



40

1977-2017

ANNI

DI NOI



VELUX ITALIA | 40° ANNIVERSARIO

TESTI: MARIA CRISTINA CACCIA.COM | ART DIRECTION E IMPAGINAZIONE: ELENA ZILETTI.COM

COORDINAMENTO GENERALE: SIMONETTA SCARMAGNAN | STAMPA: INTERGRAFICA VERONA, DICEMBRE 2017

INGEGNO DEDIZIONE RISPETTO
ESPLORAZIONE MIGLIORAMENTO
SFIDA SVILUPPO INIZIATIVA
APPROFONDIMENTO EVOLUZIONE
40ANNIDINOI



A VELUX ITALIA IN OCCASIONE DEL SUO 40° ANNIVERSARIO,
I COMPLIMENTI DEL FIGLIO DEL FONDATORE, LARS KANN RASMUSSEN

“

Copenaghen, 6 Novembre 2017

A tutti i collaboratori e manager di VELUX Italia

Il vostro anniversario rappresenta una pietra miliare nella storia del Gruppo VELUX, grazie all'impegno di personale competente e preparato. Nel corso degli anni le finestre per tetti VELUX hanno trasformato migliaia di attici inutilizzati in confortevoli spazi per vivere, pieni di luce, aria e con una bella visuale.

Ci sono dei pionieri nella nostra storia. Il primo Hans Niels Brandt, negli anni Sessanta, si convinse che era possibile vendere finestre per tetti in Italia ed entrò in contatto con Osvualdo del Fabbro, il quale, nel 1977, divenne il primo Direttore Generale di VELUX Italia.

Constato con piacere che VELUX Italia è una delle società con il maggior numero di collaboratori ad avere ricevuto il VILLUM KANN RASMUSSEN AWARD. Saluto quindi in modo speciale Giovanni Mandarà, Franco Tozzoli, Loretta Marchesini, Giuseppe Di Carlo, Olivo Gallon e Marco Soravia per il loro speciale impegno. Sono di ispirazione non solo per i colleghi di VELUX Italia, ma anche per i colleghi VELUX di tutto il mondo.

Desidero ringraziare in modo particolare il CEO di VELUX A/S, Jørgen Tang-Jensen, per il suo lavoro nello sviluppo dell'attività nel mercato italiano. Un grazie speciale anche a Massimo Buccilli per il suo considerevole impegno come Amministratore Delegato di VELUX Italia e, dal 2011, come componente del Consiglio dell'Employee Foundation del VKR Group.

Grazie a tutti i collaboratori, manager e membri del Consiglio di VELUX Italia per la dedizione dimostrata in tutti questi anni.

Rivolgo a VELUX Italia i miei migliori auguri per altri quarant'anni di successo.

Lars Kann-Rasmussen

SOMMARIO

DALL'IDEA DELLA LUCE ALLA CULTURA DELLA LUCE,
L'EVOLUZIONE DEL PRINCIPIO

VELUX Group

1941-1964 / 1965-1976

1941 1942 1944 1948 1965 1969 1970 1973

INGEGNO

pag. 20

ESPLORAZIONE

pag. 40

VELUX Italia

1977-1991 / 1992-2007 / 2008-2017

1977 1987 1989 1991 1992 1993 1998 2001 2002 2003 2005 2006 2008 2013 2016 2017

SFIDA

pag. 54

SVILUPPO

pag. 84

EVOLUZIONE

pag. 112

PREMESSA

La vita ci insegna che le grandi scoperte, spesso, sono avvenute quasi per caso. Coincidenze fortuite si sono prestate alla genialità di menti creative, dando vita a innovazioni che hanno segnato lo sviluppo e la crescita di generazioni di prodotto, aziende, organizzazioni sorte per diffondere valori, visioni, stili di pensiero e di vita.

Sono trascorsi quarant'anni da quando, nel 1977, legalmente nacque VELUX Italia s.p.a.

operativa, dal 1° gennaio 1979, nella sede di San Giovanni Lupatoto, nella prima periferia di Verona. Quante cose sono cambiate da allora. La finestra per tetti è cresciuta, ha sviluppato nuove caratteristiche, si è evoluta, stando al passo con i tempi, rinnovata in veste di modernità e, oggi, punto di riferimento nel settore edilizio e progettuale a servizio del comfort abitativo. In VELUX Italia, inizialmente, erano presenti poche persone, che ne hanno scritto la storia, capitolo dopo capitolo, nel ricordo di chi andava "con il naso all'insù", di paese in paese, nei cantieri, per raccontare i benefici di una nuova finestra che portava luce e ventilazione naturale nei sottotetti. In quegli anni la sfida maggiore fu quella di superare il concetto di lucernario e costruire la "cultura della mansarda". Intenso l'impegno per la promozione, diffusione e vendita delle finestre per tetti VELUX, che richiese tempo e sacrificio, ma anche volontà di mettersi in gioco e rischiare, credendo in un progetto grandioso: il successo, oggi, è sotto gli occhi di tutti. Nel 1991 il trasferimento nell'edificio a forma di piramide, a Colognola ai Colli, in provincia di Verona, scrisse un altro importante pezzo di storia, con il cambio di guardia al vertice, nel passaggio di testimone dall'allora Consigliere Delegato, Osvaldo del Fabbro, all'attuale Amministratore Delegato, Massimo Buccilli.

In virtù dell'ingegno e della ricerca continua, nuove generazioni di finestre, sempre più sofisticate, hanno conquistato il mercato, con funzionalità sempre più performanti. Le grandi fratture economiche, come la crisi petrolifera, che colpì il mondo e l'Europa negli anni Settanta, per non parlare di quella finanziaria del 2008, che ha messo a dura prova il comparto edilizio e immobiliare, non hanno rallentato l'evoluzione di VELUX Italia, che ha saputo resistere agli urti del mercato, dando risposte alle richieste emergenti in ambito di ristrutturazione e riqualificazione di spazi abitativi esistenti.

La finestra per tetti VELUX è nel cuore di chi ha imparato ad apprezzarne le qualità, il design e, soprattutto, la Missione, quella di portare luce solare e ventilazione naturale, per il benessere abitativo delle persone, con tecnologia all'avanguardia. VELUX Italia ha dialogato con rivenditori e progettisti, conquistando sul territorio nazionale, una solida reputazione come fornitore delle migliori finestre per tetti. In Italia si è distinta come unica azienda del settore a coinvolgere direttamente gli architetti per diffondere il valore e i benefici della luce naturale, a partire dalla progettazione, facendo cultura attraverso una formazione continua. L'evoluzione è una corsa in salita: da un punto di inizio, si sviluppa su più livelli e si trasforma.

VELUX Italia è ispirata dagli ideali della Casa Madre danese, che ha fondato la propria Visione sulla costituzione di un'Azienda Modello, votata al rispetto di tutti, salvaguardando il valore della Persona e della relazione. Per realizzare questo obiettivo, Il Gruppo danese ha fatto propri cinque valori, profondamente radicati in VELUX Italia:

**Dedizione, Rispetto reciproco, Miglioramento, Iniziativa e Approfondimento.
Riconoscersi in questi principi, significa lavorare per uno scopo comune.**

Oggi, a quarant'anni di distanza, sono i risultati a raccontare il lavoro profuso da tutti, con la motivazione e l'orgoglio di far parte di un Gruppo multinazionale, e con il desiderio di guardare al futuro con occhi sempre nuovi. Le sfide portano con sé il brivido della "prima volta", l'adrenalina di chi si mette in campo e affronta ogni ostacolo, cercando il modo di superarlo e alleati con cui farlo al meglio, ponendo fiducia nella forza di una squadra. Le Persone sono il cuore di qualsiasi organizzazione e, grazie al coraggio di pochi e all'avvento di molti, VELUX Italia è cresciuta ed è stata accompagnata nelle varie fasi di crescita, fino ad arrivare, oggi, ad essere un'azienda leader di mercato e in continua evoluzione, tra i brand più riconosciuti e amati dagli operatori del settore. Ogni giorno si rinnova l'anniversario di quell'impresa italiana, voluta dal Gruppo danese, che ha riunito talenti, uomini e donne motivati, idee, dedizione, passione e

volontà di essere parte di un sogno condiviso.

Cambiano i processi e le funzioni, migliorano i servizi, ma ciò che rimane immutato è lo spirito che anima ogni passo avanti, è la volontà di fare cultura e di portare luce in ogni angolo della vita.

È la storia di un Gruppo. È la storia di VELUX Italia.

/1941-1964

INGEGNO ESPLORAZIONE SFIDA
SVILUPPO EVOLUZIONE

NEL CUORE UNA
PROMESSA:
PORTARE LUCE
E VENTILAZIONE
NATURALE NELLA
VITA DELLE
PERSONE



LA NATURA, FONTE DI ISPIRAZIONE SULL'ISOLA DI MANDØ

LE ORIGINI

Tutto ebbe inizio da un'intuizione e dalla tenace volontà di sperimentare e progettare ciò che l'ingegno suggerì alla mente di un di un giovane danese, di grande talento creativo. Un percorso dal ritmo incalzante, dove non mancano gli ostacoli e in cui la determinazione e la motivazione, ispirate da valori e principi etici, fanno da sfondo al percorso di crescita di un'idea e della sua trasformazione in un progetto reale, che ha saputo dare più luce alla vita.

Lassù, nel Mare di Wedden, nella piccola isola di Mandø, a sud-ovest della penisola dello Jutland, in Danimarca, viveva Villum Kann Rasmussen, un bambino geniale e creativo, chiamato da tutti KR. Fin da piccolo amava far volare gli aquiloni sulla spiaggia, giocare con i chiodi e il martello e costruire oggetti dal nulla: la sua mente era una fucina di idee. Suo padre gli trasmise valori essenziali, quali i benefici della luce solare e della ventilazione naturale, convinto si riversassero direttamente sull'anima, mantenendola sana e assicurando un corpo in salute. In quella piccola landa attorniata dalle acque del Mare del Nord, il contatto con la natura incontaminata era fonte di ispirazione e di grande rispetto per la vita.



Il ragazzo si laureò brillantemente in Ingegneria e accettò l'incarico in un'azienda con il ruolo di Responsabile del reparto vetri per tetti, dove maturò una considerevole esperienza. Il suo genio creativo lo stimolava continuamente. Villum si misurò in diverse mansioni, ma una strana inquietudine lo attraversava: una voce dentro di lui gli ripeteva che avrebbe potuto fare molto di più. Doveva trovare la sua strada e credere nelle sue possibilità, con una propria Missione: memore dei valori del padre, il suo istinto lo guidò nella volontà di portare luce e ventilazione naturale nella vita delle persone.



Inventore, sperimentatore, visionario. Villum Kann Rasmussen sull'auto a vela disegnata da lui stesso, sulla spiaggia dell'isola
Nel 1932, Villum ispeziona un tetto in costruzione





/1941 NASCE LA VILLUM KANN RASMUSSEN & CO.

Nel 1941 Villum fondò un'azienda a Copenhagen, la Villum Kann Rasmussen & Co.

La genialità nutre la Visione di chi si lascia guidare dalla volontà di mettersi in gioco e dall'aspirazione di creare qualcosa di grande.

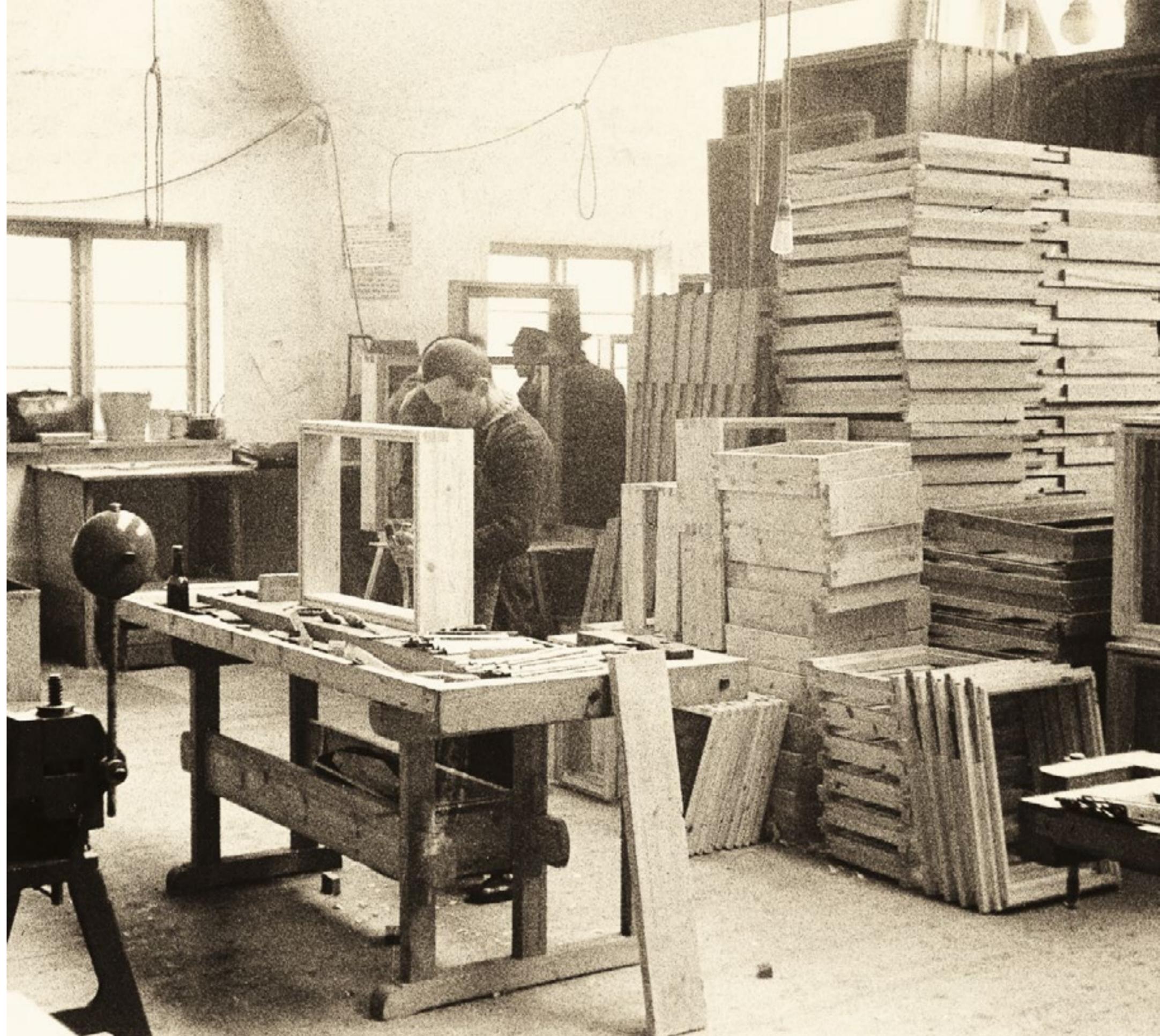
Le scorte di materiali, in quel periodo bellico, erano razionate e le opportunità di sviluppo e progettazione di nuovi prodotti sembravano lontane. Villum mise in moto il suo talento creativo e recuperò dei tubi zincati per realizzare vetrate destinate a lucernari poco affidabili. Bastarono infiltrazioni di pioggia in un giorno qualunque, per alzare gli occhi e inveire contro quella falla: la moglie lo spronò a trovare una soluzione. "Qualcuno doveva pur realizzare una finestra per tetti con le carte in regola!". Serviva uno stimolo, un progetto reale, in cui misurarsi. L'eccitazione era alle stelle. Non passò molto tempo e, finalmente,

l'occasione si presentò. Vide un modellino: era un edificio scolastico in costruzione. Quello fu il segnale. Aveva tutto: l'idea, la motivazione e l'ingegno. Doveva mettersi all'opera. Studiò le diverse angolazioni di provenienza della luce solare e verificò i materiali, ispirato dalla volontà di agire in modo etico e utile alla società. Progettò una finestra per tetti con le medesime caratteristiche di una finestra verticale, in legno, esteriormente rivestita di zinco, protettiva e isolante, dotata di canaline di scolo per convogliare l'acqua piovana. Grazie alla luce del sole e all'aria circolante, gli angusti spazi dei sottotetti sarebbero diventati abitabili, vivibili, dotati di nuovi occhi per guardare il cielo.

/1942 LA PRIMA FINESTRA VELUX

Era il 1942 quando Villum Kann Rasmussen installò la sua prima finestra, con apertura a bilico, sul tetto di una scuola elementare danese, la Slagelse Vestre Skole. Mancava un nome. Egli pensò ai benefici garantiti da quell'innovativo serramento: fu ispirato dalla versione latina delle due parole, *Ventilatio* e *Lux*, ed ebbe subito chiarezza. Unì le prime due sillabe, ottenendo la parola VELUX: ne fu entusiasta. La finestra VELUX era destinata a cambiare il modo di vivere gli spazi abitativi delle persone.

L'ingegno non arresta la sua corsa alla ricerca di qualcosa di nuovo, stimolato da una spinta irrinunciabile al miglioramento continuo.



“
VALE PIÙ UN
ESPERIMENTO
DEL CONSIGLIO
DI MILLE
ESPERTI
”

/1944

L'INVENZIONE DELLA CERNIERA

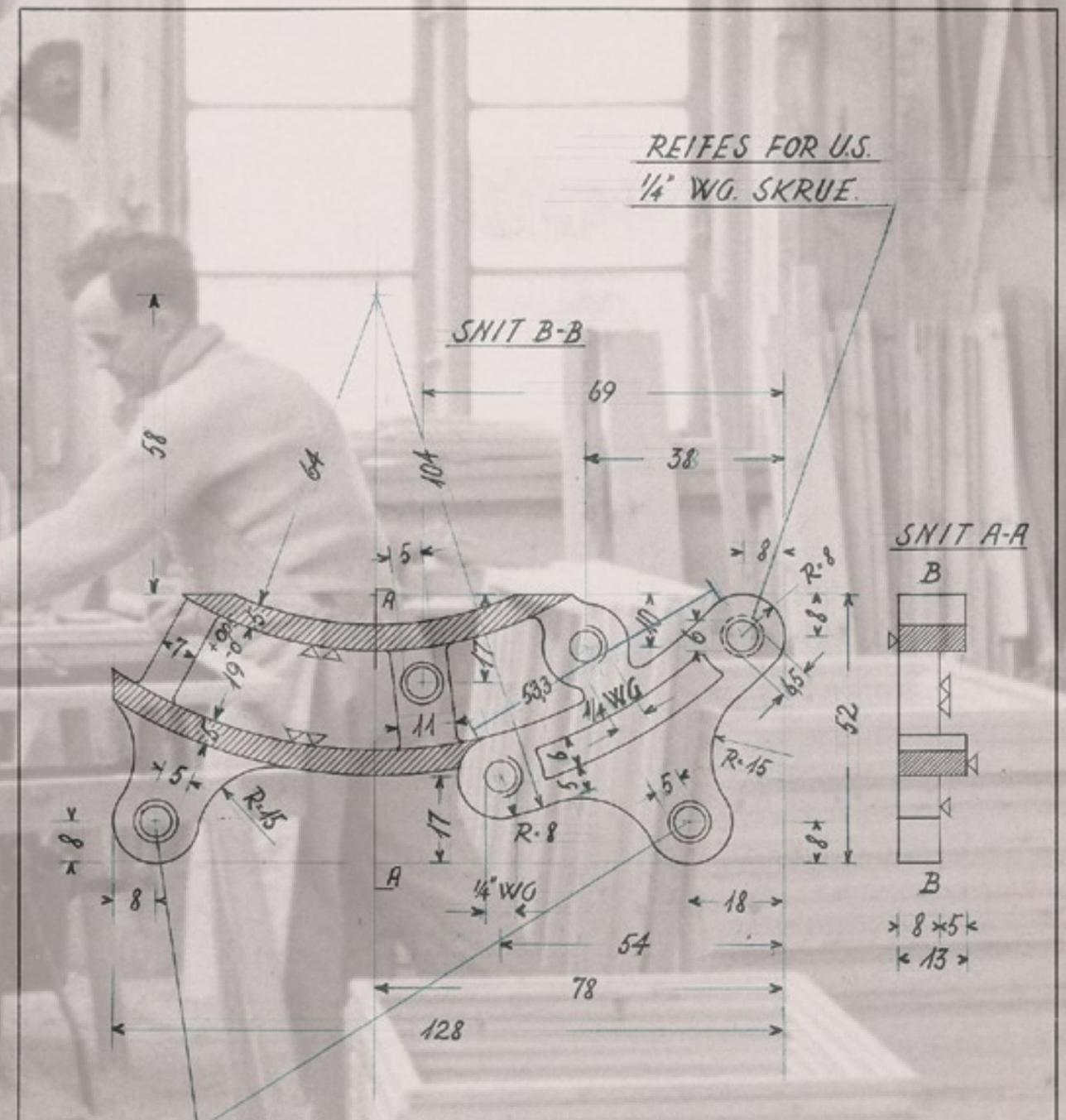


Nel 1944 Villum brevettò la prima cerniera, un ingranaggio innovativo e rivoluzionario, che donò al mondo una finestra per tetti dai battenti ribaltabili, che avrebbero facilitato una adeguata pulizia del vetro esterno e una corretta manutenzione. L'innovativo prodotto nel settore edilizio garantiva trasparenza, praticità e, soprattutto, luce naturale costante nei sottotetti, riscattati dal buio anonimo.

Villum mise a frutto le sue idee, fece prove e tentativi per verificarne la fattibilità e la validità con il socio di allora, mettendosi in gioco, provando "sul campo". "Sarebbe più facile pulire la vetrata esterna della finestra ruotando il battente". E il socio: "Se noi ruotiamo i cardini su questa cerniera e smussiamo il bordo, il battente ruoterà meglio". Villum apprese

una grande lezione, che fece propria e volle divulgare a tutti i suoi collaboratori ovvero sia "vale più un esperimento del consiglio di mille esperti". Questo principio diventò un modello di riferimento per tutti coloro che lavorarono al suo fianco ed è, tuttora, uno dei valori fondanti la filosofia del Gruppo VELUX.





Denne Tegning maa ikke overføres til, kopieres eller udnyttes af uvedkommende!

VELUX HÆNGSEL

V. KANN RASMUSSEN & CO.
Civilingeniører, M. Ing. F., „Vækstodshuset“, Borgergade 14
København K. - * Pat. 1096

S. Nr. 1731	T.	Tegn. Nr. 1
O. Nr.	K	
Dato 6/7 45	Rettet	4.1194

Maalestok: 1:1 Ubenaevnte Maal: M.M.



/1948 IL PRIMO BREVETTO DELLA FINESTRA PER TETTI

La missione di VELUX si definisce fin dalle origini nella volontà di “portare luce e ventilazione naturale per rendere l’ambiente abitativo migliore nella vita delle persone”.

Nel 1948 Villum ottenne il primo brevetto della finestra per tetti, garantendosi il diritto esclusivo di produzione, diffusione e utilizzo industriale della sua invenzione, rispetto a terzi, valorizzandone la caratteristica innovativa per il settore edilizio.

L’Europa, in quegli anni, dopo i bagliori della Seconda Guerra Mondiale, divenne teatro di grandi festeggiamenti. La finestra per tetti VELUX aveva iniziato una corsa inarrestabile: si intrapresero viaggi in Europa e nel mondo per la presentazione del prodotto agli operatori del comparto edilizio, che

dovevano conoscere i vantaggi dell’innovativa tecnologia, inizialmente ad apertura manuale. La finestra per tetti VELUX entusiasmava e svelava scenari da sogno: la luce era simbolo di una rinascita. Il Gruppo VELUX ebbe modo di stabilirsi e consolidarsi nel periodo in cui la vita sociale ed economica si stava nuovamente schiudendo, costituendo un’importante partnership con la Germania, per poi espandersi in Austria e in Francia. Un grande capitolo era iniziato: la storia della finestra per tetti VELUX aspettava di essere scritta.

Grandi aspettative, concrete iniziative, ambizione e uno spirito visionario alimentarono la tenacia e la determinazione dell’ingegnere danese e dei suoi collaboratori, motivati dalla positiva risposta di un mercato in piena ricostruzione.



1949, Denmark, Østbirk
Bygningsindustri (ØB)

Villum organizzò il Gruppo in modo da ottimizzare la programmazione e rendere il lavoro sempre più organizzato, per garantire efficienza e una risposta costante alle richieste di prodotto in continuo aumento. Era mosso da uno spirito etico e avveniristico, con l'obiettivo di vendere prodotti di alta qualità, a un prezzo accessibile a tutti.

Oltre ogni logica commerciale, Villum era più che mai convinto che **non bastassero un buon prodotto e una buona idea per raggiungere grandi traguardi: era necessario fare affidamento su persone e collaboratori fortemente motivati a credere in un progetto ambizioso, uniti da un obiettivo comune.**



Villum Kann Rasmussen (KR) durante un'ispezione di una delle sue prime finestre per tetti

Villum Kann Rasmussen (KR) con Ernst Albers, in Germania, nel 1951



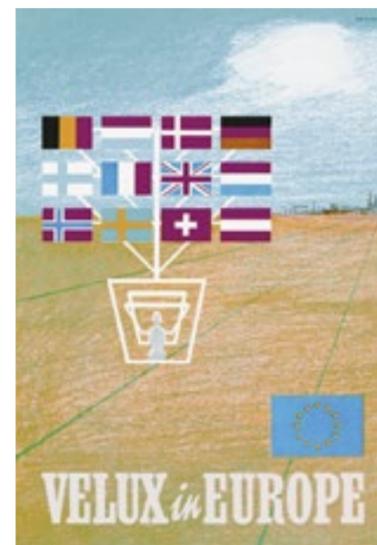
55 BREVETTI E 9 PROGETTI

Villum Kann Rasmussen fu l'emblema dell'ingegno: egli registrò 55 brevetti e 9 progetti a suo nome, destinati ad aumentare negli anni, fino ad arrivare, oggi, a oltre 2.000. Il talento continuò a esprimersi e tramandò ai posteri la spinta al miglioramento continuo.



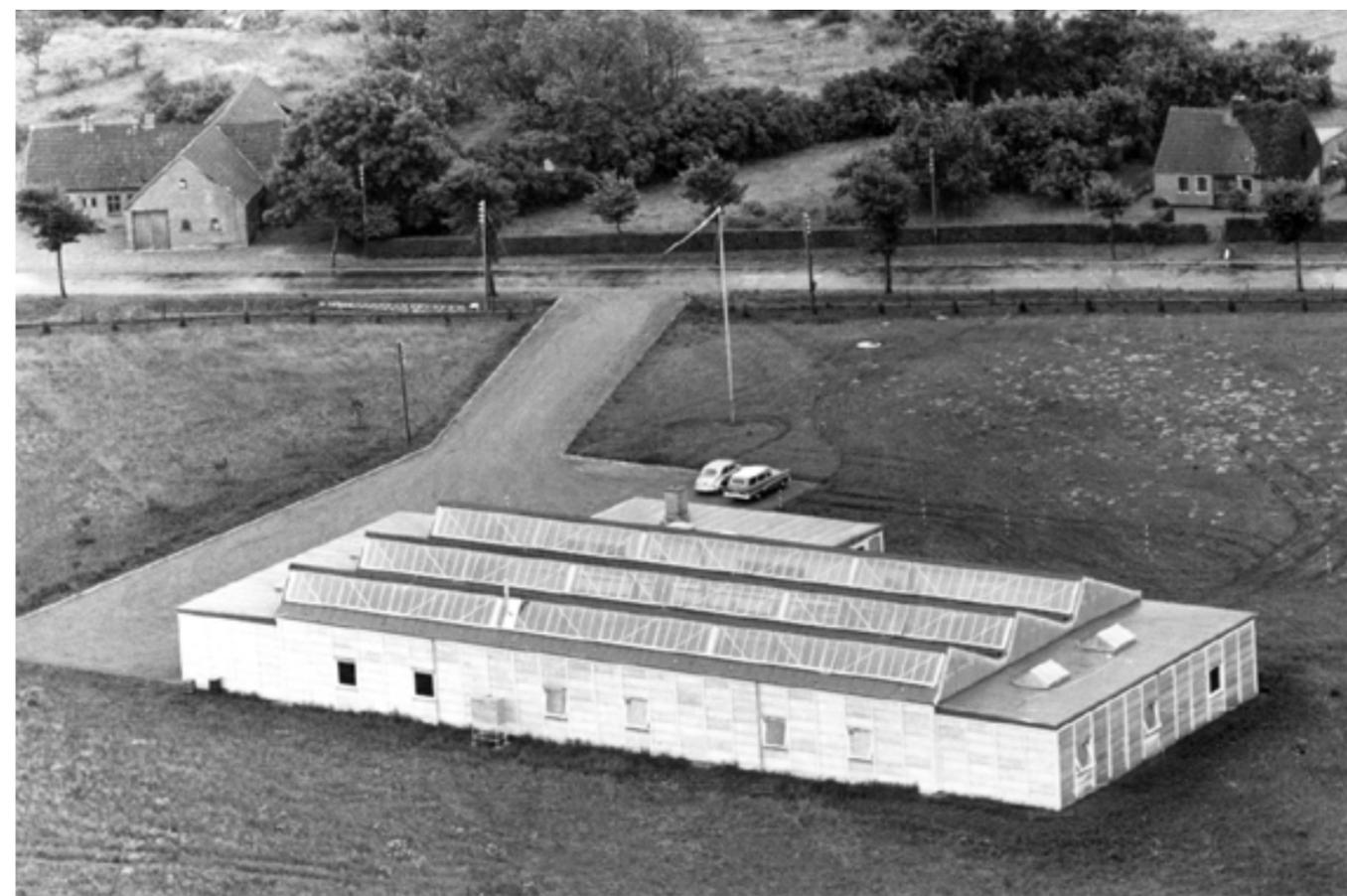
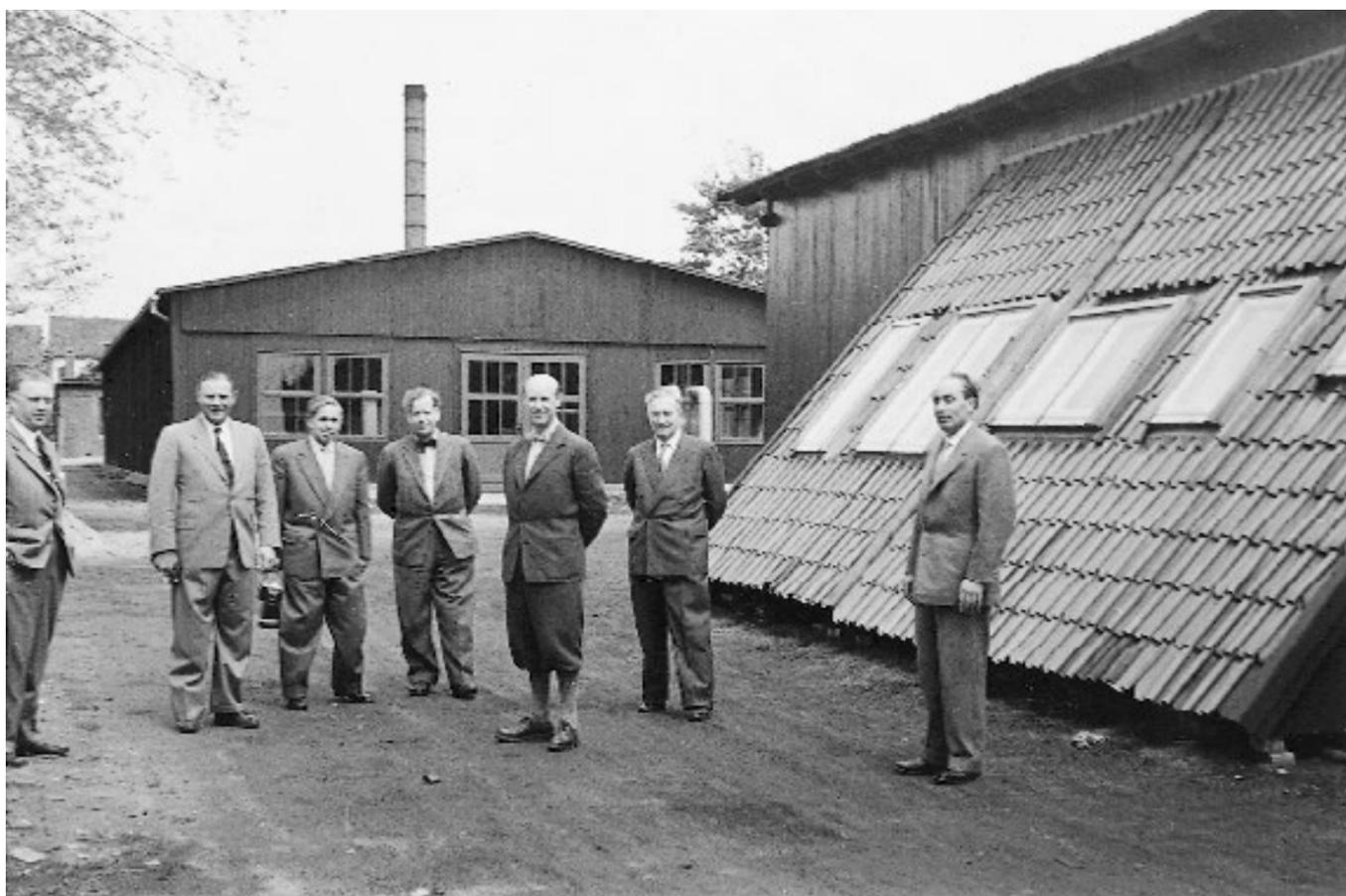
Un edificio con negozi, nel 1951 in Svezia

Villum Kann Rasmussen (KR) con gli impiegati VELUX, Ernst Gunter Albers, Werner Reichelt e Svend Kamman, nel 1952 in Germania



Il catalogo VELUX International del 1958

Lo stabilimento produttivo in Danimarca, nel 1952



/1965-1976

INGEGNO **ESPLORAZIONE** SFIDA
SVILUPPO EVOLUZIONE

ETICA E
TRASPARENZA
NELLA MISSIONE
DEI NUOVI
INGEGNERI DELLA
LUCE



L'OTTIMISMO ECONOMICO MOTIVA L'INTRAPRENDENZA ITALIANA

L'APPRODO

Il secondo dopoguerra, tra gli anni Cinquanta e Sessanta, fu teatro di grandi cambiamenti di segno positivo: ovunque si iniziava a parlare di ripresa e nell'aria tornava la speranza in un presente più pacifico, in cui la vita economica, politica e sociale avrebbe potuto riscattarsi e investire in un futuro più sicuro. In Europa, si assistette a un boom edilizio, caratterizzato da una fervente ripresa nelle costruzioni di nuove abitazioni ed edifici. L'Italia era in pieno "miracolo economico", una fase espansiva in crescita interessata da un progressivo sviluppo tecnologico e industriale e da un generale ottimismo. In quegli anni, gli stipendi raddoppiarono, la disoccupazione scese al di sotto del 3%, le condizioni di vita migliorarono notevolmente e i tassi di interesse erano ai minimi storici. Sempre più persone potevano permettersi

di costruire o acquistare una casa di proprietà. L'industria ripartiva, con obiettivi di sviluppo che potessero cancellare il ricordo dei tempi difficili appena trascorsi. Crebbero, di conseguenza, le richieste di materiali edili, incluse le finestre per tetti VELUX, in capo al Gruppo danese: la squadra si era compattata, arrivando a oltre trecento dipendenti. L'organizzazione del lavoro era sempre più razionalizzata, continuamente alla ricerca di nuove soluzioni: i processi produttivi passarono da piccola scala a principi meccanizzati e standardizzati, migliorando le performance qualitative e di processo. La Visione del Gruppo era sempre più chiara: sviluppare condizioni ottimali negli spazi abitativi ed essere considerati i migliori partner con cui dialogare a ogni livello, per costruire un rapporto etico e di valore.



Hans Niels Brandt, incaricato per lo sviluppo del brand VITRAL, è qui ripreso mentre prova la durezza delle lastre, lanciando sfere metalliche sul vetro. La foto risale all'incirca al giugno del 1959. La data esatta della foto non è nota

17. JUL. 1973

(DS)
Dønrup 14/2 65
Formaal

Firma-gruppen Formaal er at oparbejde
en Reelle Røntgenvirksomhed som sam-
arbejder for Ministerens Hoved.

En Røntgenvirksomhed er:

en Erhvervsvirksomhed, som arbejder
med en samfundsmæssig Produktion
og som ledes under, at den betaler.
Der sine Kunder og Leverandører, sine
Medarbejdere af alle Kategorier og sine
Nærmere bedes end de fleste andre
Erhvervsvirksomheder i landet.

/1965 L'AZIENDA MODELLO

Villum credeva nella trasparenza e nel rispetto dell'altro e i tempi erano maturi per viaggi ispirativi, finalizzati a diffondere i benefici garantiti dalla finestra per tetti VELUX. Egli parlò con il suo fidato collaboratore, dicendogli: "Tu sei il nostro servizio clienti", e gli mostrò una valigetta. "Questo è il listino, sono prezzi ragionevoli, nessuna offerta speciale. Tutti i clienti devono essere trattati allo stesso modo". Lentamente la società si trasformò in una efficiente realtà industriale. Villum e i suoi dipendenti entrarono nell'epoca moderna. Lo spirito pionieristico prosperava ed era arrivato il momento di ampliarsi. Fece in modo che i suoi valori fossero impressi e, nel 1965, formulò l'obiettivo del Gruppo ovvero "fondare un numero di aziende modello che potessero cooperare in maniera esemplare, unite da una Visione condivisa, per un fine elevato al di sopra delle logiche di mercato".

Lo scopo era diventare un'Azienda Modello in grado di realizzare prodotti utili alla società e trattare i clienti, i fornitori, i dipendenti di tutte le categorie e i soci in modo migliore rispetto a tutte le altre aziende, nonché di realizzare profitti che potessero finanziare la crescita e mantenere l'indipendenza economica".

Inoltre, il fondatore definì un altro grande principio, di natura filantropica, che ispirò la costituzione di più Fondazioni a scopo benefico, sancito dalla "volontà di ottenere un giusto guadagno che consenta di investire sul futuro dell'azienda per dare continuità professionale ai dipendenti che vi ripongono fiducia e per redistribuire le risorse nella società".

Nasceva una nuova generazione di *ingegneri della luce*. La finestra per tetti VELUX diventava, sempre più simbolo di luce e ventilazione naturale, metafora di una mentalità che oltrepassava i confini del tempo e dei vari mercati nazionali, in un processo di espansione inarrestabile. In viaggio tra Germania e Francia, la finestra per tetti VELUX, grazie alla rete distributiva crescente, si diffondeva in Europa e nel mondo, in virtù di un'intensa attività commerciale, alla ricerca di nuovi interlocutori sul mercato, quali imprese e rivenditori.



Lars Kann Rasmussen (LKR) e Villum Kann Rasmussen, durante un Consiglio di Amministrazione nel 1965

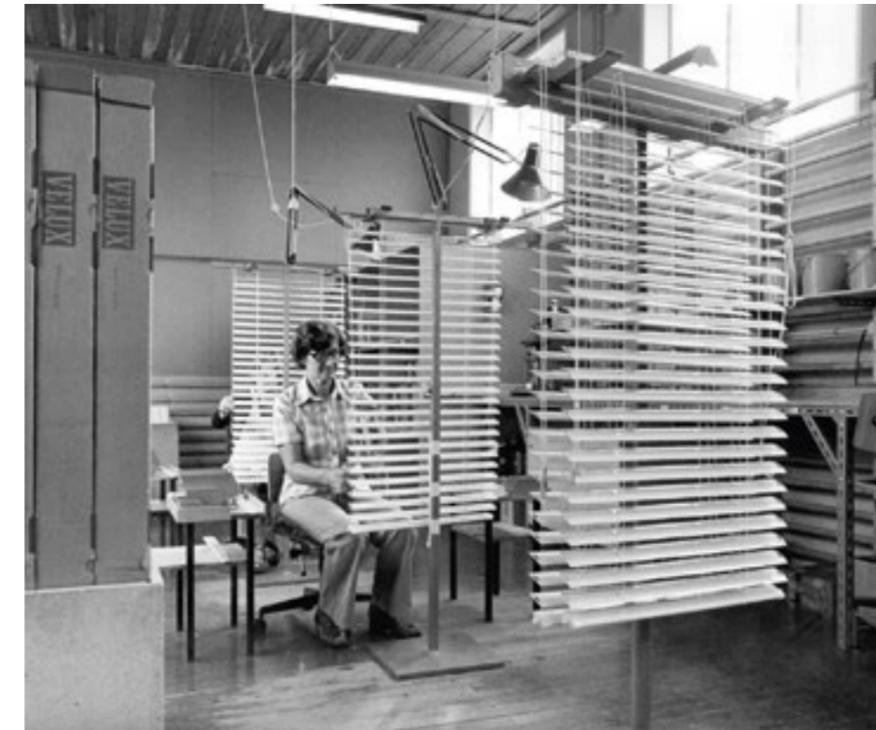


L'ingegno e la ricerca correvano su binari ben distinti e,

nel 1968, venne lanciata sul mercato la prima finestra per tetti VELUX "GGL", considerata un'idea semplice e geniale, la madre delle successive generazioni, funzionale e dal design rinnovato.

L'attività di promozione e vendita si intensificava: tutti avrebbero dovuto conoscere la nuova finestra per tetti VELUX, che portava luce e ventilazione naturale a servizio del benessere abitativo. Il comparto edile era in fermento.

Lars Kann-Rasmussen (LKR) in una riunione



Produzione di tende veneziane, nel 1970

Università di Cambridge, 1966

Edificio residenziale con finestre da tetto, in Russia

/1969

L'AUDACIA DEI FRATELLI LACEDELLI

La luce si diffondeva nel mondo, cambiando il modo di vivere delle persone all'interno della propria casa. Il nome VELUX risuonò oltralpe, in una ridente località del Nord Italia, Cortina d'Ampezzo, dove due mobilieri, i fratelli Lacedelli vivevano e lavoravano, specializzati nel settore dell'arredamento. Furono incuriositi da quella novità. Presero contatti con il Gruppo VELUX e, a partire dal 1969, firmarono accordi triennali di importazione per la vendita e la distribuzione della finestra per tetti VELUX sul territorio italiano. Accolsero una grande sfida e iniziarono l'avventura, partendo dal Trentino Alto Adige, terra sensibile alla sostenibilità ambientale e alla cura per la casa in ogni suo aspetto, con l'obiettivo di far conoscere la finestra per tetti e di espandersi in ogni Regione.

Fu un esperimento e valeva la pena tentare. L'audacia premiò i fratelli Lacedelli. In poco tempo, si registrò un volume di vendita delle finestre per tetti VELUX, pari a 600 unità: quei numeri facevano ben sperare.

Grazie al momento favorevole, le imprese guardavano al futuro ed erano pronte a nuovi investimenti, allo stesso modo il privato disponeva di una maggiore autonomia finanziaria e di una ritrovata fiducia.



DA 600 A 1.343 FINESTRE INSTALLATE, FINO AD ARRIVARE A OLTRE VENTIMILA

/1970

L'ARRIVO DI OSVUALDO DEL FABBRO

Di fronte alle richieste del mercato era necessario farsi trovare pronti nel dare risposte in tempo reale e consegnare il prodotto nelle scadenze stabilite, rispettando regole di trasparenza e affidabilità. Si fece strada l'idea di strutturare l'attività commerciale per la distribuzione delle finestre per tetti VELUX, affidandola a una persona specializzata.

Nel 1970 i Lacedelli aprirono la ricerca per un responsabile vendite e fu subito notizia. Nel piccolo paese di montagna, le voci correvano veloci, fino a quando fecero capolino nella casa di una donna, il cui marito era partito per il Canada, come immigrato, alla ricerca di un'occupazione stabile. A volte le coincidenze sembrano tali, a un primo sguardo, poi si rivelano ottime alleate della sorte.

“Ero in Canada, da tre anni; ricevetti la chiamata da mia moglie, la quale mi parlò di un'offerta di lavoro da parte della ditta Lacedelli di Cortina d'Ampezzo per organizzare e seguire le vendite di un prodotto danese, la finestra per tetti VELUX. Avevo esperienza nel settore e contavo su una buona conoscenza della lingua inglese. Sostenni il colloquio. Fui confermato e, alla fine di ottobre, incominciai il mio nuovo lavoro. Incontrai Hans Niels Brandt, allora Direttore Generale di VELUX International e, subito dopo, feci la mia prima visita in Danimarca”

Quell'uomo era Osvualdo del Fabbro, il quale racconta così il suo incontro con il mondo VELUX, tramite l'azienda bellunese. "In seguito al mio intervento, in pochi mesi l'azienda Lacedelli, passò da 600 a 1.343 finestre per tetti installate, mentre negli anni seguenti, raddoppiammo e poi triplicammo i risultati, fino ad arrivare a oltre 20.000. La strada era lunga da percorrere. I primi successi mi diedero la motivazione per portare avanti quell'impresa".





/1973

NASCE IL MOTORE ELETTRICO PER LA FINESTRA

Nel 1973 nacque il motore elettrico, dispositivo installato sulla finestra per tetti VELUX e dotato di un rudimentale telecomando per regolarne a distanza l'apertura e la chiusura. Questa funzionalità era destinata ad evolvere negli anni, in un sistema più sofisticato di automatizzazione. In quegli anni la domanda era in aumento e il mercato era fertile per accogliere la novità di un prodotto che, dopo le gravi crisi petrolifere internazionali del 1973 e del 1979,

ben rispondeva alle maturate esigenze di stili di vita maggiormente sensibili al risparmio energetico.

Diffondere luce solare e ventilazione naturale negli ambienti domestici era la risposta a questi bisogni nascenti.



Il sito produttivo di Geltsed Hylkedamsvej, 75, nel 1973, in Danimarca

/1977-1991

INGEGNO ESPLORAZIONE **SFIDA**
SVILUPPO EVOLUZIONE

I TEMPI ERANO
MATURI PER
UNA NUOVA
"CULTURA DELLA
MANSARDA"

NELLA TESTA UN OBIETTIVO: "VISITARE I CANTIERI ITALIANI DA NORD A SUD"

LE RADICI

Ci sono momenti in cui il cambiamento è inevitabile: il vecchio cede il passo al nuovo, la storia procede. L'evoluzione "di ciò che è stato" si attualizza in "qualcosa che è destinato a diventare e a lasciare il segno" in un mercato in continuo cambiamento, dove prevalgono logiche a intervalli instabili e imprevedibili.

Agli inizi degli anni Settanta, l'attività dei fratelli Lacedelli aveva prodotto ottimi risultati: la distribuzione della finestra per tetti VELUX era di segno positivo, grazie al perdurare di una congiuntura economica favorevole, mentre sul versante socio-politico, l'Italia viveva momenti di tensione, sfociati nei cosiddetti "anni di piombo", caratterizzati da forti instabilità e da una estremizzazione della dialettica politica, che alimentò violenze di piazza e l'insinuarsi del terrorismo.

Lo scenario italiano appariva incerto per investire su una fabbrica produttiva, che venne costruita in territorio svizzero, ma era promettente dal punto di vista commerciale, pertanto il Gruppo VELUX decise di aprire una propria *sales company* sul territorio italiano. In prossimità della scadenza del secondo contratto in essere, i fratelli Lacedelli furono posti di fronte a una scelta: diventare soci azionisti per il 49% delle quote oppure abbandonare il mandato. La decisione fu quasi preannunciata: costoso fare quel passo, perché non c'erano le condizioni economiche per poter accogliere la proposta.



“
DOBBIAMO
FAR SOGNARE
LA GENTE!
”

/1977

VELUX ITALIA: LA SFIDA INIZIÒ

Fu così che, sciolti i legami di rappresentanza con i Lacedelli, il Gruppo danese definì il proprio investimento e, nel maggio del 1977, a Milano, fu firmato l'atto di costituzione di VELUX Italia, operativa a partire dal 1° gennaio 1979, nella sede di San Giovanni Lupatoto, nel fabbricato precedentemente occupato dai fratelli bellunesi.

L'incarico di Responsabile Vendite VELUX fu affidato a Osvualdo del Fabbro, forte della sua esperienza di otto anni in Lacedelli: conosceva quella finestra per tetti e la fatica per arrivare a duplicare i risultati di fatturato. Era l'uomo giusto al momento giusto. Nel frattempo Hans Niels Brandt divenne uno dei membri del Consiglio di Amministrazione di VELUX Italia e rimase in carica fino al 1994.

L'attività di VELUX Italia ufficialmente iniziò con la bolla n°1. Erano i tempi dei floppy disk e del primo rudimentale computer IBM 5110. All'inizio degli anni Ottanta, la ripresa postbellica cedette il passo a un periodo di crisi nel settore edilizio, ma, nonostante la difficoltà del contesto socio-economico, VELUX Italia passò da 23.470 a 33.035 finestre installate. Il trend era in salita. La motivazione superava ogni ostacolo. Era giunto il tempo di aumentare la forza lavoro.

La sfida passò attraverso l'impegno di cinque persone, con compiti diversi: chi si occupava del magazzino, chi seguiva la parte contabile e amministrativa, chi si occupava del centralino, per raccogliere le telefonate dei clienti, chi seguiva il training per i rivenditori e le imprese, chi gestiva tecnicamente la diffusione e commercializzazione sul territorio delle finestre per tetti VELUX.

Era una piccola, grande famiglia.

Tutti collaboravano. Dove non riusciva un collega, l'altro allungava la mano, come in una corsa a staffetta, in cui, per vincere, l'atleta deve sapere come passare il testimone al compagno, per agevolarlo e facilitargli il compito: un vero e proprio gioco di squadra. Osvualdo del Fabbro si era fatto portavoce dei valori di reciprocità e rispetto, per le persone e per i collaboratori, propri del Gruppo danese, attivando un colloquio annuale con ciascun dipendente, stabilito alle origini dal fondatore Villum Kann Rasmussen, per valutarne la motivazione, l'interesse e la volontà di condividere un'esperienza professionale, assicurandosi di poter contare su un team unito e compatto.

Diventò un appuntamento immancabile, rinnovato nel tempo, fino ai giorni nostri, nell'Annual Dialogue, secondo il principio per cui **“un collaboratore soddisfatto è un alleato affidabile”**.

Il confronto annuale offre l'occasione per fare un bilancio dell'anno lavorativo trascorso e fissare nuovi obiettivi, valutando eventuali necessità formative o di aggiornamento.

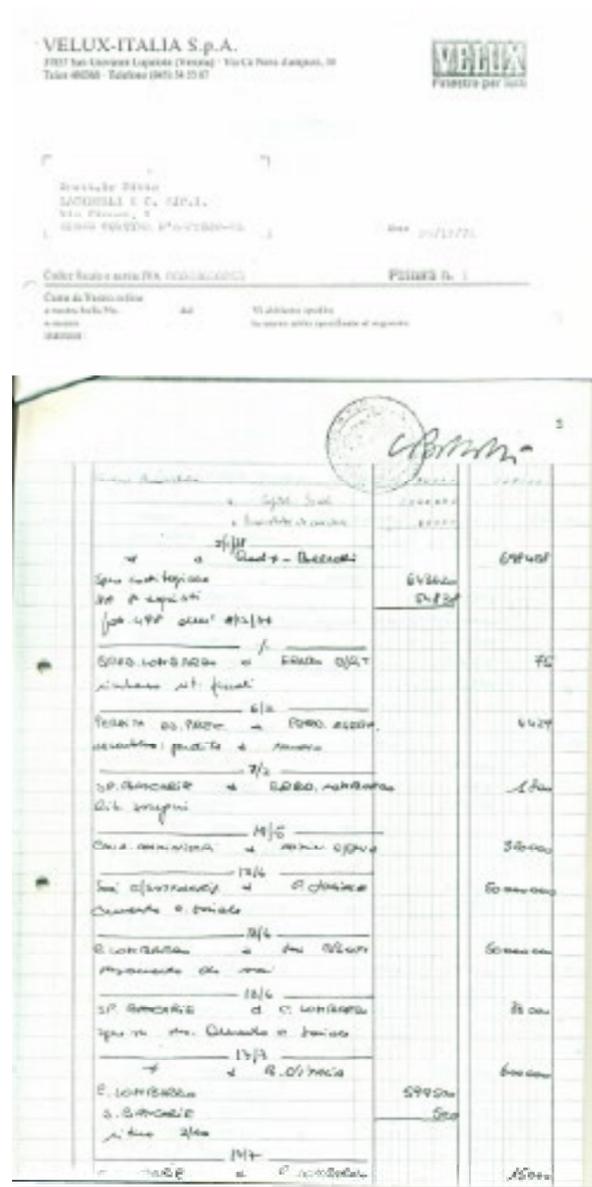
L'azienda ha da sempre creduto nelle possibilità di crescita dei propri collaboratori, dando loro l'opportunità di mettere a frutto i propri talenti e le competenze maturate, soprattutto in periodi di crescita e sviluppo, con la possibilità di ricoprire nuovi incarichi.

La forza dell'Uomo muove le montagne se stimolata nella maniera adeguata e, dare un senso al proprio lavoro, nutrive la fiducia nel futuro.

IL TREND ERA IN SALITA. DA 23.470 A 33.035 FINESTRE INSTALLATE



Documenti storici:
la fattura n° 1 di VELUX Italia
e il primo Libro Giornale del 1978



Tutti collaboravano per una missione importante: diffondere il valore della luce e della ventilazione naturale, veicolandone i benefici per le persone. Il mondo della finestra per tetti VELUX andava scoperto e vissuto sul campo. In magazzino, si procedeva con la pre-installazione del motorino e delle tendine interne ed esterne sulle finestre per tetti manuali, a doppia apertura, corredate da tapparelle elettriche. L'innovazione era già in atto, per garantire prestazioni del serramento sempre più efficienti.

La finestra per tetti VELUX era dotata di una targhetta di identificazione ovvero una “carta di identità”, posizionata sulla parte mobile.



L'evoluzione dell'etichetta identificativa:
quella usata fino al 1992;
etichetta in uso negli anni Novanta;
i due modelli attuali



Nel tempo, oltre a informazioni relative al modello e alla misura, fu inserito anche il riferimento alla variante di prodotto. Un aneddoto racconta che i clienti, necessitando di un intervento di assistenza, staccavano la targhetta e la portavano ai rivenditori, i quali iniziarono a collezionarne in gran quantità. Erano lontani i tempi degli smartphone, grazie ai quali, in epoca odierna, con un semplice click, è possibile fotografare l'etichetta, evitando di toglierla dal battente.

L'impegno richiesto era considerevole: diffondere la “cultura della mansarda”.

“Dobbiamo far sognare la gente!”, ripeteva Osvualdo del Fabbro. La sfida era lì, davanti a loro e richiedeva impegno, sudore, sacrificio e tenacia nel creare un mercato in Italia che non esisteva, abituato al classico lucernario. Si dovette intraprendere una vera e propria azione pionieristica, di apertura di un fronte sconosciuto. La domanda, su tutto il territorio italiano, andava stimolata, cercata, incuriosita.

Si iniziò dai cantieri a bordo di un rappresentativo **camion mostra**: la carrozzeria esterna, sul lato sinistro, era lievemente spiovente, a riprodurre il tetto di una mansarda allestita con due differenti tipologie di finestre per tetti, mentre, dall'altro lato, la copertura era lineare e riportava la raffigurazione di un cielo azzurro in cui si stagliava una grande sole arancione. Sul retro, era disegnata l'immagine di una finestra per tetti VELUX. Sulla parte inferiore, era riportato il logo VELUX con aggiunta dello

slogan "finestre per tetti". Un'idea geniale! Il design anticipava quello dei mezzi più moderni.. In epoca più recente, nei primi anni 2000, le finiture esterne si modificarono, mostrandosi a fondo chiaro, sul quale furono impressi i profili delle maggiori città italiane. Il veicolo simulava una mini mansarda in movimento. All'interno, fu collocato un piccolo divano, con una mensola e un arredamento minimal: era possibile sperimentare l'idea di comfort abitativo in questa *demo house* su quattro ruote.

Le gru attiravano l'attenzione, sentinelle affidabili di un cantiere nei paraggi. Si doveva promuovere la finestra per tetti, valorizzandone i benefici che avrebbero trasformato un semplice sottotetto in un luogo abitabile e vivibile, a contatto con la luce e la ventilazione naturale. Gli operatori del cantiere non conoscevano quel serramento, pertanto lo sforzo quotidiano fu quello di aprire una breccia nella loro mentalità e convincerli della portata innovativa della finestra per tetti VELUX, dando contemporaneamente assistenza al montaggio.

I primi venditori VELUX Italia si affidavano a una tecnologia rudimentale, se paragonata ai giorni nostri: in visita a ogni cantiere d'Italia, da una Regione all'altra, si portavano appresso decine di gettoni, da utilizzare nelle cabine telefoniche, ricercatissime, per mettersi in contatto con i colleghi in azienda a San Giovanni Lupatoto.

Ultimate le visite, prendevano carta e penna e scrivevano i "report" della giornata, indicando le dinamiche degli incontri, i nomi dei cantieri visitati, i contatti raccolti, l'interesse dimostrato; dopodiché, a mezzo postale, inviavano il tutto in sede, ogni settimana. La sera, rientrati a casa, ascoltavano la segreteria a nastro e prendevano appunti su un foglio di carta, custodito con estrema attenzione. Un'organizzazione efficiente, costruita sul campo, proiettata alla massima raccolta di ordini presso i rivenditori.

In sede VELUX Italia, nel frattempo, si strutturò un piano di formazione per futuri installatori, per le imprese e per i rivenditori, per insegnare il montaggio della finestra per tetti, dare informazioni tecniche sul prodotto e fornire strumenti e dettagli per poter gestire la promozione e la vendita: si utilizzavano i lucidi, in una stanza adiacente al magazzino, isolata da una tenda. Si procedeva con un giorno di training teorico e un giorno di pratica, per verificare le varie fasi di montaggio. Il dialogo

diretto con i primi clienti avveniva in modo bidirezionale: si ascoltavano le loro esigenze, intercettando richieste e interrogativi, iniziando a comprendere che, spesso, era necessario porre domande mirate, chiedere maggiori dettagli, al fine di suggerire il tipo di finestra per tetti più adeguato. Si cresceva commercialmente nel "fare esperienza".

Un'occasione di promozione importante era la fiera,

una grande piazza dove poter diffondere la cultura del sottotetto e della luce e dove poter incontrare i rivenditori, verso i quali si attuò, fin da subito, una politica di massima trasparenza commerciale, condividendo listini prezzi e condizioni di vendita. Dalla più piccola del paese di periferia, a quella più nota dei grandi centri urbani come Milano, Torino, Roma, Bolzano, nessuna sfuggiva alla rete VELUX Italia: la partecipazione era obbligatoria, soprattutto per dare supporto ai rivenditori, i quali avevano la possibilità di assistere a una dimostrazione di installazione della finestra e ricevere delucidazioni sul prodotto. Lo strumento di marketing era un coupon, che riportava il numero riferito all'edizione della fiera in corso, sul quale si apponeva un timbro di riconoscimento. La frase di aggancio era: "Se vuoi un dépliant, spedisci questo coupon e noi ti risponderemo". Ogni coupon restituito, rappresentava un potenziale cliente, pertanto ognuno, nel piccolo nucleo di VELUX Italia era felice, perché il successo di un nuovo contratto garantiva continuità lavorativa e valeva il coinvolgimento di tutti. Al termine di ogni presenza fieristica, si redigeva un report richiesto dal Direttore, Osvaldo del Fabbro, quale rendicontazione di bilancio dell'impegno profuso nel divulgare le qualità e i benefici della finestra per tetti VELUX, per una rinnovata vivibilità di spazi abitativi fino ad allora mai immaginati. Si organizzò anche un servizio post-vendita, imprescindibile da un'attività commerciale che crede nel valore



della relazione e dell'affidabilità. L'assistenza era garantita da personale dipendente VELUX Italia, un punto di forza che diede una marcia in più all'azienda, aumentando la sua reputazione sul mercato nei confronti del consumatore finale, che si sentiva rassicurato nella scelta. Esplicitate le parole del Direttore del Fabbro:

"La nostra più grande garanzia consiste nel fatto che, ogni pezzo danneggiato o non funzionante, sarà sostituito in totale garanzia da personale appositamente formato".

Si lavorava ispirati dall'obiettivo di Gruppo di essere un'Azienda Modello, a partire dalla relazione interna tra i collaboratori.



IL LUNGO CAMMINO DEI MEZZI DI TRASPORTO



Un'auto VELUX in Francia, nel 1952



L'originale camion VELUX, Peugeot 202, poteva trasportare 20 finestre per tetti alla volta. Era il 1947



Nel 1949 le prime finestre furono prodotte presso la A/S C. Lenler, a Østbirk, in Danimarca e trasportate alla stazione su una carrozza a cavalli



Nel 1956 un furgoncino commerciale modello Volkswagen



Negli anni Ottanta un furgone dimostrativo in Francia



Fine anni Ottanta



2002





Il sottotetto, in ambito edilizio e domestico, era considerato ancora un luogo buio, adibito a granaio o semplice soffitta. La finestra per tetti VELUX aveva le medesime caratteristiche di una finestra verticale, qualità che la resero credibile e convincente per il mercato.

Ci volle tempo, quando, finalmente, sul finire degli anni Ottanta, il termine “finestra per tetti” acquisì, a tutti gli effetti, un riconoscimento merceologico, associato al nome VELUX.

In quel periodo storico, l'Italia fu teatro di un'altra ondata di “boom edilizio”, con espansione quasi incontrollata delle costruzioni. Al crescere dell'attività in VELUX Italia aumentarono le assunzioni di nuovo personale e, in dieci anni, si ampliò considerevolmente la squadra. Si guardava al futuro con grandi aspettative. Lo spirito rimaneva quello di sempre, con l'entusiasmo e la voglia di crederci,

fieri di essere protagonisti di un cambiamento nel modo di concepire lo spazio domestico e il dialogo attivo tra la casa e lo spazio esterno, tra la terra e il cielo. Era giunto il tempo di diventare grandi.



SI GUARDAVA AL FUTURO CON GRANDI ASPETTATIVE



Cantieri edilizi a Bolzano
nei primi anni Ottanta



/1987

IL SOGNO DELLA PIRAMIDE

Era giunto il tempo di diventare grandi. La ricerca della Casa Madre per un prodotto sempre più innovativo non si arrestava: nel 1987 le finestre per tetti VELUX furono dotate di un sensore pioggia e nacque la tapparella avvolgibile esterna, isolante e protettiva.

Le vendite avevano superato le aspettative. La finestra per tetti VELUX aveva riscosso successo sul mercato: cresceva la domanda, pertanto era giunto il tempo di ampliare lo stabilimento. VELUX Italia doveva crescere e strutturarsi come un'azienda organizzata e pronta ad assumere altri collaboratori. I rivenditori aumentavano ed era necessario potenziare le attività di gestione interna e di back office per rispondere alle esigenze dei clienti che richiedevano assistenza. Così, sul finire degli anni Ottanta, Osvualdo del Fabbro si mise alla ricerca di un'area industriale più ampia. La scorse a Colognola ai Colli. Negoziò l'affare di compravendita, che richiese un po' di tempo, ma, alla fine, nell'arco di una quindicina di giorni, ricevuto il benestare della Casa Madre, portò a buon fine la trattativa e il terreno fu acquistato. Il primo passo era stato fatto. Successivamente,

del Fabbro contattò un architetto, al quale commissionò il progetto, dando precise indicazioni provenienti dalla sua personale passione per la storia e per l'Egitto: sarebbe sorta una piramide.

L'architetto visse notti insonni: non aveva mai progettato una simile struttura.

I primi ostacoli arrivarono dalla Commissione edilizia del Comune di Colognola ai Colli, la quale espresse forti dubbi sulla fattibilità di una simile costruzione. Il motivo dell'obiezione era estetico, rispetto al contesto d'intorno, ma, soprattutto, tecnico: venne contestata la metratura degli uffici interni, la quale, a detta delle autorità preposte, non avrebbe rispettato né le altezze di 2,40 metri imposte dalle normative igienico-sanitarie, né i giusti rapporti richiesti tra superficie orizzontale e volume delle stanze interne. Non ci si diede per vinti e, in seguito a diverse negoziazioni e revisioni, del Fabbro ottenne il permesso a costruire.

Nel 1989 furono disegnati a mano i primi schizzi

con l'utilizzo del tecnigrafo perché, in quegli anni, non esistevano programmi sofisticati di grafica digitale: furono curati e progettati nei minimi particolari e, con grande soddisfazione, vennero approvati dal Direttore del Fabbro e da Hans Niels Brandt, allora presidente del Consiglio di Amministrazione di VELUX Italia.

4.500 METRI QUADRATI, 24 METRI DI BASE X 12 DI ALTEZZA

/1989 LE FONDAMENTA

Era giunto il momento di gettare le fondamenta della piramide e dare inizio ai lavori. Considerando le pareti inclinate, l'architetto pensava di utilizzare travi in legno lamellare, più semplici dal punto di vista statico, ma le direttive del Direttore del Fabbro andavano nella scelta del laterocemento, di maggiore difficoltà esecutiva, dovuta all'inclinazione del tetto di 45°: la sua determinazione diede forte impulso alla realizzazione del progetto. Un geometra stabilmente controllava l'andamento lavori.

Nel 1990 Lars Kann Rasmussen fece visita al cantiere e rimase impressionato perché in soli dieci mesi fu costruita l'intera area prefabbricata, su una superficie di 4.500 metri quadrati,

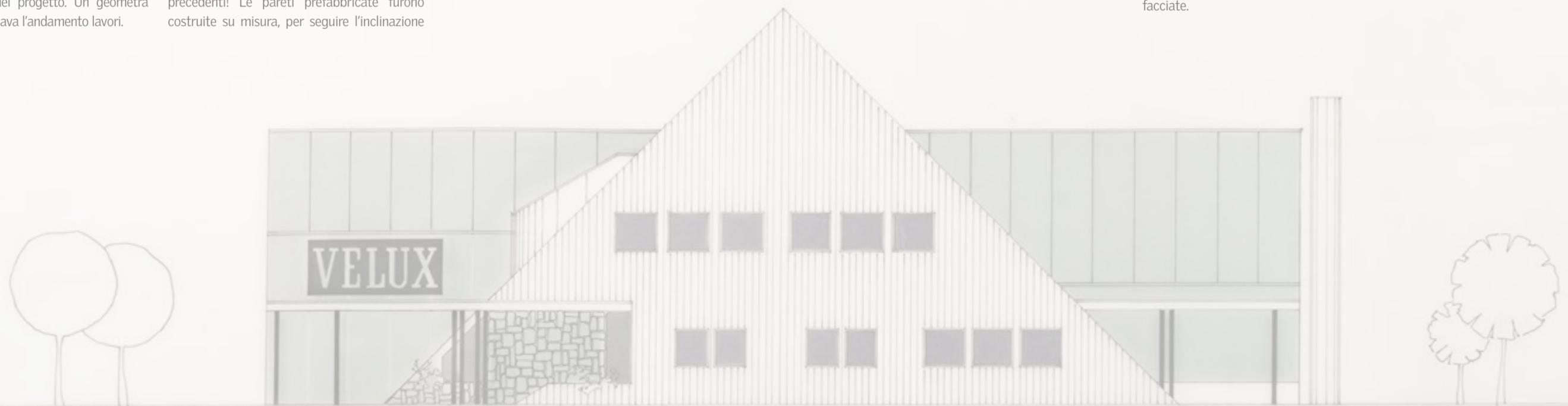
successivamente ampliata per ospitare, oltre alla piramide, anche il magazzino. Si progettò prima il tetto per poi realizzare gli uffici internamente: fu una sfida edilizia senza precedenti! Le pareti prefabbricate furono costruite su misura, per seguire l'inclinazione

del tetto. La struttura si presentò sorretta soltanto da pilastri, su una base quadrata di 24 metri x 12 metri di altezza: una figura geometrica solida regolare. Durante i lavori si monitoravano costantemente i livelli di avvicinamento alla cima, per far sì che al vertice le quattro travi diagonali si congiungessero in modo regolare. Fu un'impresa eccezionale, in virtù della quale venne costruita una struttura inusuale per uffici e sale riunioni, con un risultato che andò oltre le aspettative.

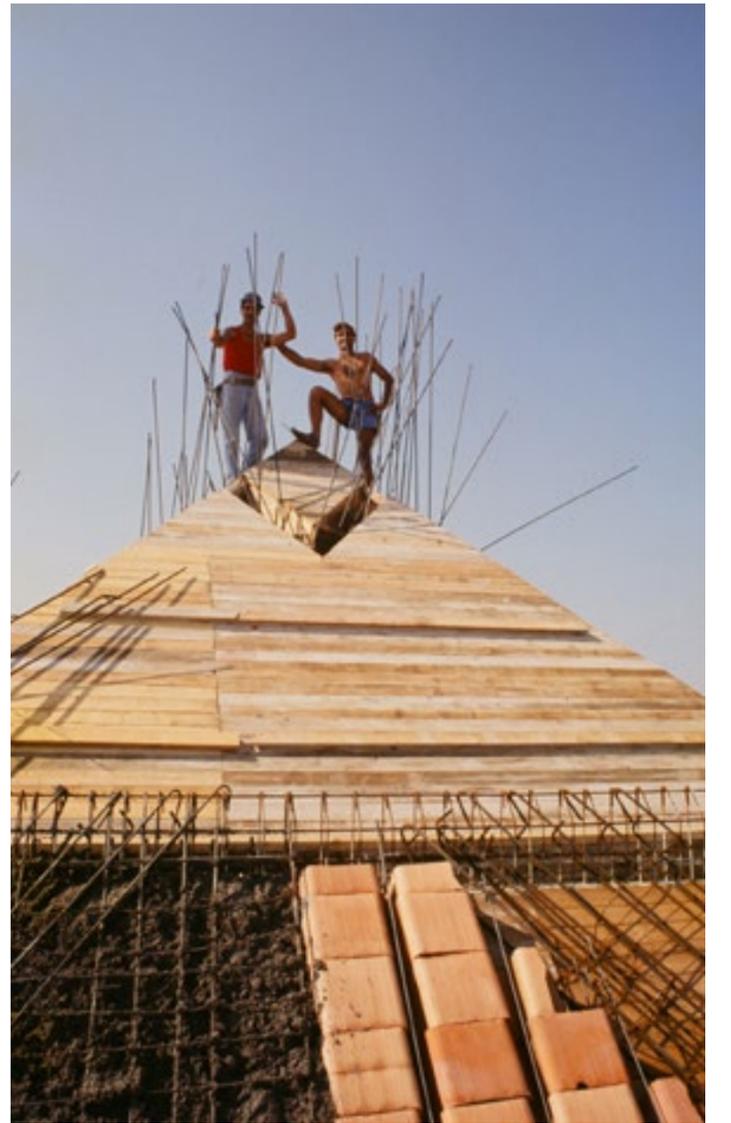
In soli due anni, l'opera venne ultimata: molti addetti ai lavori si soffermavano ad ammirare la fattezze di quel museo all'aria aperta, esposto alla luce e alla ventilazione naturale.

La piramide aveva colpito nel segno: si innalzava solitaria in un contesto industriale in via di sviluppo.

Si pensò di utilizzare i quattro lati come pareti espositive delle finestre per tetti: si ipotizzò di installare modelli differenti per dimensioni, ma ciò non fu possibile, per questioni di bilanciamento degli spazi, pertanto furono installate finestre di uguale ingombro e in esatta sequenza per ognuna delle quattro facciate.



CARTA DA LUCIDO



IN QUEGLI ANNI FURONO
VENDUTE OLTRE 114.000
FINESTRE PER TETTI



VELUX-ITALIA S.p.A.
N° di RF 1-0779
Soggetto: Sede VELUX
Motivo
NOTE Vol. 1/2 pag. 6
<input type="checkbox"/> Bianco <input checked="" type="checkbox"/> EC <input type="checkbox"/> Negativo
FOTOGRAFO CIOCCHETTA
N° del Fotografo
DATA di Registrazione 15/1/92

/1991 SI INAUGURA LA NUOVA SEDE

Nel 1991 vennero inaugurati gli uffici di VELUX Italia all'interno della piramide, così come il magazzino nella nuova area dedicata, che assorbiva i vari lotti decentrati sul territorio.

Nello stesso anno, il 1° luglio, il Direttore Osvualdo del Fabbro, terminò la sua permanenza in VELUX Italia, come da regolamento stabilito dalla Casa Madre danese, in virtù del quale, al compimento del 60° anno, per i dirigenti si aprivano le porte del pensionamento.

La filiale italiana, in quegli anni, raggiunse un venduto di oltre 114.000 finestre per tetti VELUX. Il Direttore Osvualdo del Fabbro si era letteralmente innamorato del mondo VELUX e della finestra che apportava luce e ventilazione naturale, giunta alla sua seconda generazione.

Del Fabbro spese parole di grande ammirazione nei confronti di Hans Niels Brandt, riconoscendogli il merito di aver creduto, quando nessuno sembrava disposto a farlo, nelle potenzialità del mercato italiano, aprendo una filiale VELUX e accettando la sfida.

Nel frattempo, emergeva una solida vitalità del mercato italiano, mantenuta anche nei momenti di crisi, grazie alla crescita dell'economia sommersa, ovvero di piccole imprese disseminate nella provincia italiana e caratterizzate da intensa produttività. La storia è ciclica e rafforza il coraggio di chi rimane, convinto del proprio cammino, curioso di cercare soluzioni. La spinta all'innovazione e allo sviluppo non si arrestava.



L'IDEA DI UNA EMPLOYEE FOUNDATION

L'attenzione verso il singolo collaboratore, impegnato a far crescere l'azienda con il proprio lavoro, così come una cultura filantropica rivolta al prossimo, furono principi ispiratori per la costituzione della VKR Employee Foundation. Ufficializzata dal figlio del fondatore, Lars Kann Rasmussen, nel dicembre del 1991,

la Fondazione nacque con lo scopo di fornire assistenza ai dipendenti e alle loro famiglie, in caso di gravi necessità economiche conseguenti a malattia, incidenti oppure come sostegno alla prosecuzione degli studi dei figli. Si lavorava assieme, si era parte di un Gruppo, ma, soprattutto di una famiglia, di un'Azienda Modello.

L'EVOLUZIONE DELLA PUBBLICITÀ

Le prime campagne del Gruppo VELUX



1942



1944



Brochure in Norvegia



La prima GGL brochure in Germania



Brochure norvegese del 1951



Listino prezzi in Inghilterra, 1954

Gli annunci pubblicitari in Italia

APPENDETE L'ASTA AL CHIODO... ORA VI BASTA UN DITO

Per rendere il vostro tetto un luogo più accogliente, un VELUX VELUX INTEGRA vi offre la soluzione più semplice, pratica e innovativa. Con un solo chiodo, la vostra tenda VELUX è pronta per essere usata. Basta un dito per aprirla e un altro per chiuderla. È così facile da usare che anche i bambini possono usarla.

VELUX
PIÙ SPAZIO ALLA VITA

1998

LE TENDE VELUX PROTEGGONO DAL SOLE E DAL CALORE

Con la vostra tenda VELUX, potete proteggere il vostro tetto dal sole e dal calore. La vostra tenda VELUX è progettata per proteggere il vostro tetto e il vostro ambiente interno. È così facile da usare che anche i bambini possono usarla.

VELUX
PIÙ SPAZIO ALLA VITA

2000

PIÙ PROTEZIONE E PIÙ COMFORT CON LA PERSIANA AVVOLGIBILE VELUX

Con la vostra persiana avvolgibile VELUX, potete proteggere il vostro tetto dal sole e dal calore. La vostra persiana VELUX è progettata per proteggere il vostro tetto e il vostro ambiente interno. È così facile da usare che anche i bambini possono usarla.

VELUX
PIÙ SPAZIO ALLA VITA

2002

Apriti cielo

più spazio da vivere, più valore alla casa.

Quando vi sita un soffitto, VELUX mette il vostro spazio in vantaggio. È proprio di là che si muove. La finestra per tetti con un grande prodotto diventa infatti luce e spazio. È facile, comodo e elettrico. Tutto in un unico prodotto. Per avere una mansarda da vivere in modo brillante e aumentare il valore dell'immobile. Qualunque.

VELUX
PIÙ SPAZIO ALLA VITA

2004

mimetismo perfetto

PROMOZIONE 2005 MAX, CLASS E TOP

Per il 4° Aprile, la grande promozione VELUX dell'anno. In tutta Italia, la grande promozione VELUX dell'anno. In tutta Italia, la grande promozione VELUX dell'anno. In tutta Italia, la grande promozione VELUX dell'anno.

VELUX
PIÙ SPAZIO ALLA VITA

2005

Nuova INTEGRA VELUX

Disegna il tuo futuro

INTEGRA è la finestra del domani. È facile da programmare e installare. Con un solo chiodo, la vostra INTEGRA VELUX è pronta per essere usata. Basta un dito per aprirla e un altro per chiuderla. È così facile da usare che anche i bambini possono usarla.

VELUX

2006

La tua città. Come non l'avevi mai vista.

Alza lo sguardo: fuori c'è tutto un mondo da vedere. La spettacolarità del cielo e la bellezza di una vista esclusiva. Dentro, una casa piena di luce per personalizzare i tuoi spazi. Perché quando una casa è in armonia con il mondo, dentro e fuori c'è VELUX. Finestre per tetti, persiane, tende, accessori elettrici e sistemi solari che trasformano la soffitta in un'accogliente mansarda.

La finestra per tetti
www.velux.it

VELUX

2007

Con INTEGRA le tue giornate sono tutte un programma.

La finestra elettrica VELUX INTEGRA ti libera da ogni pensiero. Con un semplice telecomando a una programmazione intelligente sarà lei a scegliere la luce giusta per il tuo momento, a proteggere la tua notte e a chiudere alle prime gocce di pioggia, grazie al suo sensore. È vero: anche il periodo di risparmio tempo e di energia ti fa di casa. Con la finestra elettrica VELUX INTEGRA non divisi più preoccuparti per la tua casa. Sarà lei a occuparsi di te.

La finestra per tetti
www.velux.it

VELUX

2008

+ luce naturale

Ristruttura. Rinnova. Sostituisci.

Perché valutare altre case, se puoi dare più valore alla tua? VELUX ti aiuta a trasformare, rinnovare o migliorare la tua mansarda. Sostituisci una vecchia finestra in mansarda con una nuova e moderna. E ti garantisce un ottimo guadagno in termini di comfort e risparmio energetico. Sei il nuovo che avanza.

Contattaci su **www.velux.it** oppure al numero verde 800 215 215

VELUX

2010

La nuova dimensione della luce naturale

Tunnel solare by Lovegrove

La luce naturale è la luce del futuro. È la luce che ti regala un'ottima qualità di vita. È la luce che ti regala un'ottima qualità di vita. È la luce che ti regala un'ottima qualità di vita.

VELUX

2010

Arriva sempre il momento di cambiare

Sostituisci la tua vecchia finestra per tetti con una nuova a risparmio energetico

Alta è la qualità della luce che ti regala un'ottima qualità di vita. È la luce che ti regala un'ottima qualità di vita. È la luce che ti regala un'ottima qualità di vita.

VELUX

2012

Da oltre 70 anni sui tetti di tutto il mondo

velocità fino a **300 Km/h** temperatura fino a **-28°C**

55 finestre per tetti VELUX **3835 m** quota

Velux raccoglie tutte le sfide, anche quando sono richieste performance eccezionali. Perché i numeri sono importanti, ma sono i valori che contano.

www.velux.it **VELUX**

2013

VELUX INTEGRA ti regala il tempo per pensare a chi ami

VELUX INTEGRA ti semplifica la vita. Regala il tempo per pensare a chi ami. Regala il tempo per pensare a chi ami. Regala il tempo per pensare a chi ami.

VELUX

2014

VELUX INTEGRA® La finestra per tetti che ti regala il tempo per pensare a chi ami

La finestra programmabile che migliora la temperatura in casa

- Ti sveglia al mattino con la luce del sole
- Cambia l'aria quando non sei in casa
- Simula la tua presenza quando sei in vacanza
- Si chiude da sola quando piove

VELUX

2015

Dai più spazio alle persone che ami: ristruttura il sottotetto

Recupera il sottotetto: significa riprenderti il futuro. Un ottimo investimento economico e una scelta responsabile. VELUX ti aiuta a ideare, realizzare e migliorare la tua mansarda. Visita **www.velux.it** e richiedi la guida "Da sottotetto a mansarda".

VELUX

2016

Finestre per tetti piani Mai più locali ciechi

Sei ancora in un locale cieco? Le finestre per tetti piani VELUX portano luce e spazio in ogni stanza. È la luce che ti regala un'ottima qualità di vita. È la luce che ti regala un'ottima qualità di vita.

VELUX

2017

Cambia prospettiva

Quando vuoi vivere il tuo spazio in modo diverso, VELUX ti aiuta a ideare, realizzare e migliorare la tua mansarda. Visita **www.velux.it** e richiedi la guida "Da sottotetto a mansarda".

VELUX

2017

/1992-2007

INGEGNO ESPLORAZIONE SFIDA
SVILUPPO EVOLUZIONE

NUOVI SERVIZI
E TECNOLOGIA:
VELUX ITALIA
SI CONFERMA
LEADER DI
MERCATO E
INVESTE NELLA
FORMAZIONE
SPECIALIZZATA



IL MOTORE SI INTEGRA
ALLA FINESTRA PER TETTI VELUX

LA MODERNITÀ

Negli anni Novanta l'Italia divenne la quarta potenza industriale del mondo, davanti alla Francia e alla Gran Bretagna, nonché la quarta nazione più industrializzata, dopo Stati Uniti, Giappone e Germania. Il settore delle costruzioni subì una crisi tra il 1992 e il 1998, ad eccezione per il biennio 1995-1996, del non residenziale privato, sostenuto da agevolazioni fiscali. Successivamente, a partire dal 1998 fino al 2007, si assistette a una nuova fase espansiva, in particolare nel settore edilizio, grazie anche ad alcune condizioni favorevoli, come l'introduzione di agevolazioni per le ristrutturazioni, favorendo la riqualificazione del patrimonio esistente. In questo contesto economico altalenante, VELUX Italia continuava ad essere una grande famiglia. Si imparava sul campo, vigeva l'esperienza del "fare" e del mettersi in gioco, quella dei primi anni, che non ha mai conosciuto tramonti, formando ogni collaboratore a un senso etico e di squadra, chiamato ad assumersi delle responsabilità per un fine comune e condiviso. Si cresceva insieme.



/1992

MASSIMO BUCCILLI, NUOVA GUIDA DI VELUX ITALIA

In VELUX Italia si respirava aria di cambiamento. Era giunto il momento per il Direttore uscente, Osvualdo del Fabbro di trovare un suo successore. Il profilo richiesto mirava a una persona qualificata, determinata, con un'ottima conoscenza della lingua inglese. La scelta ricadde sul giovane ventinovenne, Massimo Buccilli, il quale accettò l'incarico, come assistente al Direttore Generale, ignaro della promozione che sarebbe giunta di lì a poco. Nelle sue parole il ricordo di quei momenti: "Entrai in VELUX Italia nel settembre 1991, con l'anticipata possibilità di sviluppare un percorso di carriera, in quanto l'azienda, appartenente a un Gruppo danese multinazionale, era pronta a investire sul talento e sulle competenze dei propri collaboratori. La proposta mi aveva affascinato. Trascorsero pochi mesi, quando, un giorno, mi trovai a Bari per lavoro. Ricevetti una chiamata da Osvualdo del Fabbro, il quale mi disse che sarei dovuto rientrare a Verona il prima possibile. Non capivo il motivo di questo rientro d'urgenza. Partii subito dopo. Giunsi in sede VELUX Italia a Colognola ai Colli, dove mi stava aspettando Hans Niels Brandt, il quale mi disse: "Sei capace di spazzare per

terra?". Colpito da quella domanda, risposi: "Sì, all'occorrenza, certamente!", e lui esclamò: "Vuoi ricoprire il ruolo di Responsabile di questa azienda?". "La mia risposta affermativa si riconferma ancora oggi, dopo venticinque anni. Nel 1992 fui nominato ufficialmente Amministratore Delegato". A quel tempo VELUX Italia era cresciuta, arrivando a 35 dipendenti, animati da un clima familiare, in cui permaneva lo spirito collaborativo delle origini e la versatilità nel portare avanti compiti diversi, a seconda delle necessità: Massimo Buccilli si occupava anche della traduzione di manuali tecnici, in lingua inglese, oltre a tenere i contatti con la Casa Madre danese.

"Fu per me una scuola eccezionale, che mi permise di avere una visione allargata sulle attività che ciascuno portava avanti in azienda"

Giovane e intraprendente, pronto per una sfida che avrebbe aperto nuovi scenari, contraddistinti dall'adozione di tecnologie all'avanguardia, Massimo Buccilli si integrò nel gruppo che, da quel momento, lo accolse come nuova guida.

In quegli anni, VELUX Italia registrò un ulteriore cambiamento: passò da una rete commerciale provvisoria, a un team di professionisti dipendenti, portavoce della cultura aziendale, in grado di garantire un'attività sul mercato diretta, motivata, puntuale ed affidabile, una scelta fortemente sostenuta dall'Amministratore Delegato.



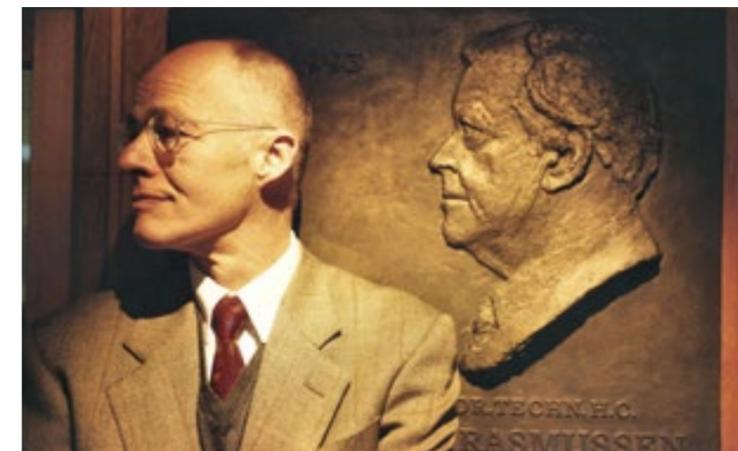
/1993 VILLUM KANN RASMUSSEN AWARD

Dopo aver trascorso la sua vita dedicata al lavoro, con curiosità e passione, profondamente votato alla ricerca e allo sviluppo di nuove idee, nella terra lambita dalle acque del Mare del Nord, venne il tempo in cui il fondatore del Gruppo VELUX, Villum Kann Rasmussen passò a miglior vita: era il 24 agosto del 1993.

Successivamente alla sua scomparsa, il Gruppo danese, in capo alla *Employee Foundation*, decise di istituire un premio onorario, il *Villum Kann Rasmussen Award*, a cadenza annuale, nel giorno della ricorrenza della sua nascita, il 23 gennaio. Si tratta di un riconoscimento assegnato ai dipendenti di ogni azienda del Gruppo, distinti per un loro significativo contributo al raggiungimento degli obiettivi aziendali e a un personale comportamento etico in linea con i principi di una Azienda Modello, tanto desiderata dal fondatore.

Ricevere una targa, con le motivazioni a sostegno del merito premiato, è un momento di grande commozione nella storia professionale di chi si impegnava, ogni giorno, nel proprio ruolo e rinnovava la propria fiducia all'azienda italiana e al Gruppo.

L'azienda VELUX Italia è una delle società con il maggior numero di dipendenti che si sono fregiati di questa onorificenza, motivo di orgoglio personale e successo di squadra.



32 FINESTRE, UNA VERA PARETE DIMOSTRATIVA DEL PRODOTTO



/1998

IL NUOVO CENTRO SERVIZI

A Colognola ai Colli, nella sede di VELUX Italia, l'area prefabbricata stava per essere ampliata. Nuove attività stavano per nascere. Nel 1996, l'area magazzino venne affiancata da una seconda struttura prefabbricata antistante la rete autostradale, vetrina per la visibilità dell'azienda. Come finitura di pregio del nuovo stabile, si progettò una parete inclinata composta da 32 finestre, di non semplice installazione, ma di grande effetto estetico, che diede unicità a VELUX Italia rispetto alle altre realtà del Gruppo: la cosiddetta "facciata continua", una parete espositiva delle finestre. Non era chiara la destinazione d'uso di quell'edificio, ma ben presto il dubbio lasciò il posto a una certezza: nell'arco di due anni, nel 1998, quei locali ospitarono gli uffici del nuovo Centro Servizi di VELUX Italia adibito alla formazione e ai servizi connessi alla vendita del prodotto, che rappresentò una svolta nel settore edilizio.

Si passò da una formazione rudimentale di fine anni Ottanta, rivolta a installatori, rivenditori e imprese, a una proposta formativa pianificata con programmi strutturati, pratici e interattivi, erogata all'interno del Centro Servizi, a cadenza periodica.

L'Amministratore Delegato, Massimo Buccilli, ha fortemente sostenuto lo sviluppo di quest'area, da sempre convinto dell'incommensurabile valore della formazione e della cultura d'impresa. Dai corsi base rivolti ai rivenditori sulle tecniche di vendita, ai corsi di posa per gli installatori, la gamma di proposte si è sempre più arricchita per stare al passo con l'evoluzione del mercato. L'obiettivo finale era poter offrire un servizio d'eccellenza: la soddisfazione dei clienti dipendeva non soltanto dalla qualità dei prodotti VELUX, ma anche dalla preparazione di rivenditori e artigiani che, quotidianamente, si occupavano di vendite professionali e installazioni a regola d'arte.

L'aggiornamento e lo sviluppo delle competenze diventavano un valore aggiunto in un mercato in cui si vendeva materiale pesante, si parlava un linguaggio pratico ed essenziale: questa volta era diverso. La finestra per tetti VELUX andava conosciuta, esplorata, provata: l'installazione aveva le sue regole, così come il montaggio e l'assistenza post-vendita. Le caratteristiche erano quelle di una finestra verticale, ma la differenza stava nella destinazione d'uso: il sottotetto era un luogo da scoprire e di cui meravigliarsi, non appena la luce del sole faceva capolino e illuminava l'intera superficie. C'erano molte cose da conoscere e da divulgare.





VELUX E CULTURA. I PRIMI CONTATTI CON IL MONDO ACCADEMICO

In virtù di questa vocazione alla formazione e alla cultura, VELUX Italia entrò in contatto con il mondo accademico, in particolare con il Politecnico di Milano, tramite la conoscenza di un giovane ingegnere, il prof. Marco Imperadori, docente per le tematiche relative alla luce naturale e al risparmio energetico, aprendo alla possibilità di sponsorizzare una cattedra universitaria. L'iniziativa permise di far conoscere ai futuri architetti e ingegneri le realtà della finestra per tetti VELUX e i benefici da essa veicolati, costruendo

una partnership di fiducia e collaborazione reciproca, che dura ancora oggi.

UNA NUOVA PERCEZIONE DELLA FINESTRA PER TETTI

Lo studio e la ricerca di nuovi modelli di finestra per tetti VELUX erano in continua evoluzione, assecondando le esigenze del mercato con lo spirito pionieristico e ingegnoso delle origini.

Il beneficio di poter godere di luce e ventilazione naturale aveva una portata di grande impatto, non soltanto strutturale, ma anche emozionale nel modo di vivere la mansarda.

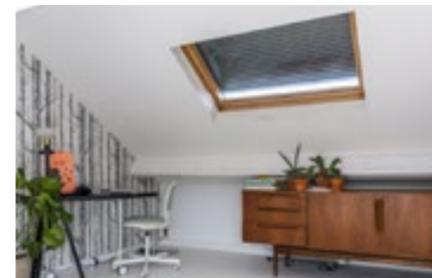
Il territorio italiano era un bacino di grandi potenzialità per la vendita delle finestre per tetti VELUX, ma doveva fare i conti con una burocrazia complessa ed esigente, considerando i molti centri storici gestiti dalle varie soprintendenze locali. A fronte di normative edilizie cavillose, molto spesso l'installazione delle finestre nei sottotetti risultava difficile: secondo i calcoli architettonici, la finestra per tetti VELUX non sembrava rispettare la proporzione del canonico rapporto aerilluminante con la superficie del pavimento, stabilito in 1/8.

VELUX Italia, con Massimo Buccilli e i suoi collaboratori, giocò un ruolo importante nel portare avanti continui tavoli di incontro con le istituzioni amministrative e gli assessorati alle attività edili e urbanistiche, proponendo la fissazione di nuove regolamentazioni sul riutilizzo di sottotetti, soprattutto nei centri storici, per i quali è sempre stato molto difficile ottenere autorizzazioni. I confronti e la determinazione nel far nascere una nuova sensibilità e incentivare la revisione delle normative in materia urbanistica, sollecitarono una revisione delle procedure da parte degli organi politici e amministrativi con potere decisionale.

Il 6 agosto 1998, la Regione Lombardia, prima tra tutte, promulgò la legge regionale per il recupero dei sottotetti a fini abitativi, "con l'obiettivo di limitare il consumo di suolo e di favorire il contenimento dei consumi energetici"

Altre Regioni, in seguito, recepirono la legge, che consentì di riutilizzare decine di migliaia di sottotetti in tutta Italia e valorizzare una parte del patrimonio edilizio. Fu un risultato di grandissima portata e preparò il terreno per la presentazione al mercato, nel 2001, di una nuova generazione di finestre per tetti VELUX, il modello "V21", in continua evoluzione sulla via della modernità.

La luce naturale illuminò i sottotetti e le mansarde di moltissimi edifici, promuovendo la cultura del risparmio energetico e di comfort abitativo.





/2001 IN ASCOLTO DEL MERCATO CHE CAMBIA

Fu un risultato di grandissima portata e preparò il terreno per la presentazione al mercato, nel 2001, di una nuova generazione di finestre, il modello "V21", in continua evoluzione sulla via della modernità. La capacità di isolamento e di protezione dagli sbalzi termici era sempre più efficace, garantendo la promessa aziendale di fornire un prodotto unico e innovativo a servizio del comfort abitativo. Più la finestra per tetti VELUX si diffondeva nel mercato, più era necessario mettere a disposizione del cliente un servizio di personale qualificato, preparato su ogni aspetto tecnico e strutturale della finestra per tetti VELUX, in grado di seguire ogni fase del montaggio, garantendo competenza e professionalità. Si andava nelle case della gente: si riceveva la loro fiducia che andava contraccambiata con interventi mirati. Per questo era necessario investire sulla formazione e sulla qualità.

In quegli anni venne formata una rete specializzata di

**installatori professionali
VELUX, denominati V.I.P.,**

artigiani selezionati e formati da VELUX Italia per garantire una posa a regola d'arte delle finestre per tetti VELUX, completata dal rilascio del certificato di corretta posa. Gli installatori V.I.P. rispondevano alla necessità

di creare un servizio professionale strategico rivolto al privato, sempre più informato, esigente e indirizzato al "chiavi in mano": VELUX si è sempre messa in ascolto delle esigenze emergenti del mercato in continuo cambiamento, proponendo soluzioni e risposte personalizzate. Oggi la rete conta un centinaio di installatori professionali V.I.P. sparsi sul territorio che, periodicamente, seguono percorsi di aggiornamento al Centro Formazione VELUX Italia.

In ottica di fidelizzazione del cliente, anche il servizio di assistenza post-vendita era composto da personale dipendente VELUX Italia, un

motivo di distinzione rispetto alla concorrenza. Il privato poteva contare su interlocutori di fiducia, formati ai valori e allo stile aziendale. La storia insegna che ogni avvenimento è inserito in un contesto economico, politico e sociale che può cambiare le regole del gioco e richiede adeguamenti per stare al passo con gli equilibri che, conseguentemente, si instaurano. L'azienda VELUX Italia ha seguito la corrente degli eventi con grande spirito costruttivo, grazie a tutti i collaboratori che non hanno mai smesso di sentirsi parte di una famiglia capace di mettere insieme le forze quando è il momento di farlo.



L'evoluzione nel tempo degli strumenti dimostrativi del Gruppo VELUX



Nel 1948 una dimostrazione delle finestre come vie di fuga in caso di incendio, per i vigili del fuoco di Copenhagen



1942



Nel 1948, il laboratorio dimostrativo a Søborg, per la Commissione Edilizia di Copenhagen



Uno stand fieristico in Danimarca, nel 1968



Un pannello espositivo nella sala mostra nel 1972



Stand fieristico in Austria



Esposizione in Svezia risalente al 1990

Nei primi anni 2000, l'attività di promozione per la vendita delle finestre per tetti VELUX guardava ancora alle fiere con gli stessi occhi esplorativi degli inizi, adeguata al mutare dei tempi e alle novità di prodotto, dotato di innovazioni tecnologiche sempre più sofisticate e performanti.



2008_SAI, Bologna

ESPOSIZIONI IN MOSTRA

Gli stand fieristici VELUX in Italia

VELUX Italia partecipava a edizioni fieristiche territoriali, soprattutto a quelle di maggiore portata nazionale come il SAIE a Bologna, storico Salone Internazionale dell'edilizia e, in anni recenti, il MADE Expo di Milano.



2011_Euroluce



2009_Tenda & Tecnica, Verona



2010_SAI, Bologna



2011_Klimahouse, Bolzano



2013_MADE, Milano



VELUX in fiera, oggi.

La fiera diventa un punto di incontro e confronto tra l'azienda e i diversi stakeholders; domanda e offerta, tra progettisti, rivenditori, mondo accademico, installatori, studenti, addetti ai lavori, utenti finali.



Klimahouse e MADE Expo nel 2017

LA FINESTRA INTELLIGENTE



/2002

VELUX E LA NUOVA TECNOLOGIA IO-HOMECONTROL®

Il 1° gennaio 2002 accadde uno sconvolgimento monetario in Europa, con riflessi sull'economia finanziaria mondiale: si diede ufficialmente addio alla Lira, entrando nell'Eurozona, con la nuova moneta di cambio, che, da allora, diventò l'Euro. Tale passaggio fu difficoltoso, dal punto di vista amministrativo, ma tutti, uniti, seppero far fronte a questo cambiamento così radicale. Se nel 2002 l'Euro sconvolse le Borse internazionali, VELUX Italia presentò al mercato una nuova, sofisticata tecnologia, che ha dato inizio a una nuova era delle finestre per tetti: VELUX INTEGRA, in grado di rendere "intelligente", l'abitazione, grazie alla tecnologia *io-homecontrol*® per il miglioramento delle condizioni abitative. Fu una vera pietra miliare nella gamma dei prodotti: la finestra per tetti VELUX INTEGRA era completamente elettrica, dotata di motorizzazione integrata. Addio al motorino esterno delle precedenti generazioni. Altamente performante nel bilanciamento del calore, VELUX INTEGRA era in grado di garantire il massimo comfort abitativo, versatile e funzionale, dotata di otto programmi predefiniti, per monitorare e variare

la qualità dell'aria, la temperatura e la sicurezza nella propria casa. Venne superato il concetto di telecomando stilo, sostituito dal *control pad*, con il quale divenne possibile programmare l'apertura o chiusura delle finestre nei sottotetti, così come delle tapparelle e delle tende, sia interne sia esterne, in qualsiasi orario e da qualunque punto della casa, gestendo in modo ottimale la modulazione della luce e della ventilazione naturale nell'ambiente.

La tecnologia VELUX INTEGRA venne implementata dal Gruppo e fu proprio un'intuizione di VELUX Italia a gettarne le basi.

La domanda del mercato italiano di finestre per sottotetti si indirizzava a un modello motorizzato, per essere apribile a una certa altezza: l'inclinazione dei tetti degli edifici italiani, di 15°, non era competitiva con quella spiovente dei tetti danesi, pertanto l'apertura manuale era pressoché impossibile. Con

un motorino affiancato, la soluzione fu alla portata di tutti. Si poteva fare di più. Il bacino di vendita si presentava di una certa portata, bastava individuare una soluzione ancora più efficace e, soprattutto, altamente funzionale: venne messo a punto un sistema in grado di integrare il blocco motore nella finestra per tetti e creare un serramento totalmente automatizzato e modulabile con hardware di nuova generazione.

VELUX INTEGRA fu progettata anche nella versione solare, programmabile dal control pad, totalmente autonoma dalla rete elettrica e alimentata dall'energia del sole, attraverso una cella fotovoltaica posta all'esterno del telaio, adatta in caso di ristrutturazioni.

/2003 IL PASSAGGIO A SAP

La spinta all'innovazione portava ossigeno e apriva la strada a ulteriori progressi, che si riversarono anche nei programmi gestionali dell'azienda: nulla era più come prima, ad eccezione dei valori che tutti osservavano e si impegnavano a rispettare. Il Gruppo era sempre più in espansione, con l'esigenza di creare dei sistemi operativi globalizzati tra tutte le realtà VELUX sparse in 40 Paesi nel mondo. Queste mutate dimensioni, richiesero l'inserimento di un sistema gestionale standardizzato nelle procedure, il SAP, che, ufficialmente, entrò a pieno regime in VELUX Italia il 1° aprile 2003.

Un lavoro di squadra permise, in un anno, di convogliare tutti i dati dal vecchio al nuovo programma: anche Massimo Buccilli si sedette in prima linea per dare un contributo in termini di aiuto e di sostegno alle persone che si diedero da fare giorno e notte per rispettare le scadenze.



/2005

LA GAMMA PRODOTTI SI ALLARGA

Un paio di anni più tardi, nel 2005, nuovi prodotti si aggiunsero alla gamma VELUX, **il tunnel solare e la finestra cupolino per tetti piani.**





/2006

IL MAGAZZINO VIENE ESTERNALIZZATO

Un percorso in salita, in un contesto economico che è cambiato lungo il tragitto, causando pressioni, a volte non prive di conseguenze. Infatti, il Gruppo VELUX, nel 2006, si indirizzò verso la scelta, imposta da un mercato sempre più attraversato da logiche di sistema e dagli equilibri instabili, di esternalizzare l'attività del magazzino, affidandola a una società specializzata. La grande famiglia si rese conto di essere diventata una grande azienda, con responsabilità maggiori, una tra tutte, quella di sapersi adattare con flessibilità ai cambiamenti.





Se solo si potessero contare i passi effettuati da quel 1977 e si potessero ripercorre, a ritroso, nel tempo, quante voci, quanti aneddoti, quante storie da raccontare, come quella che accompagna, oggi, VELUX Italia, a quarant'anni di distanza.

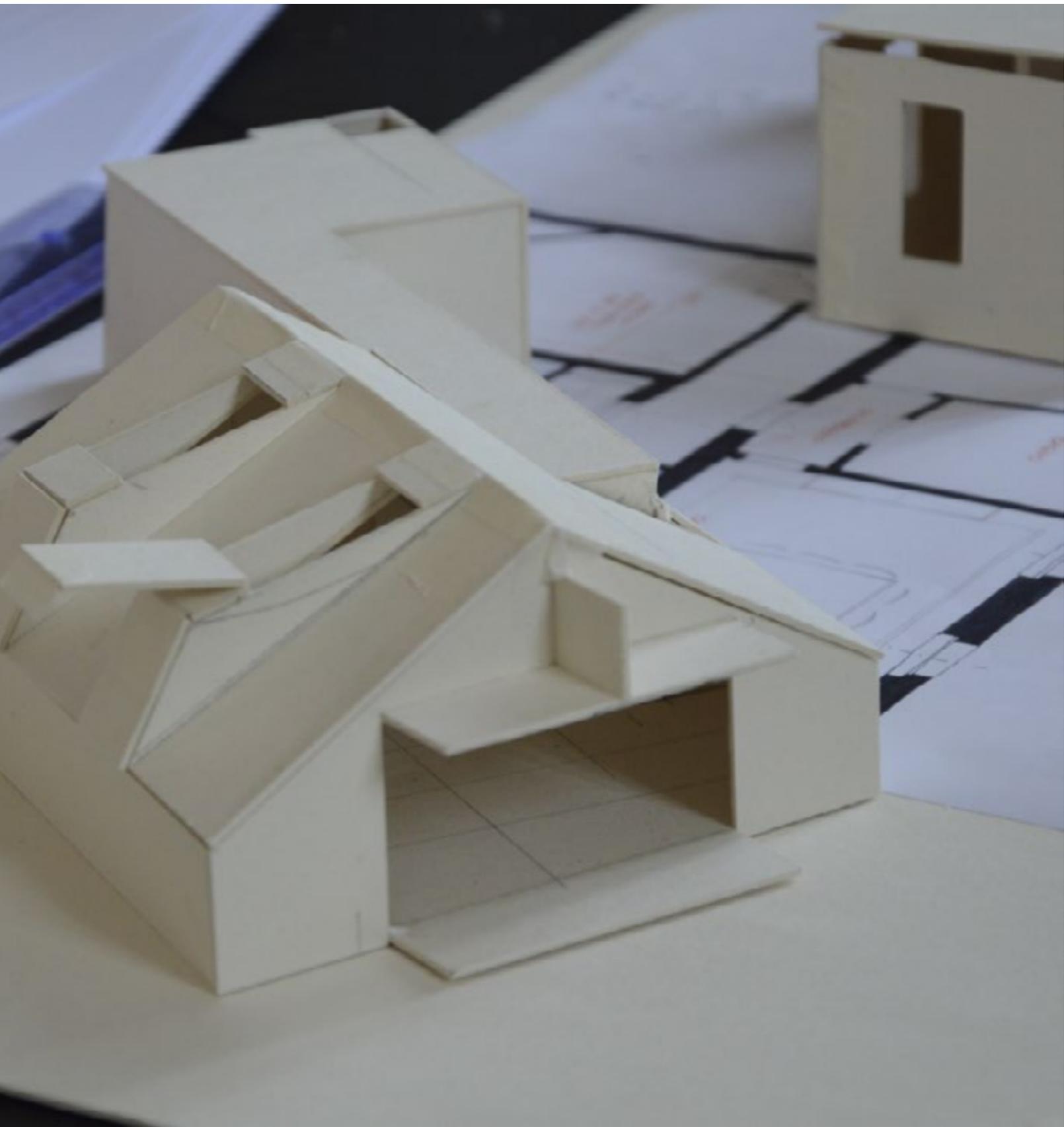
VELUX Italia rimandava l'eco di uno spirito pionieristico che non diventò mai obsoleto, punto di riferimento per ogni ulteriore conquista verso il benessere di tutti, a servizio di un modo sano e sostenibile di vivere il proprio spazio abitativo. Il tempo della propria casa è sacro come quello di un tempio e va vissuto salvaguardando anche il contatto con l'energia del sole.

LA REALTÀ, SPESSO,
SUPERA SE STESSA
E CIÒ CHE TUTTI
CHIAMAVANO
FINESTRA PER
TETTI, ERA MOLTO
DI PIÙ: UN INSIEME
DI VALORI, PERSONE,
PRINCIPI E VOLONTÀ
DI PORTARE AVANTI
UNA MISSIONE, CON
OBIETTIVI SPECIFICI
E SEMPRE PIÙ
AMBIZIOSI.

/2008-2017

INGEGNO ESPLORAZIONE SFIDA
SVILUPPO **EVOLUZIONE**

LA CULTURA
DELLA LUCE
E DEL COMFORT
ABITATIVO
**FA BRECCIA
NELLA
PROGETTAZIONE**



SOSTENIBILITÀ E SOLUZIONI
AVVENIRISTICHE A SERVIZIO
DEL COMFORT ABITATIVO

IL FUTURO

La crisi finanziaria, che dal 2007 ha preso avvio negli Stati Uniti d'America, dando vita a una recessione economica mondiale, con gravi ripercussioni sul mercato nazionale, soprattutto a danno del comparto edilizio e immobiliare, non è riuscita a travolgere il trend di VELUX Italia, azienda leader sul mercato italiano nel comparto edilizio di finestre per tetti, e del Gruppo, pur facendo sentire inevitabili contraccolpi.

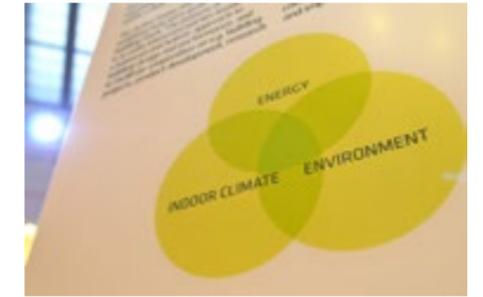
Una crisi apre, spesso, a grandi cambiamenti, fa issare le vele e spinge verso nuove rotte, suggerite da un contesto che, se da una lato limita, dall'altro indirettamente può rivelarsi incentivante. La caduta del settore immobiliare è stata compensata dalla crescente domanda del privato, grazie agli incentivi fiscali governativi, alla riqualificazione degli spazi abitativi, spostando la linea degli investimenti verso le ristrutturazioni di edifici già esistenti. I funzionari di vendita si impegnarono ulteriormente nel supportare la rete distributiva VELUX Italia, verso un mercato caratterizzato da richieste personalizzate e rivolto alla ricerca di soluzioni per il risparmio energetico. La sostenibilità è da sempre un valore perseguito dalla Casa Madre e trasmesso, culturalmente, a tutte le aziende del Gruppo VELUX, in particolare attraverso le innovative finestre per tetti alimentate dall'energia solare.



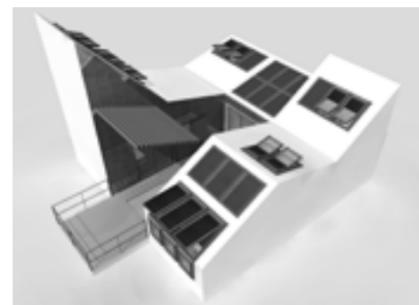
/2008 MODEL HOME 2020

Come esempio concreto e tangibile di impegno verso lo sviluppo sostenibile degli edifici,

nel 2008, il Gruppo VELUX ha dato vita al progetto MODEL HOME 2020, che ha previsto la costruzione di 6 prototipi di "case avveniristiche sostenibili", caratterizzate da bassi consumi energetici, clima interno confortevole e rispetto per l'ambiente.



VELUX®
MODEL HOME 2020



ÀTIKA, IL FUTURO A BASSO IMPATTO

Un esempio di edificio a basso impatto è stato rappresentato dalla demo house *àtika*, esempio futuristico di sostenibilità ambientale e di sensibilizzazione all'adozione di comportamenti virtuosi, a partire dallo stile di vita abitativo, nel rispetto dell'ambiente e del proprio benessere. È stata presentata a Bilbao, nel 2007 e a Roma nel 2008, dove è rimasta per mesi aperta al pubblico. Successivamente, *àtika* è stata installata nei pressi dell'ingresso Sud della Fiera di Rho-Però di Milano, tra i grattacieli firmati Dominique Perrault e i padiglioni fieristici progettati da Massimiliano Fuksas, esposta per circa un anno. Grazie ai rapporti di collaborazione tra VELUX Italia e il Politecnico di Milano, *àtika* è stata collocata all'interno del Campus Bovisa del Politecnico, dove è diventata il *VELUXlab* ovvero

il primo edificio italiano a "energia quasi zero" inserito in un contesto universitario.





VELUXLAB

VELUXlab è un progetto pilota di un edificio ad altissima efficienza energetica, diventato **sede di un laboratorio d'eccellenza.**

VELUXlab è un progetto pilota di un edificio ad altissima efficienza energetica, diventato sede di un laboratorio di eccellenza, in cui si sperimentano e si testano innovative soluzioni tecnologiche e dove operano ingegneri, studenti, laureandi e ricercatori, impegnati nel portare avanti programmi di ricerca su nuovi materiali edili e sui benefici visibili di luce e ventilazione naturale. Una casa del futuro, dotata di sistemi automatizzati e totalmente funzionali ai cambiamenti climatici esterni: un'abitazione ideale che rispetta i valori e i cicli della Natura. Questo modulo sperimentale ad alto contenuto tecnologico e innovativo, veicola l'esigenza di una nuova progettualità in ambito architettonico.



INFLUENZARE LA CULTURA DELLA LUCE

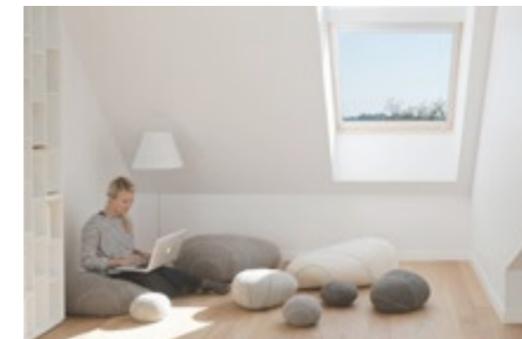
Si diffonde la necessità di dialogare con gli architetti per sensibilizzarli a una nuova mentalità ideativa,

che preveda lo sviluppo di concept abitativi dotati di una corretta illuminazione dei locali, convogliando negli spazi la luce zenitale. Ispirata a questa nuova missione, l'azienda veronese sperimenta, inizialmente, attività promozionali rivolte a studi professionali, coinvolgendo tre storici funzionari di vendita VELUX Italia in fase di pensionamento, per valutare la fattibilità del progetto. L'esito, molto positivo, convince sulla necessità di formare specificatamente collaboratori specializzati, in grado di veicolare la filosofia e l'ispirazione adeguata ai temi della luce e della ventilazione naturale.

Nasce il progetto Influence,

che vede il formarsi di un team di persone totalmente dedicate alla visita dei progettisti. Grazie a una mirata strategia in Sud Italia, area ad alto potenziale, le prime Regioni interessate alla nuova emergente attività consulenziale sono la Sicilia e la Campania. Il messaggio da veicolare è chiaro: i concetti di luce, ventilazione naturale e benefici sulla salute delle persone, a partire dallo spazio abitativo, iniziano a fare breccia nella progettazione. La cultura della luce rimbalza sempre più e coinvolge architetti e progettisti convinti ad adottare

un approccio più sostenibile all'ambiente domestico, collegato a una riduzione dei consumi energetici e agli effetti positivi della luce solare sulla salute, sul benessere e sulla produttività delle persone.





Più
luce naturale
Più
comfort interno
Meno
energia utilizzata

/2013

LA NUOVA GENERAZIONE DI FINESTRE

Grande fermento per nuove iniziative che promuovono cultura e stimolano cambi di paradigma nel settore edilizio, riconoscendo all'azienda VELUX Italia un ruolo di prima linea nella distribuzione delle finestre per tetti. Se da un lato si alimenta la filosofia della luce, dall'altro, lo scenario economico globale e italiano si trova costantemente stretto tra le maglie di una congiuntura internazionale di segno non ancora positivo, seppur con spiragli di ripresa. In un simile contesto, così come in un mare in tempesta, un buon marinaio cerca di mantenere in piedi la nave, cambiando direzione, se necessario o modificando le regole della navigazione, così il Gruppo VELUX si trova, nel 2013, nella condizione di attuare una scelta sistemica, delocalizzando il reparto amministrativo di VELUX Italia, affidandone la gestione a un interlocutore esterno specializzato. Il passaggio viene gestito in modo progressivo, specchio di una realtà ormai cresciuta e inserita in logiche globali di lungo termine.

La crisi non impedisce al genio creativo di studiare, elaborare, credere in soluzioni sempre più ambiziose.

Nello stesso anno viene ufficialmente presentata sul mercato il modello di finestra per tetti VELUX "V22", molto più performante, in grado di isolare l'ambiente dagli sbalzi termici, a garanzia di una massima efficienza energetica e, di conseguenza, di un ottimale comfort abitativo, grazie a un sistema interno isolante (*Thermotechnology*). I telai risultano più sottili, aumentando, in proporzione, la

superficie della vetrata, mantenendo così la trasparenza per far entrare più luce. Il lancio ufficiale sul mercato avviene in concomitanza con la fiera MADE Expo di Milano, all'interno di un evento speciale, alla presenza dei migliori rivenditori VELUX e dei dipendenti dell'azienda VELUX Italia. In quell'occasione il percorso che porta a VELUX dalla metropolitana richiama l'attenzione grazie alla presenza di cartelli calpestabili che indicano la direzione giusta per "vedere la vera finestra per tetti".



Nella foto, Jørgen Tang-Jensen, CEO del Gruppo VELUX



In anni recenti, lo stand VELUX Italia ha dedicato spazio alla figura del progettista,

con il quale si sono organizzati tavoli di lavoro, per un confronto generativo di idee e collaborazione futura, e ha ospitato famosi architetti per tenere convegni su temi a rilievo. Nell'ultima edizione di MADE Expo, all'interno dello stand, è stato predisposto un apposito strumento di realtà aumentata, l'oculus, attraverso il quale, virtualmente, il visitatore ha potuto far visita alla sede produttiva in Danimarca, così come sperimentare il buio di un sottotetto, cui segue l'effetto trasformativo della luce nell'ambiente. Una parte della struttura espositiva è stata arredata come una vera e propria casa, mentre l'altra è rimasta totalmente scura: il contrasto voluto doveva fare vivere l'esperienza della luce all'interno di un sottotetto, assaporandone il comfort e il benessere percepito.



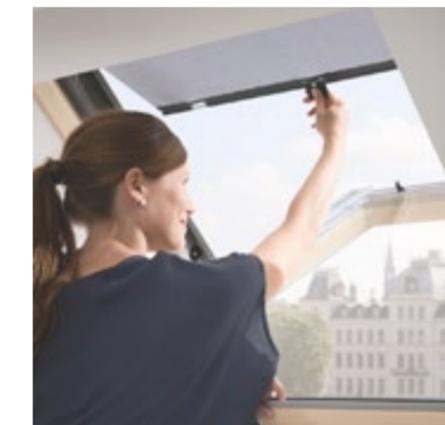
I tempi moderni sono veloci. La parola d'ordine è guardare avanti e non accontentarsi dei risultati raggiunti. Lo spirito pionieristico non si arresta, pervade di sé ogni iniziativa e muove progressi nel cuore della modernità. Centrale, per VELUX Italia, il cliente finale e le sue esigenze di comfort abitativo: emerge, in questa fase evolutiva, l'importanza di un ritorno alle origini, quando si diffondeva la cultura della mansarda come spazio della casa da ritrovare e in cui vivere in modo salutare, a contatto con la luce naturale. La finestra per tetti VELUX, trasformando abitudini e stili di vita, grazie a una tecnologia in continuo cambiamento, riafferma il rapporto dialettico con l'utilizzatore finale, identificato nella famiglia o nel singolo individuo, che si sente parte di uno spazio domestico in grado di comunicare e di interagire, quasi in ascolto continuo di esigenze e bisogni. I tetti diventano più leggeri, non sovrastano ma aprono nuove prospettive sul cielo e sull'ambiente naturale circostante, grazie alla finestra per tetti VELUX, alla ricerca di uno scambio continuo tra clima interno ed

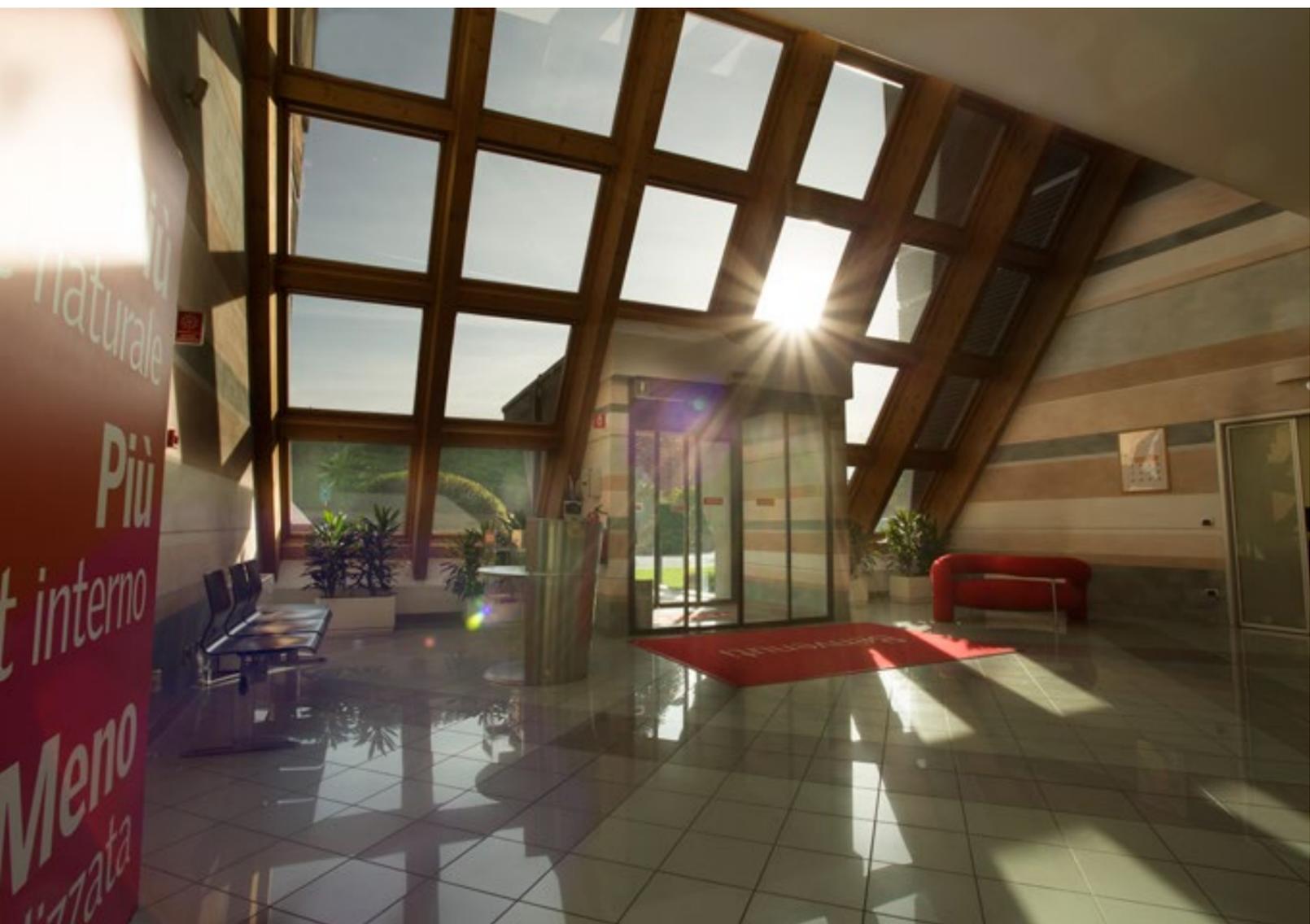
esterno, tra desiderio di maggiore benessere e l'immediata opportunità di sperimentarlo dentro le proprie mura domestiche. Prevale il senso di responsabilità verso le persone e il loro modo di vivere una quotidianità all'insegna del massimo beneficio percepito, grazie ad ambienti interni più luminosi e areati da ventilazione naturale. Nel momento in cui VELUX Italia si proietta nel futuro, si rafforza la vicinanza con la dimensione reale delle persone che colgono i benefici di soluzioni studiate al servizio del loro benessere globale.

Si inizia a parlare non soltanto di prodotto, ma anche di soluzioni ideali, comfort e sostenibilità.

Si amplificano le consulenze e le visite ai progettisti. Si organizzano eventi e si dà vita a periodiche iniziative formative: VELUX Italia stringe relazioni con enti e accademie, in cui si organizzano interventi sulla progettazione della luce naturale rivolti a giovani futuri ingegneri e architetti, collaborando, anzitutto, con il Politecnico di

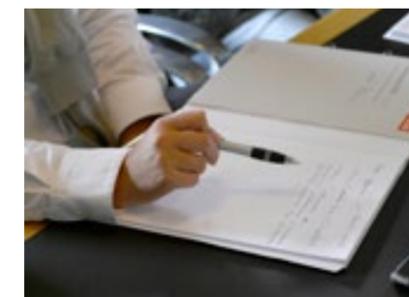
Milano e, in anni recenti, con le università di Torino, Roma, Firenze, Palermo, Venezia, Trento. Maturano consapevolezza e si aprono nuove prospettive, alla presenza di numerosi studenti e tecnici esperti di settore, invitati ai numerosi convegni organizzati a più riprese sul territorio nazionale.





Il Centro Servizi di VELUX Italia, nato ufficialmente nel 1998, propone corsi rivolti a progettisti, rivenditori e installatori. La formazione erogata, pratica e interattiva, segue programmi strutturati e mirati, per garantire un'efficiente preparazione a rivenditori e artigiani che, quotidianamente, si occupano di vendite professionali e installazioni a regola d'arte. All'interno, è presente il laboratorio VELUX, un'area luminosa, in cui vengono effettuate prove di montaggio delle finestre e si eseguono test sul serramento per verificarne l'efficacia isolante in termini di protezione dal caldo e dal freddo, nonché la resistenza

agli urti, all'impatto e al carico. Si incontra in una zona circolare, ben delimitata e identificata da una grafica, che suggerisce i temi della luce e della ventilazione naturale attraverso tre slogan "più bianco", "più luce", "più vita" (more white, more light, more life), è possibile indossare cuffie e oculus in realtà aumentata, ed effettuare una visita virtuale allo stabilimento produttivo danese, nonché sperimentare una suggestiva simulazione ambientale, all'interno di una mansarda, che, dall'esperienza di buio, si illumina, grazie alla luce del sole. Inoltre, è presente, uno show room espositivo delle principali tipologie di finestre per tetti, di varie dimensioni e formati.





/2016

RETHINK DAYLIGHT

Il passo successivo è quello di coinvolgere i progettisti a livello nazionale con una formazione dedicata e, nel 2016, si organizzano workshop, uno tra tutti il ReThink Daylight, rivolto a professionisti pronti a sfidarsi sul tema della luce solare.



Un'occasione per ritrovare il piacere di mettersi in gioco, costruire modelli e testarli all'interno di un simulatore di luce zenitale. Il ReThinkDaylight prevede la partecipazione di dieci, al massimo dodici architetti di studi professionali, totalmente immersi in un ambiente stimolante, all'interno di una location suggestiva, pronti a mettersi al lavoro, assistiti da un tutor VELUX. Una prima fase è dedicata all'ideazione di un progetto architettonico rispetto al tema della luce, mentre la seconda riguarda l'ingegnerizzazione ovvero l'analisi di fattibilità del progetto, l'inserimento di eventuali interventi correttivi per la successiva e reale messa in pratica della soluzione abitativa ideata. Un'esperienza di grande impatto emotivo e generativo di nuove idee e collaborazioni con un settore strategico, delegato a diffondere valori, la cultura e la filosofia della luce in ogni luogo.

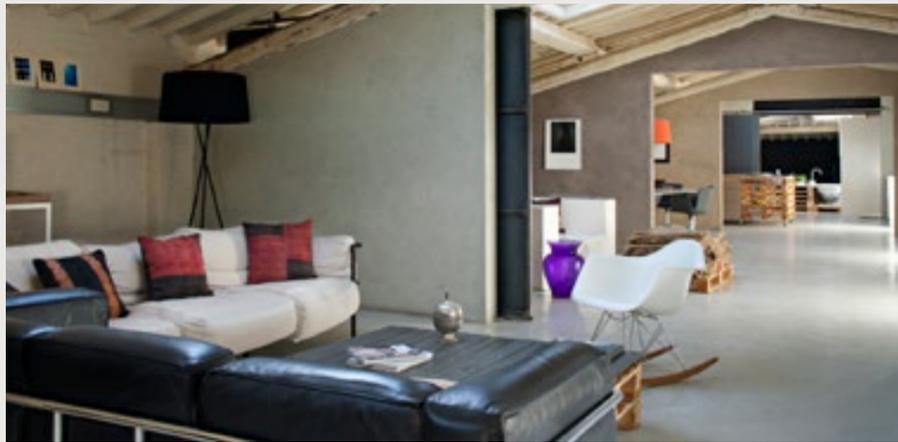


Case history di una sinergia di successo



VELUX E L'ARCHITETTURA

I progettisti sono i partner ideali nel servizio al cliente finale, soprattutto quando la buona progettazione sposa la luce naturale.



Firenze, loft multifunzionale

In un ex boscetto nel centro storico di Firenze, il sottotetto è stato recuperato e trasformato in un loft multifunzionale. I materiali scelti per le pareti, le finiture e i pavimenti di tutta la casa rimandano all'origine industriale del luogo. L'appartamento all'ultimo piano fa parte di uno stabile pensato come laboratorio creativo: oltre ad essere adibito ad abitazione privata, è anche utilizzato come alloggio

per ospiti di passaggio e location per piccoli eventi. Originale la pianta, composta da un'unica "navata", in cui piccoli tramezzi in diverse tonalità di colori naturali scandiscono il volume e ne sottolineano la divisione in funzioni. Pochi ed essenziali gli arredi, scelti però con cura. Molte soluzioni sono volutamente low cost: vengono spesso utilizzati materiali in origine

"poveri", ora convertiti a un uso domestico. Leitmotiv del progetto sono infatti i pallets - piattaforme in legno per la movimentazione delle merci utilizzate nelle industrie - che diventano divani, tavoli, basi per i sanitari o per l'isola di lavoro della cucina.

Progetto: Studio q-bic, Firenze
Foto: Alberto Parise



Alia, Sicilia, tradizione e innovazione

In un complesso agricolo non lontano da Palermo, nella zona di Alia, quattro piccoli fabbricati in precedenza adibiti a magazzini e dépendance di servizio sono stati accorpati tra loro e ampliati, ricavando un confortevole spazio abitativo su due livelli.

Filo conduttore del progetto sono il recupero e la conservazione dei tratti originari, nel rispetto del paesaggio e della storia del luogo. Il miglioramento dell'efficienza energetica della costruzione e le soluzioni architettoniche sono andate di pari passo con la scelta di materiali a basso impatto ambientale. Un involucro di grande effetto, messo in risalto nei diversi ambienti anche dall'essenzialità e sobrietà delle finiture e degli elementi d'arredo.



Progetto: architetti Maria Eliana Madonia e Barbara Salemi, Palermo
Foto: Alberto Parise e Santo Eduardo Di Miceli



Ancona, più spazio e più luce

Ad Ancona, un appartamento di recente costruzione, all'ultimo piano, è stato ampliato grazie alla chiusura di due terrazzi a tasca semicoperti. L'intervento è stato reso possibile mediante l'installazione di infissi verticali e di ampie finestre a chiusura del tetto. L'appartamento di 90 mq lordi abitabili era caratterizzato da un'equivalente superficie di terrazzi, di cui una metà a tasca, cioè incassati nel tetto.

Con la chiusura di due di questi e una nuova distribuzione degli ambienti interni, è stato possibile ampliare il soggiorno, prima di dimensioni contenute, e ricavare una terza camera, da adibire in parte anche a studio e spazio relax.

La metratura netta dell'abitazione è ora passata a circa 110 mq, con un'altezza media dei nuovi locali di 2,40 metri. Migliora anche la luminosità, grazie alle nuove finestre per tetti che illuminano in profondità gli ambienti.

*Progetto: Studio di Architettura Arch.
Michele Legrottaglie, Ancona
Foto: Alberto Parise*



Rifugio Monte Bianco, sfida estrema

Costruire un rifugio a 3.835 metri, a poche centinaia di metri dalla vetta del Monte Bianco. Ecco una sfida estrema che VELUX non poteva rifiutarsi di cogliere.

Perché lo spettacolare Refuge du Goûter, incastonato come una pietra preziosa in un contesto mozzafiato, vuole rispettare al massimo i delicati equilibri della montagna e divenire un esempio di edificio montano sostenibile e a basso impatto ambientale. VELUX ha fornito 55 finestre per tetti a risparmio energetico composte da triplo

vetro isolante e da un ulteriore vetro esterno dello spessore di 8 mm. Le finestre sono state appositamente pensate e realizzate per rispondere al clima estremo del Monte Bianco, caratterizzato da forti escursioni termiche, con punte di -28° C in inverno e venti che soffiano fino a 300 km/h. Il lavoro della squadra VELUX coinvolta nel progetto è stato scandito da tre fasi salienti: una prima installazione delle finestre prive di vetri sui moduli prefabbricati, un successivo trasporto in vetta delle vetrate per l'acclimatamento alla

pressione atmosferica della quota e, infine, l'installazione delle stesse sui battenti. Per la forma particolare dell'edificio quest'ultimo lavoro è stato condotto su impalcature esterne, in bilico su uno strapiombo di 800 metri.



/2017 VELUX, LOVEBRAND ITALIANO

VELUX Italia, da una recente ricerca, è risultata brand leader per gli architetti italiani: e il nome VELUX indica la "la finestra per tetti" per antonomasia: un riconoscimento che onora l'impegno di tutti nell'essere riusciti a ottenere un simile posizionamento, che rinnova la motivazione a guardare ancora più lontano, guidati dalla luce e dall'ingegno.





VELUX ACTIVE, IL SISTEMA INTELLIGENTE

Essere leader di mercato significa aiutare il mercato a trovare le soluzioni migliori. VELUX Italia è stata tra le prime aziende a credere nella gestione automatizzata delle aperture, proponendo soluzioni domotiche in grado di aumentare il comfort ambientale e la sicurezza degli abitanti domestici. Le finestre per tetti VELUX, già a partire dal 2017, sono state collegate alla tecnologia *HomeKit*, legata alla piattaforma domotica di Apple. Grazie alla partnership siglata, alla fine del 2016, con l'azienda di Cupertino e, grazie all'integrazione dei prodotti, sarà possibile gestire in maniera semplice ed efficiente le abitazioni con l'applicazione *Home2*. Si tratta di un vero e proprio pannello di controllo da cui si potranno gestire finestre, impianti di riscaldamento e di condizionamento, elettrodomestici, videocamere di sorveglianza, cancelli, portoni e tanti altri dispositivi.

La tecnologia VELUX 2018 rappresenterà una novità assoluta nella storia dei lanci di prodotto aziendali, destinata a segnare una svolta nel settore. Il sistema intelligente, collegato alla piattaforma APPLE, è stato denominato VELUX ACTIVE e

sarà in grado di rispondere all'esigenza di consumatori sempre più consapevoli dell'influenza, sul proprio benessere, del comfort all'interno degli spazi abitativi per sé e per la propria famiglia.

Un sistema che percepisce, pensa e agisce. Grazie a VELUX ACTIVE l'utilizzatore non dovrà più preoccuparsi di aprire le proprie finestre per tetti, per arieggiare una stanza, alzare o abbassare le tapparelle a seconda dell'irradiazione solare.

VELUX ACTIVE intercetterà queste necessità, azionando l'apertura delle finestre e delle coperture a seconda delle necessità: sarà così assicurato un clima interno ottimale sulla base di parametri legati al clima nell'abitazione, quali la temperatura, l'umidità e i livelli di CO₂.



Lo origini di VELUX Italia, la sfida, lo sviluppo, la crescita, l'evoluzione rappresentano tappe storiche di una grande avventura sostenuta dalle persone che hanno creduto in qualcosa di grande, uomini e donne che hanno saputo fare squadra, coltivando la fame di sapere e cogliendo l'assoluto valore di vivere il proprio lavoro come una grande scuola in cui apprendere teorie e modelli, ma, soprattutto, in cui mettersi in gioco e fare esperienza, con sacrificio, dedizione e passione.

La finestra per tetti VELUX è in continua evoluzione. Nasce, cresce, evolve, guarda al futuro, con la curiosità di sempre. Un ciclo che, dalle origini, si rinnova, cambia, si perfeziona, parla alla gente, fissa valori e si fa portavoce di un'etica professionale e umana che guida ogni scelta, ogni punto di svolta.

La finestra per tetti VELUX diventa adulta, capace di reinventarsi, allineata ai nuovi must dettati dalle logiche digitalizzate, quella dei Big Data, del 4.0, della realtà aumentata. La tecnologia corre veloce: è obbligatorio rimanere al passo con i tempi, saper dialogare con nuovi interlocutori.

VELUX ITALIA HA VINTO LA SFIDA E SI PREPARA PER RAGGIUNGERE ULTERIORI TRAGUARDI, GRAZIE ALL'INGEGNERIA INARRESTABILE E ALLA FORZA DI UN TEAM CHE FIN DALL'INIZIO HA CREDUTO AL VALORE DI UNA GRANDE IMPRESA.





“

Una visione, una grande idea, una missione: in questi tre termini si condensa l'essenza di quello che siamo e che vogliamo essere.

Siamo un'azienda fortunata perché la missione di portare luce naturale e aria fresca nelle abitazioni di tutto il mondo per l'ottimizzazione del comfort interno è un percorso che affascina e coinvolge tutti noi con entusiasmo, consci di portare avanti un obiettivo utile per la società di oggi e di domani.

Ripassando il percorso di VELUX Italia dal 1977 ad oggi e, prima ancora, con i primi passi mossi tramite il contributo della ditta Lacedelli, si nota come questo ideale, che ci ispira e ci motiva ogni giorno a dare il meglio, sia sempre presente e vivo in noi.

La recente crisi edilizia durata quasi un decennio, che sembra finalmente volgere al termine, ha messo a dura prova la nostra professionalità e determinazione, ma non sono mai mancati gli sforzi da parte di tutti di cambiare marcia e guardare avanti, rilanciando una nuova missione che, pur mantenendo i valori di base già citati, li reinterpreta alla luce delle importanti novità che il mercato propone.

Questa sfida è stata ancora una volta affrontata con rinnovato impegno e determinazione e, possiamo dire, con orgoglio, che il nostro modello di sviluppo è visto come punto di riferimento da molti all'interno del mondo VELUX.

Il merito è di tutti noi, ma anche di chi ci ha preceduto, instillando in noi il seme della ricerca continua di soluzioni e proposte innovative spinte a incontrare le sfide che, inevitabilmente, si presentano nel dinamico seppur complesso mondo di oggi.

I primi quarant'anni di questa azienda sono stati un grande successo e sono sicuro che i prossimi lo saranno ancora di più. Questo impegno e questa promessa mi guidano ogni giorno nella mia avventura con VELUX Italia e ne vado fiero.

Massimo Buccilli



VELUX Italia s.p.a.
Via Strà 152
37030 Colognola ai Colli VR
Tel. 045 6173666

www.velux.it



VELUX®

VELUX®

1977-2017 40 ANNI DI NOI

dorso