

N° 19 - MARZO 2021

ISSN 2532 - 5345



YB
YouBuild

TENDENZE E ATTUALITÀ DAL MONDO

aluvetro.it

CLASSIFICHE
*La top 100
dei general contractor*

SICUREZZA
*Costruire a prova
di terremoto*

ALUVETRO
*Parapetti e balconi
il design è trasparente*

Storia
DI COPERTINA

ALUVETRO

Gli specialisti



della balaustra



Da sinistra Eddy Pescini,
Ceo Aluvelvetto,
e Davide Bonora,
direttore generale

L'azienda bresciana attiva nella progettazione e realizzazione di soluzioni in vetro per interni ed esterni si prepara a introdurre la nuova linea di parapetti Modular. Perfetta per facciate e superbonus

Tra i lavori di riqualificazione che danno diritto alle agevolazioni del bonus facciate è compresa la sostituzione delle vecchie balaustre di balconi e terrazze, spesso fuori norma e in stato di degrado. Lo sgravio fiscale può arrivare fino al 110% in caso di lavori legati agli interventi trainanti previsti dal superbonus. Per valutare ogni aspetto utile alla scelta del parapetto ideale, Aluvelvetto, azienda di Orzinuovi (Brescia), offre a progettisti e installatori supporto e consulenza tecnica, dalla risoluzione del nodo alla messa in opera. Specializzata nella progettazione e realizzazione di parapetti, ringhiere e balaustre in vetro per interni ed esterni, l'azienda propone numerose soluzioni tecniche per affrontare ogni problematica in cantiere. Oltre all'ampia scelta di balaustre in vetro della gamma Garda, da quest'anno i professionisti avranno a disposizione una interessante novità: la balaustra Modular, parapetto di nuova generazione, ideale in ogni intervento di ristrutturazione. Ne parliamo con il direttore generale, Davide Bonora, il responsabile della ricerca e sviluppo Simone Pimazzoni e il responsabile dell'unità di business Aluvelvetto, Gianluca Bonometti.

Domanda. Quali sono le novità Aluvelvetto in termini di prodotti?

Gianluca Bonometti. Stiamo per introdurre sul mercato

Storia DI COPERTINA

ALUVETRO



Elemento di parapetto della linea Garda

Modular, una nuova gamma di parapetti caratterizzata da tamponamenti differenti a richiesta del cliente. Un prodotto veloce e facile da installare, che valorizza l'aspetto architettonico della facciata esistente e che può rispondere in maniera ottimale alle esigenze del mercato della ristrutturazione, anche nell'ottica dei bonus attivi in questo momento. Oltre a Modular, Aluvetro presenterà presto il parapetto Garda One, un ampliamento della gamma Garda, che vede una semplificazione delle modalità di posa dal lato interno.

Simone Pimazzoni. Il parapetto Modular è proposto in due tipologie: una versione regolabile, che consente di compensare le "difformità" del supporto su cui si va a installare il prodotto, grazie a un sistema brevettato che risolve le problematiche esistenti nei pavimenti esterni, e una versione standard che consente comunque

la regolazione, ma con sistemi aggiuntivi già in uso all'installatore.

D. Come nascono i nuovi prodotti?

Bonometti. Nascono dall'ascolto delle esigenze dei clienti sul campo. Se possono essere soddisfatte con i prodotti esistenti, si cerca di trovare modi per ottimizzarli, in caso contrario si studiano nuove soluzioni. Prestiamo grande attenzione alla ricerca di nuovi materiali e tecnologie, e abbiamo depositato numerosi brevetti che ci consentono di dare valore aggiunto ai nostri prodotti.

D. Quali sono i plus più interessanti dei vostri prodotti?

Davide Bonora. Passando da un approccio product oriented a uno customer centric, Aluvetro, al meglio delle proprie competenze tecniche, sviluppa prodotti in grado di soddisfare le esigenze del mercato, a partire da ciò che genera davvero valore per i clienti. Quindi qualità dei materiali, facilità di posa, esperienza nella gestione del cantiere sono tutti plus che trasferiamo nei nostri prodotti, che nascono da un vero ascolto del mercato. Per questo stiamo sviluppando ulteriormente la nostra organizzazione commerciale, a livello nazionale e internazionale, al fine di ricevere sempre più input dai clienti e avere così occasione di soddisfare ancora meglio le loro richieste.

Pimazzoni. Cerchiamo di sposare la nostra esperienza e conoscenza del vetro, dei sistemi, del cantiere e delle problematiche di progettazione, sfruttando le nostre competenze per creare prodotti completi, semplici da installare e fruibili dal più ampio target di clienti possibile.

D. Quanto conta il design per elementi architettonici come questi?

Bonometti. Il design è secondo solo alla sicurezza. È fondamentale poiché l'aspetto estetico è il primo che colpisce all'esterno di un palazzo e le balaustre in vetro sono belle per definizione. Oltre alla sicurezza e al design, un altro elemento fondamentale è la semplicità di installazione, che nasconde però una ricerca molto accurata.

D. L'edilizia al momento ha messo il turbo con il superbonus: le vostre soluzioni possono rientrare negli incentivi?

Bonora. Assolutamente sì, rientra pienamente nel bonus facciate al 90% e nel superbonus 110% come elemento accessorio dell'opera trainante, a partire comunque da una valutazione caso per caso.

D. L'utilizzo dei bonus è abbastanza accessibile o troppo complicato?

Bonora. In un mondo complesso abbiamo feedback diversificati. A livello generale la percezione è molto positiva, al di là delle difficoltà interpretative della norma, e le aspettative sono molto alte. Ad oggi ci sono in ballo molti preventivi per progetti che dovrebbero sbloccarsi in primavera.



Il team di AluVetro
nella sede di Orzinuovi
(Brescia)

Storia DI COPERTINA **ALUVETRO**



La trasparenza esalta il panorama delle cime dolomitiche della Val Pusteria nell'hotel di lusso del gruppo Winklerhotels. Un risultato raggiunto grazie all'uso del vetro nelle ampie finestre e nelle balaustrate minimali della linea Garda che delimitano la grande piscina esterna, il giardino e gli spazi relax.
©wisthaler.com

D. Qual è il potenziale degli incentivi per Alu vetro?

Bonora. Potenzialmente enorme pur con tutte le incertezze attuali. In ogni caso riteniamo che se anche solo un terzo dei progetti attivi andasse in porto, Alu vetro potrebbe raggiungere un risultato straordinario. Se ci allineassimo con i dati diffusi da Assovetro, che prevede un rimbalzo del 5-6%, e a questo sommiamo i risultati provenienti dalle nostre attività commerciali e di marketing, credo che l'azienda potrebbe ulteriormente accelerare.

D. Nonostante il freno del covid, dunque siete cresciuti?

Bonora. Nel 2020 siamo cresciuti tra l'8 e il 10%, meno di quanto avevamo previsto, ma tutto sommato è un risultato positivo.

D. Come avete vissuto l'emergenza sanitaria e quanto ha impattato sulla vostra attività?

Bonora. Come accennato, nonostante tutto, il 2020 è stato positivo. Abbiamo vissuto anche noi qualche difficoltà, ma con l'impegno di tutta l'organizzazione siamo riusciti a superare brillantemente ogni ostacolo. Anche durante i mesi di lockdown, siamo riusciti a lavorare senza particolari problemi ricorrendo allo smart working, e grazie alla disponibilità di tutte le persone. Anzi, da questa esperienza abbiamo imparato diverse cose.

D. Avete dovuto modificare l'organizzazione aziendale per fronteggiare la situazione?

Bonometti. Le problematiche sono state più legate al fatto di condensare il lavoro di otto mesi in sei. Comunque, a parte lo smart working, non abbiamo apportato grandi modifiche nell'organizzazione interna. Sicuramente facciamo molta più formazione online.

Bonora. Abbiamo avuto la prova ulteriore che le persone fanno la differenza, ed è più complicato riuscirci nei momenti critici come quelli che stiamo vivendo. L'organizzazione ha reagito in maniera positiva, non solo recependo velocemente nuove modalità di lavoro, ma anche mantenendo il focus sulle attività e portando a casa ottimi risultati. Realisticamente abbiamo tutte le carte in regola per fare ancora meglio.

D. Tra lockdown ed emergenza sanitaria, i rapporti con i clienti sono cambiati?

Bonometti. Abbiamo sempre puntato sul servizio e il nostro modo di lavorare ci ha permesso di mantenere degli ottimi rapporti con i clienti anche nei momenti di difficoltà. Ad esempio incrementando le attività di formazione per fornire un aiuto e un miglior affiancamento a chi lavora con i nostri prodotti.

D. Il contatto più diretto con i clienti è stato positivo per il business?

Bonora. È stata un'occasione per rimodulare i nostri sforzi, capire quali attività avevano davvero valore e quali invece erano solo routine. Siamo riusciti a mantenere ottimi contatti con i clienti pur con una minore presenza

fisica, offrendo lo stesso tipo di servizio a distanza e prossimità con il mercato.

D. Qualche azienda è stata lungimirante e ha investito sul futuro: come si è comportata Alu vetro?

Bonora. Siamo una fra le poche aziende che ha continuato a investire nello sviluppo di nuovi prodotti, nell'inserimento di nuove persone e nell'innovazione, asset essenziali per avere successo. Anche a livello di gruppo, sono state mantenute salde priorità e attività, andando avanti con consapevolezza e fiducia.

D. Alu vetro fa parte del gruppo Pescini: come si è sviluppata nel tempo l'attività dell'azienda?

Bonometti. Alu vetro è nata nel 2014 da un'idea lungimirante di Eddy Pescini ed è diventata in breve tempo leader per i parapetti in vetro e alluminio. All'interno della vetreria c'era una divisione che si occupava prevalentemente di progettazione e posa. Al cospetto di alcuni progetti particolarmente complessi dal punto di vista tecnico, l'azienda ha avuto l'intuizione di studiare e sviluppare internamente prodotti in grado di ridurre costi di posa e tempi di cantiere. Presto si è resa conto che questi prodotti non potevano essere limitati all'autoconsumo, quindi ha iniziato a strutturare collaborazioni commerciali con la volontà di distribuire le sue soluzioni anche ad altri installatori. Un passo importante l'abbiamo fatto in comunicazione con un lavoro che ha coinvolto anche il cambio del logo e lo

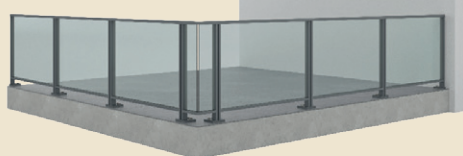


Da sinistra, Gianluca Bonometti, responsabile dell'unità di business Alu vetro, e Simone Pimazzoni, responsabile R&D dell'azienda

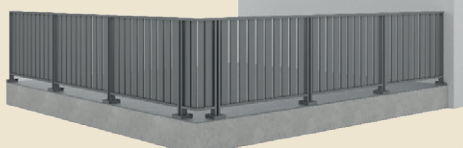
MODULAR: IL PARAPETTO DI NUOVA GENERAZIONE

Modular è una balaustra in alluminio di nuova generazione che rappresenta l'evoluzione nel settore nei parapetti. La personalizzazione è il vero elemento caratterizzante del sistema: il design, la geometria a montanti con tamponamento a scelta tra vetro, lamiera, bacchette verticali o altri materiali, la colorazione e il tipo di fissaggio garantiscono un risultato architettonico di altissimo livello capace di caratterizzare ogni progetto con linguaggi alternativi. La posa è semplificata grazie allo sviluppo di un sistema a incastro brevettato che rende possibile assemblare la balaustra in sicurezza su tutti balconi. Ogni modulo può arrivare in cantiere pronto per essere posato, a vantaggio dei tempi realizzativi. Due le versioni disponibili: Modular SP sopra pavimento e Modular FS fronte soletta, in base al tipo di aggancio, con resistenze ai carichi di 200 e 300 kg/m, in funzione della distanza tra i montanti.

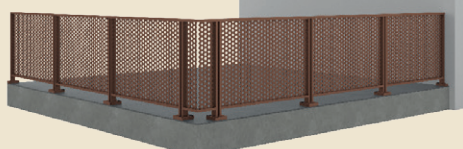
Modular con tamponamento in vetro



Modular con tamponamento in "bacchette" verticali



Modular con tamponamento in lamiera



Storia DI COPERTINA *ALUVETRO*



Hotel Schgaguler Castelrotto (Bz). Sopra, l'Allianz Cloud di Milano (ex Palalido), le balaustre Garda danno sicurezza e visibilità

sviluppo degli strumenti di comunicazione fondamentali per il settore, lavoro tutt'ora in corso, che ci ha fatto fare un salto di qualità nella percezione del brand.

D. Dal 2015 quali sono stati i principali step di crescita di AluVetro?

Pimazzoni. Dal 2015 al 2020 ogni anno è stato significativo. Il 2015 ha visto la nascita del brevetto del sistema Garda per la posa semplificata del parapetto in vetro; negli anni successivi la gamma di prodotti si è allargata e abbiamo avviato la collaborazione con l'architetto Michela Gariboldi per lo sviluppo della comunicazione aziendale.

Bonometti. Un altro anno importante per l'azienda è stato il 2018 che ha visto l'ampliamento della gamma prodotti, che è passata da quindici a quasi quaranta matrici. Nel 2019 abbiamo inoltre ottenuto importanti certificazioni per i mercati esteri negli Stati Uniti, in Germania, Svizzera e Austria. Anche quest'anno segnerà un grosso

cambiamento grazie all'inserimento di nuovi prodotti che aprono ad AluVetro tante inedite opportunità.

D. In che percentuale incide l'export sul fatturato?

Bonometti. A oggi intorno al 15% del fatturato, ma è un dato che cresce anno su anno.

Bonora. Se dovessi individuare le direttrici di sviluppo di AluVetro nei prossimi anni direi l'internazionalizzazione, l'innovazione di prodotto e il branding.

D. Quanti brevetti avete depositato fino a oggi?

Pimazzoni. Nell'ordine della decina, e quest'anno ne andremo a depositare altrettanti, inerenti sia i nostri sistemi che soluzioni. Nell'ambito del lavoro di ricerca e sviluppo, infatti, capita di ideare innovazioni che prescindono dai nostri prodotti.

D. Oltre all'innovazione, quali altri aspetti distinguono la vostra produzione rispetto al mercato?

Bonora. Sicuramente l'aspetto estetico delle balaustre, poi la qualità dei materiali utilizzati e l'attenzione al dettaglio tecnico. Mettendo insieme questi aspetti e l'attenzione al cliente, AluVetro vuole essere riconosciuta nella sua unicità di specialista delle balaustre e dei parapetti, posizionandosi in una fascia alta di mercato. Oltre a offrire supporto tecnico e consulenziale.

D. Quali sono gli ambiti di intervento di AluVetro interessanti per un progettista?

Pimazzoni. Al primo posto metterei sicuramente l'assistenza tecnica che siamo in grado di fornire per permettere ai professionisti di progettare in sicurezza. Forniamo strumenti utili alla progettazione, come i file Bim, e molta formazione specifica online e diretta per aiutare i progettisti ad adottare sempre la soluzione migliore. Inoltre sottolineerei l'esperienza di AluVetro nel mondo della cantieristica, che offre la possibilità di proporre soluzioni valide, capaci di risolvere problematiche reali.

Bonometti. Aggiungerei anche la possibilità di realizzare prototipi e, oltre ai test di carico in cantiere, anche impact test nel nostro laboratorio e centro prove interno, aspetto fondamentale nel caso si vogliano andare a verificare ulteriormente situazioni particolari ed eventuali criticità da risolvere.

D. Qual è il vostro cliente tipo?

Bonora. I serramentisti e le vetrerie sono i nostri clienti tradizionali, ma i nostri prodotti si rivolgono anche a progettisti, general contractor, rivendite edili evolute. Operiamo con un'ottica "omnichannel": ovunque c'è l'esigenza di installare una balaustra architettonica, AluVetro c'è. Il mindset non è vendere il prodotto, ma creare valore per il cliente.

D. È più importante il progettista o il rapporto con l'impresa edile?

Bonometti. Mi piace vedere il progettista come un professionista al servizio di una realizzazione, nei

confronti del quale ci poniamo come partner e consulenti. Conosciamo a fondo le normative, conosciamo il prodotto, abbiamo una grossa esperienza legata al cantiere e ne conosciamo le problematiche. Dunque vogliamo lavorare al fianco dei professionisti e aiutarli a progettare con le nostre soluzioni. Non a caso uno degli ultimi investimenti dell'azienda è stato proprio la creazione dei file Bim di tutti i suoi prodotti.

D. Quali sono i prodotti più richiesti?

Bonometti. Diciamo che la famiglia Garda oggi è percepita come un unico prodotto. All'interno della gamma ci sono però sistemi che possono essere maggiormente apprezzati dai progettisti per il loro look minimal: il profilo scompare completamente e rimane il vetro nudo, per un'estrema pulizia formale.

D. Parliamo di sicurezza: le vostre balaustre sono certificate?

Bonometti. Tutti i nostri prodotti sono certificati da tecnici abilitati in base alle normative vigenti. In aggiunta, la gamma Garda ha a disposizione report test che attestano le performance del prodotto. Inoltre si fornisce la possibilità al cliente di eseguire test sperimentali all'interno del nostro laboratorio e di avere assistenza tecnica qualora questi test vengano effettuati direttamente in cantiere.

Pimazzoni. Le certificazioni sono riferite a ogni Paese mentre le dichiarazioni di conformità seguono le attuali norme tecniche per le costruzioni italiane. L'ottenimento di tutte le certificazioni secondo le diverse normative nazionali è stato un percorso molto lungo, che ha richiesto numerosi studi e prove di laboratorio e un investimento economico non irrilevante. Finora l'America è stato il mercato più difficile, anche per le particolari caratteristiche di resistenza al vento richieste alle balaustre in funzione della frequenza di fenomeni atmosferici come gli uragani.

D. Dopo l'installazione, le vostre balaustre necessitano

IL SISTEMA BALAUSTRE GARDA

Garda è la linea di balaustre in vetro stratificato e temperato, con profilo in alluminio estruso predisposto per diverse tipologie di fissaggio, con set di pinze regolabili e brevettate. Testati secondo le più severe normative e collaudati presso laboratori certificati, i prodotti Garda sono studiati per garantire una facilità e rapidità di montaggio e una resa estetica ideale per il mondo dell'architettura contemporanea, nei progetti di nuova realizzazione, ristrutturazione e restauro edilizio. I carter vengono installati a fine lavoro, evitando possibili danni causati dalle operazioni di posa in opera e possono essere personalizzati anche con colori diversi.

Vantaggi tecnici:

- Sistema collaudato presso laboratori certificati
- La superficie impedisce ai bambini di arrampicarsi
- Montaggio facile e rapido
- Ottimo abbattimento acustico
- Il profilo permette lo scarico dell'acqua
- Manutenzione limitata alla sola pulizia

Vantaggi estetici:

- Massima trasparenza per un'ottima visuale
- Eccellente luminosità dei locali
- Personalizzazioni dei carter con finiture e colori
- Personalizzazioni dei vetri con finiture, serigrafie e colori
- Eventuale inserimento di strip Led
- Vetri con trattamenti autopulenti Cleaner

di una manutenzione periodica?

Pimazzoni. No, la pulizia è l'unica manutenzione.

Ogni sistema utilizza componenti in alluminio con finiture altamente protettive: sono disponibili anodizzati 20 micron trattati secondo le procedure Qualanod oppure con verniciatura a polvere secondo le procedure Qualicoat, utili a garantire la massima resistenza agli agenti atmosferici esterni. Inoltre i trattamenti dei vetri con Cleaner riducono drasticamente i tempi di pulizia e manutenzione, limitando l'accumulo di calcare e depositi.

D. Quali è il livello di durabilità?

Pimazzoni. L'alluminio possiede finiture superficiali fatte

Condominio residenziale a Brescia. Le balaustre Garda possono montare diversi spessori di vetro temperato e stratificato oltre a numerose combinazioni cromatiche, serigrafie coprenti, parzialmente coprenti o ombreggianti per garantire la privacy



Storia DI COPERTINA

I sistemi Alu vetro
 per la Centrale
 dell'Acqua di Milano.
 Progetto: FUD -
 DEGW | Lombardini
 Foto: Studio Tettamanzi



per resistere anche in zone particolarmente aggressive e il vetro è un materiale che non è soggetto a fenomeni di deterioramento. Anche le componenti in nylon sono studiate per garantire resistenza e le guarnizioni per evitare fenomeni di ingiallimento e corrosione.

Bonora. Sui materiali non c'è nessun problema. Chiaramente, la corretta posa fa una grande differenza ed è per questo che cerchiamo di trasferire il nostro know how agli installatori attraverso corsi di formazione, affinché tutto il sistema sia realizzato al meglio, valorizzandone le caratteristiche.

Pimazzoni. Nell'ultimo anno, in funzione anche dell'ampio numero di partecipanti, oltre ai corsi di natura teorica, abbiamo proposto anche corsi pratici per i posatori per spiegare come realizzare una corretta installazione, ponendo attenzione ad alcuni dettagli essenziali che nella fretta vengono spesso trascurati, ma che sono importanti per migliorare la durabilità nel tempo del sistema.

D. Qual è il lavoro che avete realizzato con i vostri sistemi che vi ha dato più soddisfazione?

Pimazzoni. Abbiamo eseguito per Allianz il recupero dell'ex Palalido di Milano, edificio dismesso da molto tempo ma molto importante per la città e le manifestazioni sportive. Assieme all'impresa che ha realizzato la progettazione, siamo riusciti a costruire una bella sinergia, soprattutto nella fase tecnica iniziale che ha presentato numerose complicazioni. È stato necessario un grande lavoro di assistenza e consulenza, verifica dei sottofondi, test in cantiere. In corrispondenza degli accessi alle tribune, per esempio, la soletta era particolarmente sottile, e siamo dovuti intervenire con piastre di supporto progettate e dimensionate ad hoc.

Bonora. Quello dell'ex Palalido è un bell'esempio, non solo perché si tratta di una referenza importante, ma anche perché è la dimostrazione del tipo di servizio di consulenza specialistica che Alu vetro è in grado di offrire

al mondo della progettazione e al cantiere. Un lavoro che va al di là del singolo componente o del singolo prodotto.

Bonometti. Un altro cantiere molto importante a livello di visibilità e prestigio, ancora in corso di realizzazione, è la messa a norma di tutti i parapetti del Palazzo di Giustizia di Milano. Per questo lavoro è stata necessaria una progettazione specifica dal punto di vista architettonico insieme alla Soprintendenza, trattandosi di un palazzo storico, con la realizzazione di mock-up e l'esecuzione di test di prova in cantiere per la verifica del carico strutturale. Siamo a circa metà dell'opera ma questo cantiere ci sta dando molte soddisfazioni.

D. Parliamo ora di sostenibilità, concetto che ormai è entrato a pieno titolo anche nel mondo dell'edilizia.

Qual è l'impatto del green per Alu vetro?

Bonora. È un tema sul quale abbiamo posto un'attenzione particolare, dal packaging dei prodotti alla riciclabilità totale dell'alluminio fino all'impatto ambientale dell'azienda. È un percorso appena cominciato, sul quale investiremo in modo rilevante, in ottica ESG.

Pimazzoni. Un anno e mezzo fa è iniziato un progetto di revisione di alcuni imballaggi in ottica di una maggiore sostenibilità, che ha permesso una forte riduzione dei consumi. Inoltre molti materiali che utilizziamo per realizzare i nostri prodotti sono circolari: l'alluminio, il vetro e alcuni componenti in nylon e metallo possono essere completamente riciclabili e reintrodotti nel processo produttivo. Questo è un aspetto molto importante.

D. Il cliente percepisce questa vostra attenzione alla sostenibilità?

Bonora. Non abbastanza, oggi c'è ancora poca sensibilità da parte del mercato, ma è un valore base dell'azienda che va agito e comunicato di più. La via che stiamo perseguendo è quella tracciata dall'Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile dell'Onu (SDG). Per noi la strada è chiara.