

## S O M M A R I O

- Pag. 1 - Atlante PPC: Posa Protocollo CasaClima
- Pag. 2 - Segue dalla prima pagina
- Pag. 2 - La qualità non è un'opinione
- Pag. 3 - Dossier Impresa: Edilux
- Pag. 4 - La parola agli esperti: Nico Forti - Maurizio Bottaro
- Pag. 5 - La parola agli esperti: Gianluca Frateschi
- Pag. 6 - Design e tecnologia d'eccellenza per Atmosphere Village
- Pag. 7 - In Azienda



## Posa Protocollo CasaClima



Protocollo CasaClima  
Partner Maico Academy  
PO/SI-01 e Blower Door Test

*Luppi Serramenti ha sviluppato un Sistema di Posa Qualificata con protocollo CasaClima, naturale evoluzione del Progetto Atlante*

Per essere protagonisti attivi nel mercato attuale, caratterizzato da attori sempre più esigenti alla ricerca di prodotti con altissime performance, non basta più seguire le tendenze e adeguarsi alle normative, è necessario andare oltre. È quello che Luppi Serramenti ha fatto sviluppando Atlante PPC - Posa Protocollo CasaClima - ultima e naturale evoluzione del Progetto Atlante che, pur senza sostituirne le soluzioni elaborate, ne esalta concetti e contenuti. Cuore di Atlante PPC è il Sistema di posa qualificata con protocollo CasaClima, innovativo strumento sviluppato in collaborazione con la prestigiosa Agenzia CasaClima di Bolzano, struttura pubblica che si occupa della certificazione energetica degli edifici i cui standard sono tra i più apprezzati e riconosciuti su tutto il territorio nazionale. Premessa fondamentale per capire l'importanza dell'impegno di Luppi nel fornire alla propria clientela un servizio d'eccellenza e sempre all'avanguardia è che oggi, in Italia, non esiste



Strumento per il Blower Door Test

Segue a pagina 2

## 92TRE sliding

- ▶ Portafinestra SCORREVOLE ALZANTE (o complanare)
- ▶ 92x 88mm sezione anta
- ▶ 92x212mm sezione telaio
- ▶ DUE guarnizioni
- ▶ Spessore vetro max. 52 mm
- ▶ Pino Lamellare
- ▶ Ferramenta Maico HS Performance
- ▶ Verniciatura all'acqua mordenzata o laccata
- ▶ Dati suscettibili di variazioni in funzione del vetro installato e del vano finestra



# NOVITÀ

## Posa Protocollo Casaclima



una normativa che disciplini il giunto di montaggio dei serramenti. Sul mercato si sente parlare di "sistema di montaggio certificato" ma questa espressione nasconde una inesattezza. Proprio per l'assenza di una normativa di riferimento, infatti, non si può certificare un protocollo di montaggio. Per sopperire alle carenze normative, le aziende più all'avanguardia sui temi energetici hanno sviluppato dei protocolli volontari, in collaborazione con Enti Terzi in grado di attestarne la corretta realizzazione. Non stupisce, dunque, che questi protocolli vengano poi proposti, o più semplicemente interpretati, come certificazioni del sistema di montaggio. Luppi Serramenti ha deciso di inserirsi in questo scenario sviluppando il Sistema di Posa Qualificata, con protocollo CasaClima che ha comportato la progettazione di un nodo muro/falsotelaio/infisso altamente performante, la progettazione di un falsotelaio dedicato dalle caratteristiche innovative e di un serramento da 92mm a doppia camera senza il coprifilo. A completamento, sono stati scelti i migliori sigillanti per garantire l'isolamento termico, la tenuta all'aria e quella all'acqua. L'applicazione di tale Sistema è una risposta concreta alle esigenze di quei clienti che intendano conseguire la classificazione in Classe A, Gold di CasaClima o Casa Passiva. I clienti hanno infatti la certezza che le prestazioni del sistema di montaggio sono verificate in maniera strumentale, e che tali verifiche sono gradite ai certificatori dell'Agenzia CasaClima, ma anche a quelli del Passive House Institute (istituzione tedesca, con finalità simili a CasaClima). Lavorare secondo i dettami del Sistema di Posa Qualificata significa, innanzitutto, che la progettazione generale deve essere effettuata in osservanza dei criteri CasaClima, e poi devono essere realizzati due strumenti fondamentali. Il primo, una serie di almeno 30 tavole di progetto/applicazione diversificate per tipologia di muratura; il secondo, un Manuale di Posa Qualificata, che deve essere consegnato ai montatori abilitati a questo tipo di montaggio, dopo apposita formazione, e che elenca tutte le fasi progettuali dello studio, come si utilizzano i materiali previsti nella procedura e come si applicano per una installazione a regola d'arte. Parte essenziale del Sistema di Posa Qualificata, sono le verifiche e i test cui il nodo viene sottoposto. In particolare la verifica strumentale del giunto attraverso PO/SI-01 e la verifica in cantiere, a infissi installati, attraverso il Blower Door Test. PO/SI-01 è la sigla di Posa in Opera Sistema Interno, uno standard ideato dal Consorzio LegnoLegno (il Consorzio nazionale serramenti), e identifica un metodo per misurare le prestazioni del raccordo serramento/falsotelaio/muro in modo strumentale. Attraverso queste misurazioni si possono determinare i requisiti minimi che devono contraddistinguere i materiali impiegati nel giunto, i sigillanti, i nastri, le viti ecc. in relazione alle prestazioni che si desiderano. Osservazioni, calcoli specifici e test eseguiti sulle deformazioni permettono di verificare l'adeguatezza del sistema di fissaggio. Infine, vengono eseguite le

prove fisiche del giunto su un campione realizzato al reale e montato su supporti che simulano la muratura. In pratica, le prove fisiche effettuate nel corso del PO/SI-01 testano la permeabilità all'aria, la tenuta all'acqua, l'isolamento acustico, l'isolamento termico, il benessere termico, la resistenza ai carichi di vento e la durabilità. Il Blower Door Test è invece una verifica di cantiere messa in atto attraverso una macchina speciale che, applicata su un serramento, è in grado di generare una depressione tra l'ambiente interno e quello esterno pari a 50 Pa. La macchina misura poi la perdita di depressione dell'involucro edilizio, dunque una perdita maggiore corrisponde a una minore efficienza dell'involucro. Una volta creata la depressione si misura, in un'ora, il volume d'aria che viene reintegrato attraverso l'involucro. Se tale volume non rimane all'interno di parametri stabiliti, significa che l'involucro è troppo disperdente. La qualità del giunto infisso/falsotelaio/muro, naturalmente, contribuisce al risultato, anche se è bene ricordare che il serramento non è l'unico punto in cui possono verificarsi delle perdite. Anche la struttura, il tetto, le prese elettriche o gli impianti, per esempio, possono essere sede di perdite importanti.

Marco Marescotti  
Responsabile Commerciale e MKT Luppi Serramenti



### SISTEMA DI POSA ATLANTE PPC

#### Falsotelaio Atlante PPC

Fissaggio con turboviti 60x150 mm su falsotelaio e ancoraggio muratura

Schiumatura poliuretanicamente elastica ad alta densità sul perimetro infisso e tra il falsotelaio e la muratura

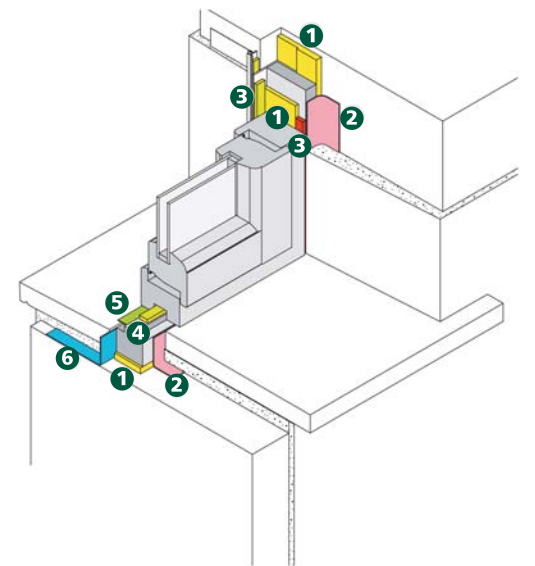
Barriera vapore e abbattimento acustico Illmod I sotto al coprifilo, tra falsotelaio e telaio infisso sul lato interno e su quello esterno

Nastro precompresso Illmod 600, applicata sul perimetro infisso, tra battute falsotelaio e telaio infisso

Sigillatura silconica su tutto il perimetro infisso, nastro Trioplex sotto al traverso inferiore più nastro Butilico sotto al traverso inferiore

Nastro EPDM a tenuta stagna sul traverso inferiore del falsotelaio

### Manuale di Posa



1. Schiuma poliuretanicamente elastica di tipo Illmod I
2. Barriera al vapore nastro Illmod I
3. Sigillatura con sigillante fluido o nastro precompresso Illmod 600
4. Sigillatura con nastro Trioplex
5. Sigillatura con nastro Butilico
6. Guaina a tenuta stagna con nastro EPDM

PER SAPERNE DI PIÙ: [www.luppierramenti.it](http://www.luppierramenti.it)



## La qualità non è un'opinione

In questo quinto numero della nostra newsletter abbiamo voluto sottolineare alcuni temi che ci stanno particolarmente a cuore. Argomenti che ruotano attorno a quel concetto di qualità che per noi della Luppi Serramenti non è solo una definizione, ma un fatto concreto, azioni quotidiane. Il Sistema di Posa Qualificata attraverso il Protocollo CasaClima, naturale evoluzione del Progetto Atlante, testimonia come riteniamo importante offrire una garanzia di qualità al cliente. Qualità che inizia con l'eccellenza del prodotto, che continua con le certificazioni, che non sono semplici carte burocratiche, ma concrete attestazioni dei requisiti previsti, risposte evidenti alle esigenze dei clienti che non si accontentano. Come nell'esempio del giunto di posa, i nostri clienti hanno la sicurezza che le prestazioni del sistema di montaggio sono verificate in maniera strumentale, e dunque gradite dai certificatori sia dell'**Agenzia CasaClima**, sia del **PassiveHouseInstitute**. Siamo, quindi, andati oltre le normative italiane, anzi ci siamo spinti fino a supera-

re la mancanza di regolamentazione che disciplina in Italia il giunto di montaggio dei serramenti, di fatto non consentendo una reale certificazione. La realizzazione di un protocollo volontario, certificato da enti autorevoli, autorizzati e al di sopra delle parti, ci hanno consentito di arrivare ad attestare la qualità del risultato. Indubbiamente, una parte importante la fanno anche le persone: per questo motivo consideriamo fondamentale la corretta e permanente formazione dei tecnici installatori e dei montatori. Luppi investe continuamente energie e risorse nella formazione dei propri dipendenti; tra questi gli operatori di cantiere sono attori di primo piano per arrivare all'eccellenza del risultato finale. Un prodotto di qualità deve essere installato con adeguata professionalità per poter esprimere al meglio le proprie caratteristiche. In questa newsletter riportiamo anche alcuni esempi di installazioni di Atlante PPC, in particolare del raccordo serramento/falsotelaio/muro, che consentono di dare concreta testimonianza di quanto detto. Per Luppi Serramenti la qualità inizia dalla fase di progetto all'installazione in cantiere e continua anche in seguito, con il servizio di assistenza post-vendita.

Giovanni Luppi  
Presidente Luppi Serramenti

La società immobiliare di Vignola si caratterizza per l'elevata qualità dei progetti, realizzati con materiali innovativi e tecnologie d'avanguardia

Quando l'onda d'urto della crisi economica sarà definitivamente passata, sul mercato sarà rimasto solo chi avrà saputo essere portatore di una nuova idea, chi avrà puntato sulla qualità e sull'unicità del prodotto. Così la pensa Roberto Bussoli, titolare dell'Edilux, società immobiliare di Vignola (Modena), con la quale Luppi Serramenti ha realizzato e sta sviluppando numerosi progetti. Non sarà una casualità, vista la visione che accomuna le due aziende. L'Edilux nasce nel 2004 dalla volontà di esprimere in modo innovativo il concetto di abitazione, progettando e realizzando edifici con standard qualitativi superiori alla media. L'utilizzo delle tecnologie più avanzate unite alla tradizione e all'esperienza costruttiva consolidata consentono di proporre interventi che si distinguono per qualità, sia nelle soluzioni progettuali come nella realizzazione. *"Quando ho fondato l'Edilux volevo rivolgermi al mercato dell'abitazione con presupposti diversi rispetto al passato – spiega Bussoli - volevo offrire case che fossero frutto di un connubio di varie professionalità, realizzate con materiali innovativi, più performanti, ma soprattutto volevo che il concetto di abitazione potesse essere inteso non con gli standard di sempre, ma come un abito moderno cucito su misura per ogni cliente"*. Tradotto in termini pratici, questo significa che la casa è concepita da Edilux come uno spazio confortevole e personalizzato, che rispetta la diversa idea di modernità di ogni singolo cliente.

Nei progetti realizzati dalla società vignolese si notano ampie e luminose vetrate, soffitti che superando ampiamente l'altezza minima, dando luogo a spazi ariosi, con doppi volumi e tetti con legno a vista. L'innovazione passa non solo dalle forme, ma anche dai materiali: oltre al vetro e al legno, viene fatto uso di pietra e acciaio e la scelta dei colori è sempre accurata. *"Ritengo che una casa possa essere definita buona quando la si vive bene, come si è sempre sognato – continua Bussoli - quando ogni spazio di vita, dalle "zone giorno" alle "zone notte", è confortevole e progettato secondo norme che ne consentano un uso comodo e piacevole; quando consuma poca energia e quella che consuma sia il più possibile legata a fonti rinnovabili; quando le sue forme architettoniche sono in sintonia con il contesto ambientale"*. Tra i vari progetti realizzati, segnaliamo le residenze di Via Cà Barozzi a Vignola e il residence Living a Savignano sul Panaro (vedi box) e l'Atmospher Village, in fase di cantiere (vedi rubrica Il Progetto). Il passo successivo di Edilux è quello di rendere degli standard abitativi così elevati davvero accessibili a tutti. *"Non voglio credere che certi comfort dell'abitazione siano esclusivi di chi si può permettere la villa isolata – conclude Bussoli - poter offrire la casa di Edilux al prezzo di mercato non è facile ma è possibile. Questo significa lavorare con professionalità ed entusiasmo"*.



Tra i progetti realizzati, segnaliamo:

**Il Nuovo intervento residenziale Via Ca' de Barozzi** a Vignola  
Completamente immerso nella natura e inserito in un eccezionale contesto paesaggistico, la Corte del Pozzo è costituita da cinque ville completamente indipendenti con ampi giardini alberati e possibilità di piscina privata. Raccolto intorno ad un antico pozzo vincolato che dona pregio, le residenze de La Corte del Pozzo si caratterizzano per l'ideale connubio tra le costruzioni in muratura tradizionali e le più moderne tecnologie costruttive.

**Residence Living** nel Comune di Savignano S.P. località Garofano  
Intervento in zona tranquilla e riparata, in adiacenza ad un antico edificio recuperato e trasformato in villa completamente indipendente. Living è costituito da un corpo di moderna concezione che comprende otto appartamenti, ognuno su due livelli provvisti di giardino esclusivo con ingresso indipendente o ampi terrazzi e logge. Gli edifici si caratterizzano per gli ambienti luminosi grazie ad ampie vetrate, doppi volumi e soluzioni in open space.

# LA PAROLA AGLI ESPERTI

## DAL SERRAMENTO AL GIUNTO DI POSA PPC: L'IMPORTANZA DEL CORRETTO MONTAGGIO

Nico Forti  
Architetto, consulente esperto CasaClima



Le fotografie mostrano esempi di applicazione del sistema di posa Atlante PPC

Per raggiungere il perfetto risultato di isolamento termico, fondamentale è l'adeguata preparazione degli installatori. Nella corretta progettazione di un edificio a basso consumo energetico il serramento ha una funzione primaria sia per la sua capacità di isolare termicamente l'involucro con prestazioni che hanno raggiunto livelli di resistenza termica molto elevata, sia per la possibilità che si lascia ai vetri di dare un importante apporto termico all'interno del nostro edificio attraverso l'irraggiamento solare invernale. Uno degli aspetti che troppo spesso viene poco valutato nella posa in opera del sistema serramento è la perfetta tenuta all'aria e la gestione del vapore dei vari giunti, soprattutto tra falso telaio e la parte muraria. La forma del falso telaio ha un'importanza fondamentale e dipende dalle tipologie costruttive prescelte, dal tipo di oscuramento (eventuale cassonetto) che viene utilizzato e dalla classe energetica raggiunta dall'edificio stesso. Se parliamo di tipologie costruttive intendiamo sia la posizione del nostro infisso rispetto all'elemento murario (lato interno, centro muro o lato esterno), sia il tipo di sistema che utilizziamo a livello energetico. Per capire, ci riferiamo alle murature termiche date dai vari tipi di blocchi termici esistenti ad alte prestazioni, oppure alle murature tradizionali a bassa conducibilità termica accoppiate al sistema a cappotto termico posato sul lato esterno e di spessore adeguato al valore di trasmittanza U preventivata. Queste diverse tipologie, oltre a definire la posizione e il tipo di cassonetto da utilizzare, forniscono indicazioni sia al progettista sia al produttore di serramenti nel prevedere diverse tipologie di falso telaio in funzione del muro realizzato, raggiungendo tra questi due elementi la massima tenuta all'aria e la gestione del vapore con i materiali più idonei come schiume poliuretatiche modificate basse espansive, giunti espansivi e i vari tipi di nastri a tenuta esistenti sul mercato. Certamente il falso telaio diventa anche l'elemento di appoggio del nostro sistema termico e quindi anche la linea di separazione tra il bancale interno e quello esterno, i quali non devono essere assolutamente messi in contatto.



Fondamentale è che la posa in opera del falso telaio sia a cura della ditta che fornisce il serramento stesso e dei suoi montatori, altamente specializzati e in possesso delle corrette informazioni sul supporto che, poi, utilizzano per posare tutto il sistema e quindi poter dare la garanzia necessaria per la tenuta all'aria tra il falso e la muratura oltre a tutte le altre che già si devono dare in funzione del tipo di prodotto fornito. Ed è quello che fa Luppi Serramenti, preparando i propri operatori di cantiere attraverso un'adeguata formazione che diventa uno degli aspetti determinanti della qualità del risultato finale.



## STRATEGIA AZIENDALE La base di ogni organizzazione

Maurizio Bottaro  
Consulente di Direzione

**In un mercato dell'edilizia stagnante vincono le aziende produttrici, le imprese di costruzione e gli studi professionali con un profilo chiaro, che non nasce per caso.** Mai come oggi viviamo uno scenario macroeconomico con effetti profondamente diversi a livello di singola azienda. Imprenditori parlano di crescita di quantità e fatturato, altri lamentano una forte decrescita di quantità, fatturati e margini. Perché determinate aziende crescono anche quando le circostanze sono sfavorevoli e altre soffrono incolpando lo scenario congiunturale? Si dice che ogni crisi custodisce anche un'opportunità, ma non vale per tutti. In mercati decrescenti e stagnanti vincono le realtà imprenditoriali con un profilo chiaro, frutto di un'impostazione strategica ed organizzativa aziendale consapevole e strutturata. Per sopravvivere alla crisi e uscire

in modo vincente, l'imprenditore deve meno lavorare "nell'azienda" e dedicare il suo tempo, le competenze e la sua energia nel lavorare "sull'azienda". Parliamo, dunque, di un imprenditore in grado di sganciarsi dalle urgenze quotidiane per dedicare il giusto tempo nel definire un percorso strategico efficace. A tale proposito Markus Weishaupt e Arnold Weissmann, nel loro libro "Grandi strategie per medie imprese" (2009, Il Sole 24 Ore), ci consigliano alcuni punti di verifica: collaboratori e dirigenti sono a conoscenza della strategia aziendale? È compresa ed accettata da tutti come bussola per l'agire comune nel rispetto degli obiettivi dell'azienda? I collaboratori sono all'altezza dei recenti cambiamenti? L'implementazione degli obiettivi strategici dipende in massima parte della capacità dei collaboratori? I collaboratori conoscono i propri incarichi ed è chiaro quale sarà in futuro il loro rapporto lavorativo con i colleghi? La motivazione di ogni singolo collaboratore è forte a tal punto da convincerlo a portare avanti con forza la realizzazione della strategia all'interno dei compiti a lui assegnati, sia che lavori da solo sia che faccia parte di un team? I più importanti fattori trainanti sono stati elaborati e standardizzati con sufficiente chiarezza? Ci si assicura con regolarità che i progetti ed i provvedimenti d'implementazione che si sovrappongono al lavoro quotidiano e che coprono generalmente vari ambiti d'impresa sono stati portati a buon fine? L'implementazione di una strategia ha successo solo se direzione e collaboratori adattano i propri comportamenti, nel lavoro quotidiano, alla linea guida, altrimenti essa rimane uno spreco di tempo e di risorse.

Il servizio Iper Iter Facile è stato messo a punto dalla Luppi Serramenti verso i propri clienti per esplicitare la pratica di detrazione del 55% in modo semplice e gratuito

È stata prorogata anche per il 2011 la detrazione del 55% per le spese di riqualificazione energetica degli edifici. L'unica differenza è che i costi saranno detraibili in dieci rate annuali di pari importo, anziché cinque. La detrazione dalle imposte sui redditi (Irpef o Ires) è pari al 55% delle spese sostenute entro un limite massimo che varia a seconda della tipologia dell'intervento eseguito. L'agevolazione non è cumulabile con altri benefici fiscali e non è necessario effettuare alcuna comunicazione preventiva di inizio dei lavori all'Agenzia delle Entrate. In pratica consiste nel riconoscimento di detrazioni d'imposta nella misura del 55% delle spese sostenute. Si tratta di riduzioni dall'Irpef (*Imposta sul reddito delle persone fisiche*) e dall'Ires (*Imposta sul reddito delle società*) concesse per interventi che aumentino il livello di efficienza energetica degli edifici esistenti e che riguardano, in particolare, le spese sostenute per la riduzione del fabbisogno energetico per il riscaldamento, il miglioramento termico dell'edificio (serramenti, coibentazioni, pavimenti), l'installazione di pannelli solari e la sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale. Beneficiano della detrazione gli interventi su unità immobiliari esistenti riguardanti i serramenti, delimitanti il volume riscaldato, verso l'esterno o verso vani non riscaldati, che rispettano determinati requisiti di trasmittanza U (dispersione di calore). Rientra anche la sostituzione dei portoni d'ingresso, a condizione che si tratti di serramenti che delimitano l'involucro riscaldato dell'edificio, verso l'esterno o verso locali non riscaldati, e risultino rispettati gli indici di trasmittanza termica richiesti per la sostituzione delle finestre. Gli infissi sono comprensivi anche delle strutture accessorie che hanno effetto sulla dispersione di calore quali oscuri o persiane, o che risultino strutturalmente accorpate al manufatto quali i cassonetti incorporati nel telaio dell'infisso. Le spese per cui è possibile fruire della detrazione comprendono sia i costi per i lavori edili connessi con l'intervento di risparmio energetico, sia quelli per le prestazioni professionali necessarie per realizzare gli interventi e acquisire la documentazione richiesta.

### DETRAZIONI MASSIME

**Riqualificazione energetica di edifici esistenti:**  
100.000 euro (55% di 181.818,18 euro)

**Involucro edifici (pareti e infissi su edifici esistenti):**  
60.000 euro (55% di 109.090,90 euro)

**Installazione di pannelli solari:**  
60.000 euro (55% di 109.090,90 euro)

**Sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale:**  
30.000 euro (55% di 54.545,45 euro)

### DOCUMENTI NECESSARI

**Asseverazione di tecnico abilitato che consente di dimostrare che l'intervento realizzato è conforme ai requisiti tecnici richiesti**

**Scheda informativa relativa agli interventi realizzati da inviare tramite internet all'Enea**

**Ricevuta di invio della scheda informativa tramite internet all'Enea**

**Riqualificazione energetica degli edifici**

**Fatture o le ricevute fiscali comprovanti le spese sostenute per la realizzazione degli interventi**

**Ricevuta del bonifico bancario o postale attraverso cui è stato effettuato il pagamento (per i contribuenti non titolari di reddito d'impresa)**

## GRANDI STRATEGIE PER MEDIE IMPRESE

Modelli di successo per un'eccellenza strategica

**ARNOLD WEISSMAN  
MARKUS WEISHAUP**

Weissman & Cie. **44ORE** Associazione Italiana delle Aziende Familiari

L'obiettivo di ogni azienda è la sopravvivenza. Con questa semplice affermazione nascono già le prime riflessioni strategiche di base: a livello concreto, sopravvivere non vuole dire nient'altro che essere in grado di pagare sempre i collaboratori e di onorare le fatture di tutti i fornitori. Aziende falliscono per un solo motivo: non riescono a pagare i debiti. Perciò, il primo importante compito che spetta all'azienda è quello di avere abbastanza liquidità per poter pagare i fornitori. Da questo obiettivo nascono poi una serie di compiti e ragionamenti che hanno a che fare con la struttura dei costi variabili e fissi, con gli investimenti fatti e quelli ancora da fare, con le crescite di fatturato e come crescere di fatturato, con il numero di collaboratori interni e la struttura di vendita esterna, con le capacità innovative, con la definizione del mercato e del settore in cui si opera e si vuole operare, con la definizione dei clienti e l'analisi delle rispettive aspettative. Tutti i temi elencati e tanti altri non sono standardizzabili e non si possono neanche copiare dalla concorrenza. Sono individuali e vanno ragionati, strutturati e definiti per ogni singola realtà aziendale. Esistono diverse metodologie e modelli che possono aiutare l'imprenditore a definire il proprio percorso strategico. Un esempio collaudato ed apprezzato dal mercato è sicuramente rappresentato dal "Sistema Weissman" ([www.weissman.it](http://www.weissman.it)). La strategia è individuale e dipende in prima linea dagli obiettivi che un imprenditore si pone per il futuro. L'esperienza insegna che, nella maggioranza dei casi, con la giusta voglia e struttura si riesce in pochi giorni lavorativi a definire le linee guida per il futuro. Purtroppo manca troppe volte la vera volontà di investire del tempo in questi temi. L'imprenditore spesso preferisce lavorare nell'azienda e occuparsi di compiti quotidiani, urgenti ed operativi. Certo che anche tali attività richiedono attenzione e tempo, ma se il tempo dedicato a questi compiti supera l'80% della quantità totale a disposizione, forse è il caso di ripensare l'azienda o la propria focalizzazione. In situazioni difficili di mercato l'azienda ha bisogno della lungimiranza dell'imprenditore. I collaboratori si aspettano delle decisioni e hanno bisogno di avere prospettive positive. Questo è il compito dell'imprenditore: trovare la sua individuale strada di successo per il futuro. Questa è strategia aziendale.

# IL PROGETTO

## DESIGN E TECNOLOGIA D'ECCELLENZA PER ATMOSPHERE VILLAGE



Un servizio completo e di qualità. La professionalità e la competenza necessaria per affiancare un costruttore nella realizzazione di un intervento di alto livello sotto il profilo estetico, tecnologico e dei materiali. È sicuramente questo il biglietto da visita con cui Luppi Serramenti si sta avvicinando al mercato. Ed è una scelta vincente. Come abbiamo già raccontato nei precedenti numeri, infatti, Luppi è in grado di affiancare l'impresa di costruzioni sia nella progettazione sia nella realizzazione degli interventi. Un'assunzione di responsabilità decisamente appetibile in un mercato in cui le soluzioni innovative, con un diretto impatto sull'efficienza energetica di un edificio possono fare la differenza. Mettendosi in gioco al fianco del costruttore, l'azienda di Formigine diventa garante in prima persona dell'assenza di dispersioni termiche legate ai serramenti. Come nel caso di un nuovo intervento residenziale in corso a Spilamberto (MO), denominato Atmosphere Village e realizzato dalla Edilmontanari del Geom. Stefano Lori su incarico dell'immobiliare Edilux Costruzioni. Caratterizzato da un design innovativo e con la singolare peculiarità di un tetto curvilineo a rafforzarne la personalità architettonica, Atmosphere Village ha anche una forte vocazione al risparmio energetico, tanto da puntare a una certificazione in classe B, cui sicuramente contribuiscono i serramenti Luppi oltre ai pannelli solari e a un'impiantistica di ultima generazione. Il progetto dell'Atmosphere Village prevede, oltre all'adozione del falso telaio Atlante, soluzioni che rappre-

sentano un compromesso ottimale tra innovazione e tradizione. A partire al sistema oscurante prescelto: la tapparella. Nulla a che vedere con il pvc, si tratta di un avvolgibile in acciaio coibentato che garantisce ottime prestazioni grazie alla completa automazione del meccanismo e all'integrazione nella muratura. I cassonetti, infatti, oltre a essere perfettamente coibentati, sono stati integrati nello spessore del muro e tutta la movimentazione è elettrica, ovvero non ci sono le classiche cordicelle per azionare il meccanismo a mano. *“Un'attenzione – conferma Fabio Pozzi, consulente e tecnico commerciale di Luppi Serramenti – che consente l'eliminazione di quel ponte termico che rappresentava la problematica più evidente e fastidiosa di questi elementi”.* Continuando a seguire tali progettazioni, Luppi rafforza la propria immagine di soluzione premiante, perché unica e integrata, in grado di risolvere sia il progetto sia la messa in opera del nodo serramento/muratura. Affidabilità tangibile a partire dalla minuziosa preparazione del proprio personale che entra e lavora direttamente nel cantiere a fianco del personale dell'impresa costruttrice. Il cantiere che sta dando vita ad Atmosphere Village si trova già in una fase di grezzo avanzato, dunque a buon punto. Tanto che i montatori di Luppi Serramenti hanno già provveduto a murare i falsi telai e a mettere in opera i cassonetti. Una volta ultimati i lavori, saranno disponibili sei unità indipendenti, ognuna con giardino, che renderanno pienamente l'atmosfera di benessere abitativo promessa già dal nome.





## LUPPI SERRAMENTI IN GREEN

Rispettare l'ambiente significa rispettare se stessi: la nostra salute e il pianeta. Luppi Serramenti ha fatto propria la green philosophy, una filosofia aziendale a misura di ambiente, applicandola alla azienda e ai prodotti. In primo luogo, Luppi ha sviluppato processi produttivi ecosostenibili attraverso l'utilizzo di energie rinnovabili e produce infissi ad alte prestazioni che contribuiscono al risparmio energetico abitativo, limitano le emissioni di CO2 in atmosfera e consentono un elevato comfort ambientale. I prodotti Luppi sono realizzati con legname marchiato PEFC, che garantisce la preservazione della catena di custodia e il programma di riforestazione; sono, inoltre, trattati con vernici all'acqua, ecologiche e atossiche, con il minimo di utilizzo di collanti grazie al sistema di incastri a spina. Attraverso il Progetto Atlante, Luppi ha inoltre sviluppato un programma integrato per la corretta realizzazione del nodo infisso/muratura e raggiunto per l'infisso di Classi Energetiche di eccellenza. Un traguardo di alta qualità, chiamato "Green Windows".



## I NOSTRI PARTNERS

### Tecnocomfort Case, ecologia e stile

Tecnocomfort Case realizza case prefabbricate in legno ecologiche, con lo stile e qualità del "Made in Italy". L'azienda costruisce seguendo il metodo definito "a telaio" o "a pannello pieno", utilizzando come struttura portante solamente in legno lamellare (per il sistema a telaio) e a pannelli multistrato in legno a tavole posate incrociate (per il sistema a pannello pieno). In questo modo è possibile garantire la massima resistenza a fronte di eventi sismici di elevata intensità, costruendo senza nessun accorgimento ulteriore tre livelli abitabili fuori terra per sistema a telaio e fino a sette livelli fuori terra con il sistema a pannello pieno. L'utilizzo di materiali come la lana di roccia, lastre di fibragesso e cappotto esterno in polistirene espanso consentono alle costruzioni Tecnocomfort Case di essere ignifughe e resistenti a parassiti ed insetti. L'obiettivo dell'azienda è realizzare abitazioni che rispondano alle esigenze e allo stile dei clienti, con tecnologie d'avanguardia, ottimamente isolate dal punto di vista termico ed acustico, dove si assapora un elevato comfort abitativo. Case che garantiscono il risparmio energetico e una vivibilità molto superiore alla media, con soluzioni di altissima qualità. Il risparmio energetico si ottiene grazie a isolamenti termici elevati e ad impianti termoidraulici tecnologicamente evoluti quali riscaldamento a bassa temperatura a pannelli radianti a pavimento o parete, caldaie a condensazione, impianti solari termici e/o impianti geotermici orizzontali o verticali con pompe di calore. Tecnocomfort Case costruisce già oggi quelle che per molti sono le costruzioni del futuro, preservando l'ambiente e privilegiando la qualità del benessere abitativo.

PER SAPERNE DI PIÙ: [www.tecnocomfortcase.it](http://www.tecnocomfortcase.it)



mostra&convegni  
architettura sostenibile  
qualità abitativa  
risparmio energetico



## 3-6 marzo 2011 - Grazie per la vostra visita

Anche quest'anno la nostra presenza alla fiera Ecocasa e Impresa ci ha riservato piacevoli sorprese. In sintonia con il trend degli ultimi anni, l'affluenza di pubblico presso gli enti fieristici non è più quella dei grandi eventi, ma i visitatori passati presso lo stand Luppi si sono dimostrati estremamente interessati e hanno offerto spunti per opportunità concrete. Allo stesso modo, il convegno organizzato dalla Luppi "La Posa Qualificata Del Serramento" ci ha onorato con un pubblico competente e informato che ha reso il dibattito finale estremamente costruttivo. Non ci resta che ringraziare i visitatori e partecipanti al convegno, con l'auspicio di ritrovarci alla prossima edizione.



1960  
2010



## CATALOGO PRODOTTI



 **Luppi**

Finestre, qualità per la vita.

Dopo il **Profilo Aziendale** i nostri documenti cartacei si completano con la pubblicazione del **Catalogo Prodotti**. Lo potete richiedere all'azienda contattando un nostro funzionario commerciale, il quale sarà lieto di elencarvi tutte le novità presenti in termini di prodotti e di servizi pre e post-vendita.

[www.luppiserramenti.it](http://www.luppiserramenti.it)