, pur disponendo di un'altra area più

adatta che Porcinai aveva progettato appena 100 metri più distante.

Nel rapporto con il nuovo Cliente, al primo sopralluogo, si esaminava attentamente il sito. Porcinai in questa fase era pignolo e "iperattivo"; tutto guardava, tutto esaminava, si prendevano appunti, memorizzava, domandava, rifletteva. Dopo aver esaminato il posto e recepito le esigenze del Cliente, Porcinai gli chiedeva di poter riflettere per un po' da solo. Già aveva le idee chiare sul taglio da dare al progetto, faceva subito degli schizzi e, tornati a colloquio col Cliente, glieli illustrava e li discutevamo già prima di tornare in Studio.

Questo per quanto riguarda il rapporto con il Cliente.

Altrettanto fondamentale era per Porcinai il rapporto con l'esecutore tanto che ripeteva continuamente che per realizzare un progetto la collaborazione non si doveva limitare a due persone: il committente e l'ideatore del progetto ma estendersi a tre e cioè anche all'impresa esecutrice.

L'esecutore veniva scelto concordemente dal committente e da Porcinai; era questa un'esplicita condizione: la necessità di una sua approvazione della ditta esecutrice.

Infatti non ammetteva giustamente che venissero affidati progetti usciti dal Suo studio e con la Sua firma, ad Imprese che non godessero della Sua piena fiducia, in quanto era ben conscio delle esigenze del cliente e della Sua responsabilità nella buona riuscita o no del lavoro. Riusciva a lavorare quasi sempre con gli stessi fornitori di fiducia, senza farsi in alcun modo condizionare, mantenendo la propria autonomia di scelta progettuale, nella consapevole necessità di fare così il vero interesse del lavoro.

Uno dei crucci della sua vita era l'assenza, in Italia, non tanto di una o più ditte capaci di svolgere integralmente un lavoro di paesaggio, ma addirittura l'assenza del concetto stesso.

Il rapporto con i fornitori presentava ovviamente aspetti non sempre idilliaci e purtroppo passavamo gran parte del tempo in ufficio a rincorrerli e sollecitarli. Ricordo che io, giovane architetto, ero portato a credere che fornitori e collaboratori di norma mantenessero gli impegni presi con lo Studio. Ebbene, Porcinai sapeva che non era così e ricordo ancora quando ci imponeva di "verificare" l'opera di tutti quanti lavoravano ai nostri progetti.

Tornando al metodo di lavoro, una volta acquisito il Cliente e fatto patti chiari col futuro esecutore, dopo il primo sopralluogo, si passava al progetto di massima:

Per poter redigere i primi disegni, occorre naturalmente i rilievi. Porcinai era addirittura ossessivo nel ripetere che i rilievi devono essere fatti bene. Era difficile che si fidasse delle ditte specializzate in rilievi, spesso obiettivamente poco allenate ai lavori sul territorio e anche mentalmente impreparate alla richiesta accuratezza; anche, a onore del vero, a causa del costo che magari i clienti ritenevano eccessivo mentre Porcinai sapeva bene che un rilievo accurato comporta sempre e comunque un risparmio anche di denaro nelle successive fasi della progettazione, riducendo la necessità di aggiustamenti e correzioni, quando addirittura non evita il rischio di gravi problemi in sede di esecuzione dei lavori.

Il "progetto di massima", rappresentava la prima fase operativa del progetto. Alcune volte veniva eseguito anche senza il "via" formale del Cliente. Ciò a ulteriore riprova che la vera molla del lavoro, per Porcinai, non era il riconoscimento del Cliente e men che meno il pagamento della parcella, ma quasi esclusivamente il piacere di risolvere i problemi e realizzare un lavoro con efficacia estetica e funzionale insieme.

Molta cura veniva dedicata al progetto di massima, per lo più elaborato in più soluzioni. Anche se normalmente veniva realizzato in scala 1/200, era talmente definito nei particolari che raramente veniva elaborato poi un progetto esecutivo salvo che per i particolari costruttivi delle opere murarie, per gli impianti, per le piantagioni. Il bravo operatore abituato a lavorare con Porcinai poteva, con quell'unico disegno di massima, realizzare completamente il lavoro.

Fatto il progetto di massima, bisognava spiegarlo al Cliente; "mai spedire un progetto", diceva, perché si creano degli anticorpi e la gente non sa immaginare il risultato finale di quanto disegnato.

Di progetti esecutivi se ne facevano relativamente pochi sia perché, come già detto, i progetti di massima erano molto dettagliati, sia perché l'alto costo non giustificava l'opera, mentre Porcinai riteneva comunque indispensabile la Sua presenza in cantiere con periodiche ispezioni.

Quanto ai più specifici progetti esecutivi di piantagioni, questi venivano normalmente eseguiti in modo dettagliato anche se poi, andando oggi a verificare i disegni sul posto, raramente vi troviamo corrispondenza con la realtà. Pur nell'ambito delle quantità di progetto, Porcinai dava infatti sempre in loco dei suggerimenti specifici a seconda della situazione al momento della piantagione.

Questo era il modus operandi di Porcinai con l'esterno.

All'interno dello Studio invece, la cosa più interessante era la possibilità di vedere tradotti in pratica e applicati i vari concetti architettonici e ambientali a fondamento di ogni progettazione. Era entusiasmante vedere via via disegnate le singole idee di progetto alle diverse scale e nei diversi settori (movimenti di terra, consolidamenti e drenaggi, opere murarie, percorsi, pavimentazioni, piantagioni, irrigazione; illuminazione, piscine, tennis, arredi eccetera).

Del tutto particolare era l'impostazione che Porcinai dava all'aspetto "gestionale" cioè tempi e metodi della vita

"aziendale" di uno studio professionale come lui lo concepiva e come, per la verità, non riuscì mai a realizzare almeno negli ultimi anni della sua vita durante la mia collaborazione;

Lui concepiva uno Studio diviso per settori funzionali specializzati, grazie ai quali il coordinatore di ciascun progetto (quasi sempre lui stesso) poteva venire via via assistito dai singoli collaboratori, al massimo livello di aggiornamento e specializzazione possibile.

Questi settori, che noi chiamavamo "organi" erano individuati da sigle che chiunque abbia frequentato lo Studio Porcinai ricorderà per tutta la vita. Sigle che corrispondono ciascuna a una diversa fase di lavoro, ma anche ad un'ideale organigramma aziendale.

Era questo il grande disegno di Porcinai: una vera e propria "azienda pensante creativa" in cui ogni funzione venisse svolta da un ufficio o anche da una sola persona specializzata. Questo Studio mancava e manca in Italia, esisteva per esempio in America dove però la specializzazione soffoca la stessa capacità creativa.

Ricordo un'altra costante del nostro modo di lavorare: i consulenti erano sempre i migliori del mondo: da Hans Friedrich Werkmeister a Harald H. Roth, a Valerio Giacomini eccetera.

Un paradossale esempio di questo metodo di lavoro fu quello di essere ricorsi a un colloquio in carcere con un abilissimo detenuto per furto, come "consulente" per la verifica di alcuni sofisticati sistemi di allarme.

A proposito di sistemi antifurto, Porcinai era bravissimo a proteggere le proprietà con efficaci recinzioni vegetali, data anche l'ignoranza da parte dei ladri delle caratteristiche delle piante. Ricordo l'episodio di un tentativo di furto ai danni di un Cliente di Roma: i ladri avevano previsto di entrare dalla parte a monte della villa e, in caso di allarme, fuggire dalla parte a valle. In effetti furono scoperti e, nella precipitosa fuga, rimasero come dei pesci in rete intrappolati fra le spine di una scarpata appositamente piantata con *Berberis julianae*.

Altro esempio, invece, per i campi da tennis il nostro consulente era Canepele, campione italiano di tennis; ogni qual volta veniva proposto un nuovo manto sintetico Porcinai pretendeva che la ditta fornitrice indicasse le precedenti realizzazioni e mettesse a disposizione di Canepele un campo di gioco al fine di poter valutare le caratteristiche tecniche: scivolata, rimbalzo, elasticità, drenaggio. Tutto questo per verificare la reale validità del prodotto in alternativa alla terra rossa che rimane ancora la migliore superficie di gioco ma risulta limitativa per l'eccessiva manutenzione e il ridotto uso stagionale in alcune zone.

Per tutti i prodotti e le forniture si operava sempre con la stessa pignoleria e cura. Oggi possiamo verificare che il successo di Porcinai è dovuto anche a questo.

Ho ricordato le Sue peculiarità dal punto di vista umano, tecnico progettuale e anche, aspetto meno noto, dal punto di vista tecnico gestionale.

Si può sinteticamente concludere che il suo vero "segreto" era quello di instaurare un rapporto simbiotico con il luogo dove era chiamato a intervenire con l'intensità emotiva e intellettuale propria di ogni vero artista.

Nel concludere questa mia chiacchierata, vorrei ricordare i miei amici e colleghi Milena Matteini, Enrico Rodel, Luigi Rimbotti, Gianni Medoro con i quali ho condiviso gli ultimi anni di collaborazione con Porcinai e anche alcuni clienti veneti "illuminati" che sono qui presenti: la Signora Balestra, il Dottor Nardini, il Dottor Bonotto, Dottor Gasparotto, il Dottor Sandri, che hanno permesso a Porcinai e indirettamente poi anche a noi di realizzare queste stupende opere. Grazie.