

S O M M A R I O

- Pag. 1 - I cambiamenti in edilizia nel modo di costruire
- Pag. 2 - Segue dalla prima pagina
- Pag. 2 - Dalla crisi economica l'occasione per crescere e migliorare
- Pag. 3 - Dossier Impresa: Baraldi Umberto
- Pag. 4 - Luca Lombroso ci relaziona sul vertice di Copenhagen
- Pag. 4 - Marco Medici: la situazione economica dell'edilizia
- Pag. 5 - Seguono gli articoli da pag. 4
- Pag. 6 - Luppi c'è! Dalla progettazione al lavoro finito
- Pag. 7 - In Azienda

In prima pagina

info@luppiserramenti.it - www.luppiserramenti.it - tel. 059 555337

4

Una nuova idea dell'edilizia nel mondo che cambia



L'impresa di costruzioni è cambiata, così come il mercato immobiliare, compressi tra la crisi del settore e una richiesta sempre più specialistica: va avanti chi punta alla qualità di prodotto e di servizio. C'era una volta l'impresa di costruzioni, quella dell'impresario in cantiere, dei geometri di cantiere, dei maestri muratori assunti, dei manovali, del capocantiere, dei rappresentanti che passavano sul posto a mostrare il proprio prodotto; delle vendite immobiliari realizzate direttamente in cantiere...

Oggi la storia è parecchio diversa. Sono numerosi i cambiamenti che hanno radicalmente mutato negli ultimi anni il mercato immobiliare e lo stesso modo di fare edilizia, a partire dall'impresa di costruzioni che ha modificato il proprio modello organizzativo. Tra i fattori che hanno concorso a queste trasformazioni, l'adeguamento a nuove normative, la crescente richiesta di personalizzazione degli immobili da parte di una clientela sempre più attenta ed esigente, l'utilizzo di nuove tecnologie e, nel contempo, la specializzazione dei vari fornitori

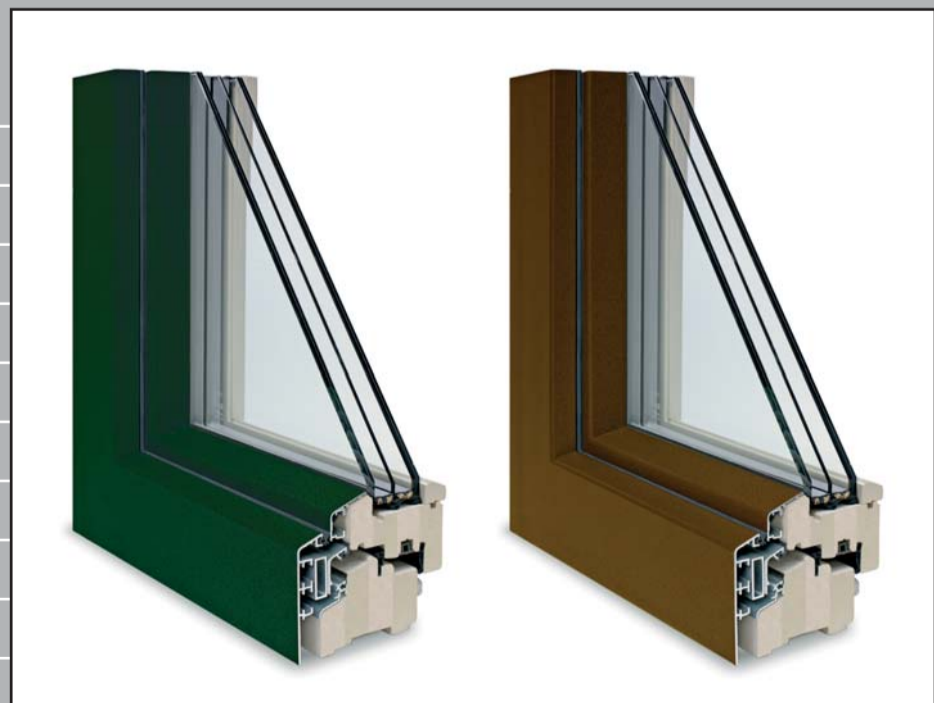


Segue a pagina 2

92TRE cover

- ▶ 92x77mm sezione anta - 92x 70mm sezione telaio
- ▶ Rivestimento esterno in alluminio (Cover)
- ▶ TRE guarnizioni in liaprene
- ▶ Spessore vetro max. 52 mm
- ▶ Pino Lamellare F.J. (disponibile in altre essenze)
- ▶ Trasmittanza termica 0,80 W/mqK*
- ▶ Abbattimento acustico 45 Db*
- ▶ Ferramenta Maico Multi Trend 2000
- ▶ Verniciatura all'acqua mordenzata o laccata

* Dati suscettibili di variazioni in funzione del vetro installato e del vano finestra



NOVITÀ

Una nuova idea dell'edilizia nel mondo che cambia

che sono diventati parte attiva e integrante nel cantiere. Il necessario adeguamento alle normative in materia di termica, acustica e sismica ha imposto diversi standard nel modo di progettare e costruire. Sono nate di conseguenza nuove figure professionali, quali il termotecnico e il tecnico competente in acustica, che hanno affiancato il progettista nell'elaborazione del progetto. I materiali di costruzione si sono necessariamente evoluti per offrire prestazioni sempre migliori, adeguati a standard qualitativi di livello superiore. Purtroppo, però, nel contempo si è dovuto compensare ad una diminuzione della qualità delle maestranze di cantiere (muratori, manovali, capi cantiere): è sempre più difficile trovare personale adeguatamente qualificato. L'impresa attenta deve così utilizzare fornitori che possano, attraverso la propria struttura, sopperire a questa lacuna, spesso appaltando dei pacchetti completi che comprendano anche delle opere una volta destinate al muratore di cantiere. Si è in questo modo sviluppato il fenomeno della specializzazione dei fornitori: il cottimista per i muri esterni, quello per la carpenteria, l'intonacatore, l'idraulico, il serramentista che mura anche gli scuri e monta i falsitelai, il marmista che monta le scale, soglie e bancali, l'idraulico con la sua squadra di assistenza muraria, ecc. Ogni fornitore deve essere dotato di struttura tecnica propria e complementarsi con gli altri fornitori, minimizzando l'intervento dei muratori dell'impresa, a cui ormai vengono affidati solo compiti di assistenza al lavoro dei fornitori. Parallelamente all'aumento dell'offerta sul mercato degli immobili, è cresciuta anche la richiesta di una loro personalizzazione, sia dal punto di vista strutturale (nella disposizione delle pareti divisorie e nella ripartizione dei locali dell'alloggio), sia per quanto riguarda la finitura (maggiore attenzione ai particolari di sanitari, pavimenti, rivestimenti, tinteggi, scelta porte e accessori finestre). Le aziende che operano nel settore, per soddisfare una clientela molto esigente ed informata, devono essere sempre più versatili ed elastiche, dotandosi anche di consulenti specializzati in arredamento in grado di affiancare il cliente nelle scelte durante tutte le fasi di realizzazione dell'immobile. Un'evoluzione del mercato che Luppi ha anticipato, mettendo a disposizione dei propri clienti servizi mirati e specifici, che offrono un valore aggiunto alla qualità del prodotto. Fortunatamente ad aiutare progettisti, consulenti e le stesse imprese immobiliari oggi sono a disposizione le tecnologie informatiche, che consentono di comunicare con il cliente attraverso modalità fino a poco tempo fa quasi impensabili. Grazie al rendering 3D e software di navigazione virtuale dell'alloggio, è possibile illustrare con chiarezza ed efficacia come risulterà l'immobile prima della sua realizzazione. Sono strumenti che affiancano oggi chi lavora in edilizia, favorendo un controllo superiore della qualità del risultato e la soddisfazione finale del cliente.

L'impresa immobiliare e di costruzioni privata, si trova quindi compressa da due lati, da una parte la necessità di offrire un prodotto di qualità superiore nei materiali, nelle finiture, nella progettazione, personalizzato, con maggiori costi gestionali dovuti a dotazioni più sofisticate e al comparto tecnico più strutturato. Dall'altra parte si presenta un mercato complesso e un'accanita concorrenza tra gli operatori del settore, che offrono una proposta sempre più valida e articolata, con una domanda in calo rispetto all'offerta. In questo scenario la strada che viene normalmente percorsa dagli immobiliari è quella snellire la propria struttura tecnica, riducendo i costi dei dipendenti e delle dotazioni aziendali, e affidarsi a fornitori "specialisti" dotati di propria struttura tecnica che passano surrogarsi alle carenze dell'impresa immobiliare. L'impresa immobiliare e di costruzioni diventa sempre più un "capocommessa", promotore e finanziatore dell'iniziativa immobiliare, con un rapporto di partecipazione dei fornitori specialisti che spesso arrivano a condividere i rischi dell'operazione, a volte assumendosi quale titolo di pagamento uno o più unità immobiliari.

Marco Marescotti
Responsabile Commerciale e MKT Luppi Serramenti



PER SAPERNE DI PIÙ: www.luppiserramenti.it



Dalla crisi economica l'occasione per crescere e migliorare

Esiste un'opportunità più o meno evidente in ogni problema: questo è un concetto valido in termini generici, ma che è anche un'utile chiave di lettura dell'attuale congiuntura economica, in particolare per quanto riguarda il settore delle costruzioni, caratterizzato da una forte

competitività tra gli operatori e da un'offerta fin troppo varia ed abbondante, contro una domanda in calo. La tensione dovuta alla concorrenza porta anche a sviluppi positivi e inaspettati. Le aziende, spinte anche dal mutamento delle normative di riferimento, stanno dedicando importanti risorse allo sviluppo tecnologico, alla razionalizzazione dei progetti ed iniziative, alla metodologia di presentazione del proprio prodotto, al miglioramento dei servizi offerti. Si sta percorrendo in pratica la strada dell'efficienza, della razionalizzazione delle risorse sia economiche sia organizzative, puntando soprattutto sulla qualità del bene durevole che mantiene inalterato nel tempo il proprio valore. Luppi Serramenti è perfettamente in linea con

questa filosofia: con lungimiranza, da tempo ha introdotto il Progetto Atlante, che ha lo scopo di aumentare il livello qualitativo del serramento e dei suoi complementi attraverso l'evoluzione delle tecnologie, affiancandosi all'operatore edile in questo momento di svolta "epocale". La recente rivisitazione delle finestre delle linee Luppi ha, inoltre, l'obiettivo di migliorare ulteriormente le prestazioni energetiche ed acustiche dei prodotti, non solo dell'alta gamma ma anche della media. È stato superato il concetto obsoleto di serramento bello e funzionale perché realizzato con "tanto legno" attraverso una diversa concezione del prodotto, che deve garantire una prestazione efficiente e durevole. L'evoluzione dei vetrocamera, che oggi raggiungono prestazioni energetiche nettamente superiori al legno, pone la parte legnosa dell'infisso come il punto critico nel complesso infisso/vetro. La necessità di garantire stabilità con sezioni più piccole comporta l'inevitabile scelta di legni lamellari, con indubbio beneficio del patrimonio boschivo. Ecco quindi testimonianza di come il mercato sta cambiando e ci stia cambiando: il Pianeta ringrazia.

Marco Marescotti
Responsabile Commerciale e MKT Luppi Serramenti

BARALDI UMBERTO

Esperienza e tecnologia

Una tradizione di qualità che oggi incontra le nuove soluzioni del risparmio energetico, per un'edilizia all'avanguardia che sfida la crisi del settore.

Progettare e costruire edifici da oltre 50 anni con una passione che nel tempo è cresciuta, insieme alla solidità di un'impresa che ha realizzato complessi abitativi, urbanizzazioni di aree residenziali e industriali nelle province di Modena, Reggio Emilia e Rovigo. L'Impresa edile Baraldi Umberto con sede legale a Modena, uffici, magazzini e depositi a Rubiera (RE), è una realtà che ha saputo consolidare e mettere a frutto un'esperienza importante, con serietà, competenza e professionalità, e che oggi è in grado di fornire al Cliente, studio di fattibilità, progetto e immobile ultimato. *“La nostra impresa – spiega il titolare, Umberto Baraldi – ha fatto da sempre della qualità una bandiera, un valore importante, in particolare oggi, alla luce del difficile momento che attraversa il settore edile. Chi acquista un'abitazione costruita con degli standard di qualità elevati – continua Baraldi – realizza un investimento che preserva il valore nel tempo, a differenza di immobili più scadenti che vengono deprezzati dal mercato”.* Umberto Baraldi inizia la propria attività a Modena nel 1957 costruendo immobili residenziali per conto terzi; quindi, negli anni Sessanta prosegue con importanti appalti da Pubbliche Amministrazioni, accrescendo parallelamente il proprio organico, fino a realizzare interventi in proprio. Umberto Baraldi ha ricoperto, negli anni Ottanta, il ruolo di Presidente dei Costruttori Edili aderenti all'ANCE della Provincia di Modena. L'Impresa edile Baraldi oggi dispone al proprio interno di uno studio tecnico altamente qualificato che progetta e dirige l'attività di cantiere, di manodopera professionalmente formata, di attrezzature, di impianti d'avanguardia e di un ufficio di consulenza che assiste il cliente anche per quanto riguarda l'erogazione dei mutui e la stipula notarile più economica.

Così strutturata, l'impresa può garantire: progettazione funzionale, qualità nello svolgimento dei lavori e realizzazioni di immobili durevoli, con costi minimi di manutenzione impianti e finiture di alto livello. L'azienda, con lo spirito innovativo che le è proprio, ha affrontato ed anche percorso con successo l'applicazione delle nuove normative riguardanti il risparmio energetico e l'inquinamento acustico secondo modalità e studi approfonditi.

Gli ultimi interventi, in corso di realizzazione, testimoniano lo spirito che anima l'impresa; dal Centro Commerciale PRESIDENT di Correggio, di 17.000 m², alla costruzione di 100 appartamenti del Complesso Residenziale in località Fontana di Rubiera, che raggiungerà la certificazione energetica in classe A mediante l'adozione del telaio ATLANTE della Luppi Serramenti che garantisce la realizzazione di immobili altamente performanti, con caratteristiche di risparmio energetico superiori agli standard di legge, soprattutto per merito dei materiali innovativi utilizzati e delle avanzate tecnologie del serramento. *“A fronte di immobili come questi, con tali caratteristiche qualitative – commenta ancora Baraldi – gli edifici costruiti anche solo 10 anni fa sono invecchiati inesorabilmente, in quanto i criteri e le normative sono completamente cambiati, subendo importante perdita di valore”.*

L'impresa è oggi protesa verso una crescita che poggia le fondamenta sui principi che ne hanno consentito lo sviluppo nei decenni, rispondendo alle difficoltà del mercato immobiliare con realizzazioni edilizie sempre più qualificanti ed apprezzate commercialmente.



LA PAROLA AGLI ESPERTI

COPENHAGEN: DA PORTO DEI MERCANTI A PORTO DELLA SPERANZA.

Nonostante la delusione politica per rivelato una grande attenzione sui temi e anche di una parte importante di



Luca Lombroso
Meteorologo e Previsore

L'elefante ha partorito il topolino, verrebbe da pensare, viste le grandi aspettative per il "vertice sul clima", la COP 15 tenutosi a Copenhagen dal 7 al 18 dicembre 2009. La Cina ha fatto fallire il vertice, molti pensano, perché il "maggior inquinatore del mondo" non vuole ridurre le sue emissioni. Le cose non stanno esattamente così: il quadro dipinto dalla maggioranza dei media, soprattutto in Italia, è piuttosto diverso dalla realtà, e questo ancor di più per chi, come me, ha partecipato, in qualità di observer alla "Conferenza delle Parti". Anzitutto, pochi sanno cosa è realmente la Conferenza delle Parti o COP, come non è ben chiaro cosa era in quei giorni Copenhagen. La COP (Conference of the Parties) è l'organo supremo di governo della Convenzione Quadro sui Cambiamenti climatici, acronimo UNFCCC. Questa Convenzione fu sottoscritta da 152 Stati ("parti" sta per "partecipanti" alla Convenzione) inclusi Stati Uniti, Cina, India e Russia nel 1992 all'Earth Summit di Rio de Janeiro e il suo scopo è "raggiungere la stabilizzazione delle concentrazioni dei gas serra in atmosfera a un livello abbastanza basso per prevenire interferenze antropogeniche dannose per il sistema climatico". La Conferenza è dunque a tutti gli effetti un'assemblea delle Nazioni Unite: quest'anno erano ben 193 le nazioni presenti, con oltre 100 i Capi di Stato e di Governo, intervenuti nella "High Level Session". Le parti in realtà non coincidono esattamente e necessariamente con gli Stati, ma possono essere anche organizzazioni economiche regionali: l'unico caso presente è stata l'Unione Europea. Ai lavori partecipano, in qualità di observer, i rappresentanti della Società Civile, attraverso le Organizzazioni Non Governative (NGO), gli Enti e le Associazioni accreditate all'UNFCCC. Ben 985 le NGO accreditate, a cui si aggiungono 67 IGO, le Agenzie Intergovernative come IPCC (Commissione Intergovernativa sui Cambiamenti Climatici), l'Organizzazione Meteorologica Mondiale (WMO) e tante altre. A tutti questi si aggiungono, naturalmente, i media: giornalisti radio-televisivi e la stampa, provenienti da tutto il mondo.

Il Bella Center, centro congressi appositamente restaurato in risparmio energetico, in quei giorni, era dunque diventata una vera città nella città, frequentato da circa 40000 persone (ne erano attese 15000, e di conseguenza non sono mancati i problemi logistici) provenienti letteralmente da tutto il mondo. La prima impressione che ho avuto è stata proprio quella di vedere quanto è vario il nostro pianeta, quanta gente da paesi di cui nemmeno si ricorda l'esistenza e vogliono "alzare la voce" per dire quanto tengono all'ambiente in quanto fa parte della loro vita, della loro cultura e della loro stessa esistenza. Come il caso dell'Alleanza delle Piccole Isole, con la piccola isola di Tuvalu, minacciata dall'innalzamento del livello del mare, che ha perfino bloccato temporaneamente i lavori di negoziazione. La negoziazione è lo scopo principale di questa conferenza, ma la COP è anche un incontro tecnico sul clima, un'esibizione con vari espositori di associazioni, organizzazioni internazionali, stati membri ecc, nonché una serie di side event di alto livello scientifico e/o politico, sul clima, sui ghiacci, sulla disponibilità dell'acqua ma anche sulle politiche ambientali ed economiche di varie nazioni. Dai side event scientifici che ho seguito e dal materiale raccolto, è emerso chiaramente che non ci sono più dubbi sull'urgenza del problema clima. I cambiamenti climatici sono una realtà e la responsabilità dell'uomo non è stata messa in discussione da nessuno, all'interno della conferenza. Le evidenze sono tali che i mezzi dei cosiddetti "scettici-negazionisti", passano quasi all'intimidazione, vedi il furto delle mail di alcuni scienziati di un noto centro inglese col tentativo, non riuscito, di screditarli. Lo stato dell'arte del clima è ben illustrato nel documento "Copenhagen Diagnosis" (www.copenhagendiagnosis.org): dal 1995 a oggi i cambiamenti climatici hanno subito una ulteriore accelerazione e le più pessimistiche proiezioni climatiche si sono, tengo a dire purtroppo, avverate. Fra tanti dati, spicca che il riscaldamento globale continua: negli ultimi 25 il riscaldamento è risultato mediamente di 0.19°C ogni dieci anni. L'anidride carbonica avvicina pericolosamente le 390 ppmv, e nel 2008 le emissioni globali sono state del 40% superiori a quelle del 1990 e nonostante la crisi l'incremento è continuato. Sarà, dunque, sempre più difficile stoppare le concentrazioni entro la soglia critica di 450, che ci consentirebbe di avere il 50% di probabilità di evitare il superamento della "soglia pericolosa" di 2°C di riscaldamento rispetto all'era preindustriale e riconosciuta dal pur scarno Copenhagen Accord. Particolarmente interessante lo "State of art report: melting ice", uno studio commissionato da Mr. Al Gore e dal Ministro degli Esteri della Norvegia, sullo stato e sul futuro di neve, ghiacci, permafrost e conseguenze sul livello del mare. Preoccupante in particolare il dato secondo cui entro il 2100 potrebbe verificarsi la quasi completa de-glaciazione dei ghiacciai montani contribuendo all'innalzamento dei mari. Ed infatti la nuova stima indica che l'innalzamento del livello del mare potrebbe arrivare fino a un metro entro il 2100, con pesanti impatti sulle coste, dato che molte grandi città si trovano sul mare.



SERVIREBBE LA ROTTAMAZIONE DEGLI EDIFICI, CON INCENTIVI PER IL NUOVO Il parere di Marco Medici sulla situazione economica dell'edilizia

Marco Medici
Ingegnere Edile

D. *Le imprese e gli studi di progettazione, come devono interpretare il mutamento economico in corso?*

Sulla congiuntura che attualmente pesa in edilizia penso non sia prevedibile ipotizzare una rapida soluzione, specialmente nella nostra zona dove la grave crisi di alcuni settori trainanti, come quello della ceramica e relativo indotto, potrà indebolire ulteriormente l'offerta di posti di lavoro e quindi, di pari passo, portare ad una possibile contrazione della richiesta di nuovi alloggi causata da minore disponibilità economica. Pertanto ritengo che un possibile spazio di rilancio del settore potrà avvenire dal rinnovamento del patrimonio edilizio esistente che, in tanti casi, oltre ad essere insufficiente sotto il profilo delle prestazioni (risparmio energetico, isolamento termoacustico, ecc), presenta vere e proprie carenze sul piano della sicurezza statica, soprattutto nel caso di eventi sismici. Esiste, infatti, un enorme divario qualitativo tra le nuove costruzioni, con prestazioni imposte dalle recenti normative in materia di sismica, di isolamento termoacustico e di risparmio energetico, e la stragrande maggioranza degli edifici esistenti con caratteristiche sia statiche che qualitative decisamente inferiori e tali, in alcuni casi, da non garantire un sufficiente grado di sicurezza ed incolumità di chi vi risiede. Un forte impulso potrebbe essere generato da una ipotesi di piano di "rottamazione dei fabbricati", come avviene per le auto, con incentivi volti alla demolizione e ricostruzione o alla messa in sicurezza gli immobili vetusti, con l'adeguamento degli impianti e del risparmio energetico alle attuali normative. Un piano che per essere efficace dovrebbe prevedere, oltre che agli incentivi, anche la riduzione al minimo di ogni ostacolo di carattere normativo e soprattutto burocratico. In ogni caso, più o meno forte sarà la ripresa, si dovrà fare i conti con una situazione economica che richiederà, a parità di prestazioni, che non potranno derogare dalle norme esistenti, una sensibile riduzione dei prezzi; pertanto imprese e studi di progettazione dovranno attivarsi per ottenere questo risultato attraverso una progettazione multidisciplinare ed integrata tale da mantenere il controllo durante tutte le sue fasi, con particolare riferimento alla fase esecutiva.

L'accordo finale, il vertice sul clima ha ambientali della gente di tutto il mondo imprenditori, pronti alla "svolta verde".

Altro interessante side event è stato "Fostering Climate Protection: Sustainable Business Concepts for Tomorrow" in cui è stato presentato lo studio e il progetto "BDI - business for climate", un progetto lanciato nel marzo 2007 su iniziativa della BDI, la Federazione delle Associazioni Industriali tedesche. Le industrie tedesche, a differenza delle posizioni predominanti nel nostro paese, sostengono in pieno non solo Kyoto e il "pacchetto clima-energia 20 20 20 2020", ma perfino un piano più drastico di taglio fino al 26% delle emissioni serra con grandi benefici sull'economia e sul lavoro, spingendosi perfino a disaccoppiare l'economia dalla crescita del consumo energetico. Nell'incontro è stato sottolineato come le "tecnologie verdi" possano creare nuovi posti di lavoro. Ciò che più sorprende è l'accordo e la sinergia sulla protezione del clima fra Governo e Industriali, ribadita da autorevoli relatori oltre che Ministro dell'Ambiente Norbert Röttgen. Lo stesso Ministro ha reso noto che il vero ostacolo all'accordo non era tanto la Cina, ma gli Stati Uniti in quanto, ha dichiarato, vogliono guadagnare tempo perché sono in ritardo sulle tecnologie verdi rispetto all'Europa. Da segnalare anche, un altro progetto presentato all'interno della COP 15, Active House, un progetto di casa che produce più energia di quanta consuma, con un surplus di circa 9 kWh/m2/anno, che nell'arco di 40 anni ne produce a sufficienza da ripagare i costi energetici dei materiali e della costruzione. Un grande fermento, dunque, di un nuovo che avanza nel mondo industriale e tecnologico. Purtroppo però un accordo politicamente vincolante, tanto caldeggiato dall'Unione Europea, non è arrivato e neanche un solido accordo politico, da trasformare in pochi mesi in accordo vincolante nell'incontro intermedio di Bonn e alla COP 16 che si terrà a Città del Messico. Quello che è uscito dal meeting dopo 15 giorni di accese negoziazioni è il "Copenhagen Accord", un breve documento di 4 pagine, non vincolante e nettamente inferiore alle aspettative, senza riferimenti precisi alle riduzioni delle emissioni. L'accordo è nato fra gli Stati Uniti e alcuni paesi (Cina, India, Brasile, Sudafrica), tagliando di fatto fuori l'Unione Europea e scatenando le ire di alcuni paesi latino-americani che hanno contestato la violazione di alcuni principi dell'Onu nelle procedure. L'assemblea plenaria ha fatto le ore piccole per evitare la rottura: alla fine i paesi del sud del mondo hanno ceduto, facendo capire chiaramente che a loro questo modello di sviluppo non interessa. Del resto il dato che 500 milioni di occidentali, il 7% della popolazione, emette il 50% dei gas serra e il 50% della popolazione, concentrata nei paesi più poveri, solo il 7% è un dato oggettivo espresso anche dall'ONU e dalla Banca Mondiale. Forte il disappunto della BDI, la Federazione delle Industrie Tedesche, per il mancato accordo vincolante: in un comunicato stampa si afferma che è stata persa un'occasione per le industrie tedesche in quanto, "per le nostre imprese questo significa che una migliore competitività resta una speranza distante" e che è un danno per gli investimen-

ti e le tecnologie amiche del clima. BDI accusa, per il fallimento, in particolare sugli Stati Uniti e i paesi emergenti, ma afferma che comunque le industrie tedesche sostengono il piano 20 20 20 2020 dell'UE di riduzione delle emissioni ed anzi sostiene di portarlo fino al 30%. Malgrado l'occasione persa, bisogna guardare a quanto di positivo emerso da questo grande evento. La città stessa, Copenhagen, in quei giorni si è letteralmente trasformata in "Hopenagen", cioè da "porto dei mercanti" la città ha simbolicamente cambiato nome in "porto della speranza". Cartelloni ovunque, fin dall'arrivo in aeroporto dove sono state predisposte rotte a minor impatto ambientale, esibizioni, mostre e allestimenti a tema in città, eventi vari al di fuori della Conferenza ufficiale, incluso un forum sui dei cittadini Copenhagen era letteralmente invasa da giovani venuti da tutto il mondo per i vari eventi, la conferenza ufficiale e per il Klimaforum, rimanendo incollati fino a notte fonda per seguire un dibattito delle Nazioni Unite sui cambiamenti, vale a dire, sul loro futuro. C'è la consapevolezza dei problemi, c'è il grido disperato dei paesi del sud del mondo e c'è una parte importante del mondo imprenditoriale e industriale che guarda alla "svolta verde" come un'opportunità e non come a un ostacolo.

Ban Ki Moon
Segretario Generale delle
Nazioni Unite



E' dimostrato, infatti, che una corretta gestione del progetto può tradursi in un risparmio di costi con un miglior utilizzo sia dei tempi che delle risorse, ottimizzando la qualità del prodotto finale. - **D. Come ritiene che cambierà il prodotto offerto sul mercato in virtù della forbice tra costi e ricavi sempre più ridotta?** - Il prodotto immobiliare che in un prossimo futuro sarà offerto sul mercato dovrà conciliare qualità e riduzione dei prezzi di vendita; questo imporrà alle imprese operanti nel settore la ricerca di soluzioni volte a costruire attraverso meccanismi di standardizzazione dell'involucro che faccia sì che anche i singoli componenti possano essere prodotti in modo modulare e di conseguenza venire montati con tecniche di assemblaggio più rapide e tali da ridurre l'incidenza della manodopera. Fondamentale sarà la ricerca di standard produttivi tali da soddisfare già in partenza le possibili richieste della maggioranza dell'utenza in modo da ridurre al minimo le modifiche e le personalizzazioni dell'alloggio in fase costruttiva, condizione che spesso le imprese devono ora accettare per portare a termine la vendita, ma che implica un aggravio di costi non sempre pienamente riconosciuti. - **D. Quali sono i materiali della casa del domani?** - Le strategie per ottenere un risparmio energetico e lo sviluppo di tecnologie rivolte a fonti alternative rinnovabili, porteranno alla costruzione di edifici ad alta efficienza energetica in quanto, solo così, potrà essere maggiore lo sfruttamento di energie come la solare. Tutte le grandi industrie coinvolte nel processo edilizio sono oggi alla ricerca di nuovi materiali e procedure innovative per raggiungere quei risultati qualitativi che oltre ad essere richiesti dal mercato, sono imposti dalle norme in materia. Per fare alcuni esempi, penso che il sistema a cappotto possa essere considerato una valida soluzione in quanto in grado di isolare in modo sicuro e continuo pareti costruite da materiali diversi, riducendo l'effetto dei ponti termici. Molto interessante sarà pure lo sviluppo dell'integrazione fotovoltaica negli edifici che permetterà di produrre energia elettrica "pulita" con l'impiego di schermature realizzate con generatori fotovoltaici integrati in facciata o in copertura. Particolare importanza rimarrà alla componente del serramento soprattutto in legno che fra tutti presenta un minore impatto ambientale, con l'utilizzo del legno lamellare in cui la tecnica adottata sfrutta il tronco in tutte le sue parti riducendo al massimo sia il consumo di materia prima che la produzione di scarti di lavorazione. - **D. Che importanza ha la comunicazione e la consulenza tecnica del prodotto nella vendita degli immobili?** - L'ingresso del mondo assicurativo nel processo edilizio, che deve garantire la qualità delle opere per dieci anni dalla loro esecuzione, faranno sì che, oltre agli aspetti della comunicazione, bisognerà curare in modo particolare la qualità e la certificazione del prodotto finale, con precisi riferimenti all'ottemperanza normativa, sia in campo nazionale sia europea, compresa la consegna finale di un accurato manuale d'uso e manutenzione. Questo favorirà una maggiore competenza e un prodotto finale di qualità superiore.

IL PROGETTO

**LUPPI C'È! Dalla progettazione al lavoro finito.
Lo stretto rapporto tra il produttore di serramenti e il costruttore edile
è la garanzia di un lavoro eseguito a regola d'arte.
Un'assunzione di responsabilità diretta e senza precedenti.**

Prosegue il percorso che sta dando vita ai due interventi Edilcostruzioni a Castellarano (RE) di cui ci siamo già occupati nel precedente numero di Luppi Newsletter. I due cantieri, situati in via Dante Alighieri il primo e in località San Valentino il secondo, sono giunti a una fase cruciale: il montaggio dei falsi telai. Si tratta di un passaggio molto importante poiché, contrariamente alle abitudini del settore, è Luppi Serramenti a occuparsene in prima persona. Un'assunzione di responsabilità senza precedenti, anche rispetto a quanto fatto dai concorrenti diretti dell'azienda di Formigine. Si tratta di un passaggio legato al Progetto Atlante che prevede proprio la presa in carico da parte di Luppi Serramenti della responsabilità totale del nodo falso telaio+muratura. Un intervento diretto che, in pratica, testimonia come Luppi voglia assicurare al suo committente la totale assenza di eventuali perdite energetiche relative ai serramenti.



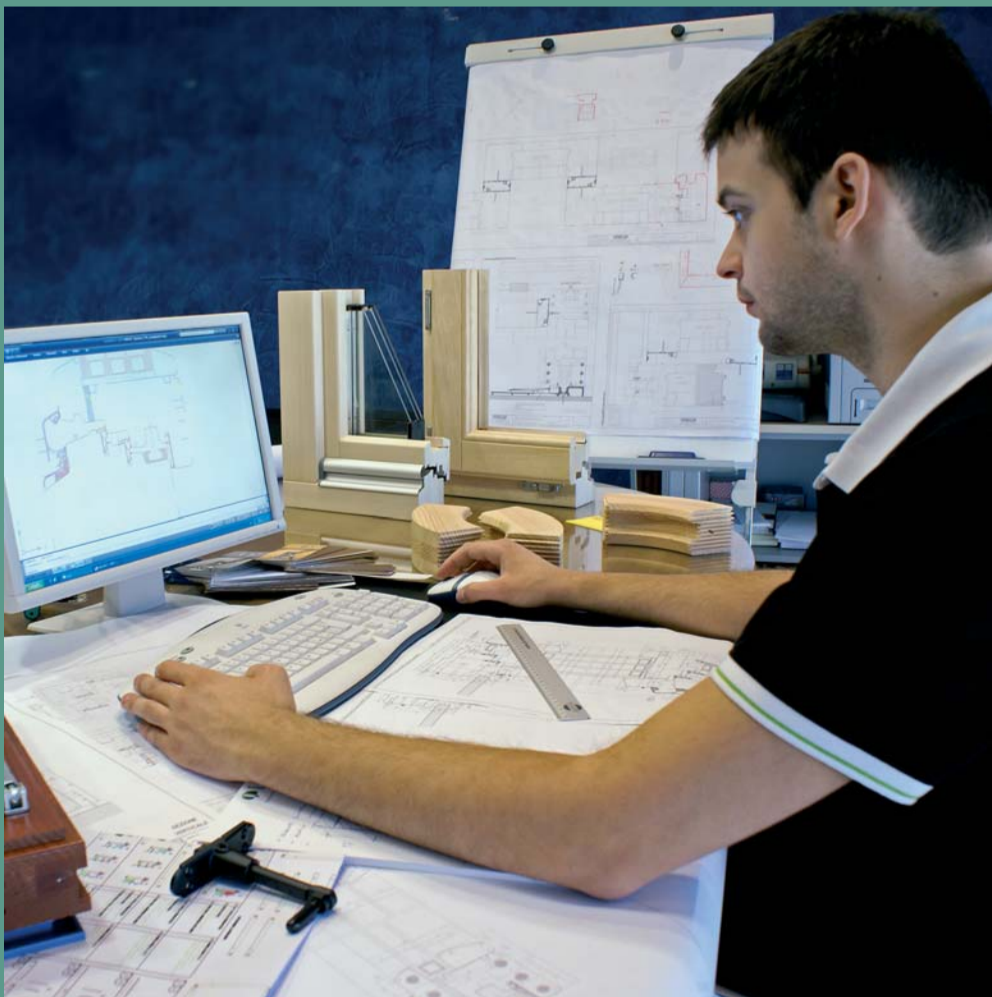
Che questa sia la strada giusta per dare un valore aggiunto al mercato dell'edilizia, costretto sempre più a puntare sulla sostenibilità energetica e ambientale, è fuori di dubbio. A conferma della soluzione adottata, va segnalato che il certificatore ECOABITA, oltre ad avere già rilasciato il nulla osta sulla carta, ha fatto i propri complimenti per la soluzione proposta Luppi Serramenti. Il Progetto Atlante si presenta dunque come una soluzione performante e corretta per ottimizzare i particolari costruttivi legati appunto alla realizzazione dei serramenti.

La posa dei falsi telai è stata fatta in entrambi i cantieri e nell'intervento di via Dante Alighieri è già stato posato anche il cappotto in Eps Röfix da 10 cm. Mancano ancora le guarnizioni termoacustiche per rendere perfetto il nodo falso telaio-muratura e il montaggio effettivo dei serramenti è previsto per giugno, mentre si dovrà attendere che le abitazioni siano pronte per la consegna per effettuare uno studio termografico dal vivo. Testare l'efficienza energetica del nodo infisso muratura tramite lo studio termografico, infatti, è un ulteriore servizio che Luppi Serramenti offre ai propri clienti, per i cantieri dove ci siano processi di certificazione in corso. E sebbene per effettuare uno studio termografico dell'edificio sia necessario attendere che questo sia ultimato e sia possibile riscaldare l'interno, già oggi Luppi attraverso il suo ufficio tecnico, che utilizza un software specifico, è in grado di simulare il comportamento degli elementi che saranno messi in opera, con la possibilità in fase preventiva di verificare la resa energetica delle soluzioni adottate. Ma non basta. *“Il coinvolgimento di Luppi nella gestione del cantiere – spiega Fabio Pozzi, consulente e tecnico commerciale di Luppi Serramenti – implica che i nostri montatori e posatori, esperti e formati sui nostri prodotti e sulle tematiche energetiche, entrano fisicamente nel cantiere e si relazionano con il capocantiere, coordinando le operazioni in simbiosi con il personale dell'impresa edile”.* Luppi quindi si è posta in un ruolo centrale, propositivo, ma anche di raccordo, tra tutte le figure coinvolte nel cantiere e nell'avanzamento dei lavori. Un ruolo forse inedito nel mondo dell'edilizia, ma verso il quale Luppi Serramenti intende avviare i propri tecnici. *“È stata importante – racconta ancora Pozzi – la nostra presenza anche alla riunione che ha messo attorno allo stesso tavolo progettisti, costruttori e certificatori. Siamo stati noi a spiegare ogni aspetto, ogni passaggio e dunque a rappresentare un anello fondamentale nello sviluppo del progetto”.*



NUOVI SISTEMI GESTIONALI ALLA LUPPI

Luppi Serramenti continua a crescere anche grazie all'utilizzo di nuove tecnologie gestionali. Il software Logico, che permette di gestire la produzione, gli acquisti e i preventivi, è senz'altro la colonna portante dell'azienda, ma l'azienda sta iniziando ad utilizzare nuovissimi sistemi, quali CRM, KNOS, METODO. Metodo è un gestionale che permette l'automazione delle procedure amministrative impiegate e attraverso questo sistema si accede a CRM, Logico e Knos. CRM serve al comparto commerciale per gestire la promozione ai clienti; soprattutto è lo strumento di amministrazione e condivisione tra il Responsabile Commerciale, i Capi Area e i Consulenti Commerciali, che possono operare, attraverso il Web, sugli stessi database ovunque si trovino. Knos è un programma di archiviazione documentale digitale in cui vengono riversati tutti gli archivi e documenti prodotti dall'azienda, sostituendo di fatto gli archivi cartacei, con possibilità di consultazione dei documenti attraverso il Web. Tutti i programmi lavorano sulla stessa piattaforma di anagrafiche: in pratica è stato messo il Cliente al centro dei processi aziendali. *“Crediamo molto nell'innovazione – commenta Luca Luppi, responsabile Ricerca e Sviluppo Luppi Serramenti – che ci consente di crescere sia a livello di prodotto, sia nella qualità dei servizi offerti al Cliente”.* Il settore Ricerca e Sviluppo si occupa di valutare le novità per quanto riguarda le nuove tecnologie produttive, i sistemi informatici, gli strumenti di comunicazione, con il fine di migliorare la proposta dell'azienda a tutti i livelli. *“Occorre uscire dalle logiche manageriali e produttive consolidate – continua Luca Luppi -, attingere anche da altri settori in modo da orientare le scelte aziendali nell'ambito di prospettive sempre più ampie”.*



CAMPIONI PROVINCIALI UNDER 18 2ª DIVISIONE - 2009/2010

In evidenza l'importante vittoria dell'Under 18 nel campionato provinciale FIPAV. Complimenti a tutto lo staff tecnico ed alle ragazze per la bellissima impresa, senza dimenticare che, questo risultato, è il frutto del lavoro di tante persone impegnate, nel corso degli anni, allo sviluppo del settore giovanile.



I NOSTRI PARTNERS

Logico Team, una storia iniziata 20 anni fa

“Luppi Serramenti rappresenta per Logico un cliente con specificità uniche. Perché è il cliente dal quale ha avuto origine la nostra azienda, ma anche per il rapporto che si è creato negli anni”. Claudio Trenti, fondatore di Logico Team, non nasconde la propria stima per Luppi Serramenti. Sarà forse perché il prodotto di punta della sua azienda, il software Logico!, affonda le radici proprio negli uffici di Luppi? Il 1990 è l'anno in cui Trenti incontra Luppi, azienda già informatizzata, ma giunta a un momento di passaggio critico, per il cambiamento dei macchinari e per la necessità di nuovo software gestionale. Ed è in quell'anno che prende vita Logico!, gestionale per produttori di infissi ideato e realizzato su misura per Luppi Serramenti. Logico!, infatti, si compone di un motore CAD per il disegno assistito, di una grafica avanzata per la progettazione del serramento e per la produzione di archi, trapezi e serramenti speciali. Per questo è al fianco del produttore di infissi anche nei passaggi più delicati del lavoro, come per esempio lo sviluppo dei pezzi, che vengono calcolati automaticamente, a partire dalle dimensioni della finestra, includendo tutte quelle variabili più o meno complesse che riguardano ogni singolo elemento. Ma Logico! non si ferma alla parte strettamente tecnica, poiché nel tempo è andato ad arricchirsi con nuove soluzioni che semplificano la elaborazione dei preventivi, la gestione degli ordini a fornitori e di tutta la movimentazione interna dei materiali. Oggi poi c'è Logico Web, aggiornamento utile al comparto commerciale, un'applicazione via internet che permette ad agenti e consulenti commerciali di effettuare la preventivazione via internet, dunque in qualsiasi momento e luogo. Senza contare che preparare versioni alternative del medesimo preventivo, dunque considerando vetri, essenze o spessori diversi, diventa in questo modo molto più semplice e veloce. L'ultima sfida, in ordine temporale, intrapresa da Logico Team Luppi riguarda Knos. Un software per la gestione dei documenti che consentirà di eliminare quasi totalmente la carta dagli uffici. Ma Knos è anche un gestore di flussi: permette di differenziare i livelli di autorizzazione ad accedere e intervenire sui documenti, e informa le persone interessate quando succedono determinati eventi che richiedono la loro attenzione. L'esperienza fatta al fianco di Luppi è stata dunque *“incoraggiante”* per Logico Team, che attraverso i propri prodotti ha saputo farsi strada nel mercato inserendosi anche nei mercati esteri. E il rapporto con Luppi prosegue. *“Non è solo l'innovazione che interessa – racconta ancora Trenti - è un cliente che vuole che ‘funzioni’, vuole capire, gestire, controllare. Luppi è una fonte continua di stimoli, una parte attiva nel processo di sviluppo”.*

1960
2010



© ThinkUp Fotografie ©Sandro Serafini

Per il cinquantesimo anniversario della nostra storia abbiamo scelto di realizzare, tra le altre iniziative, il profilo aziendale. Senza la volontà di fare delle autocelebrazioni, c'era piuttosto l'intenzione di produrre un moderno strumento cartaceo che aiutasse il nostro Cliente a conoscerci meglio e il potenziale nuovo Cliente a entrare subito in sintonia con l'azienda a cui affidare la produzione dei prossimi serramenti. Una visita presso il nostro stabilimento senza doversi spostare dalla propria postazione di lavoro. Richiedetene una copia e... benvenuti alla Luppi Serramenti.