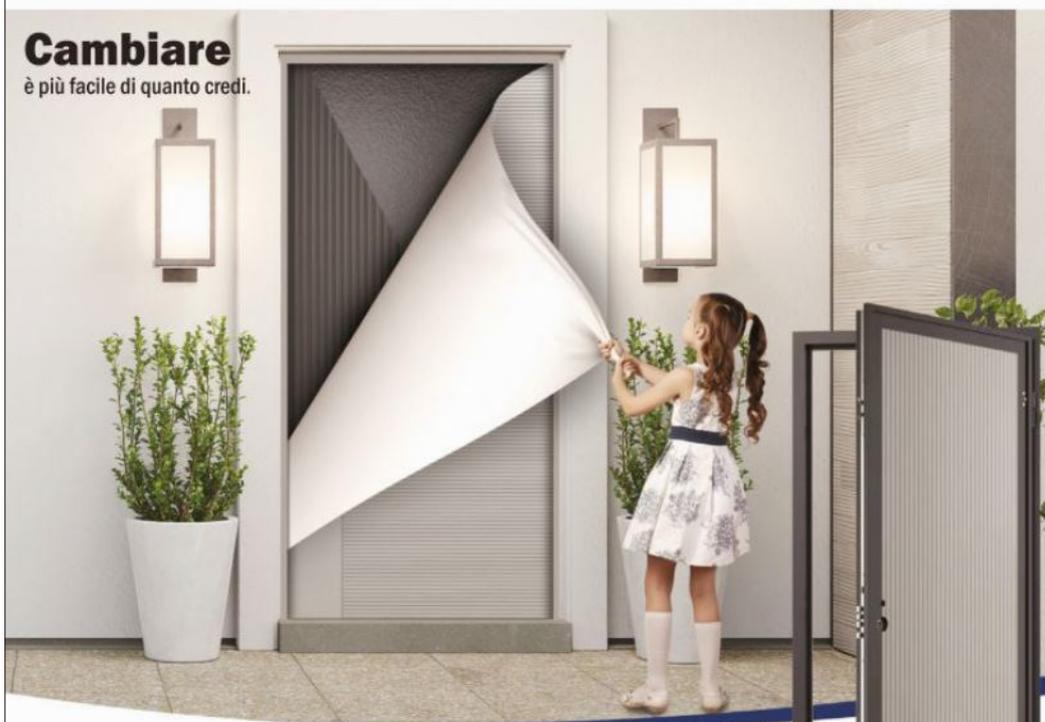


# SERRAMENTI

## DESIGN e COMPONENTI

**Cambiare**  
è più facile di quanto credi.



**BUNKER**  
PORTE BLINDATE

**EVOLUTION,**  
la prima blindata in alluminio  
con pannello intercambiabile.

#### PRIMO PIANO

Economia circolare:  
il punto della situazione  
per il mondo dei serramenti

#### TREND E MERCATO

Cessioni crediti bonus edilizi  
e cessioni a "carico".  
AdE aggiorna resoconto

#### GESTIONE

Quando la garanzia  
del serramento si estende  
alla sua installazione

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

tecniche nuove

Mensile - Anno XXXIV - n° 5 - Maggio 2023

ISSN 1824-4696





Caratterizzare la proposta della balaustra da elemento "accessorio" a prodotto di alta specializzazione indirizzato verso nuove originali soluzioni tecnologiche all'avanguardia, funzionali e versatili per cromatismi, finiture e design. Questo l'ambizioso obiettivo di Alu vetro; con quale strategia l'abbiamo chiesto direttamente a Davide Bonora, General Manager dell'azienda

# Balaustre di design: obiettivo chiaro e strategia ben definita

a cura di Ettore Galbiati e Piero Vitale

Applicazione  
della balaustra in  
residenza privata a  
Desenzano (BS)

**A**lu vetro nasce nel 2014 come spin-off di **Vetraria Pescini**, negli anni successivi certifica i primi sistemi Garda presso l'**Istituto Giordano**, e progressivamente si inserisce tra i protagonisti più attivi nella produzione e commercializzazione di balaustre con sistemi brevettati, progettati e prodotti, in alluminio e vetro. La storia dell'azienda si sviluppa intorno all'intuizione di **Eddy Pescini** di connotare la balaustra come elemento di caratterizzazione architetto-

nica degli edifici, partendo dal mezzo secolo di esperienza nella trasformazione del vetro piano di Vetraria Pescini. "Lo sguardo oltre" nel 2017 diventa il pay off caratterizzante del nuovo marchio Alu vetro con il dichiarato obiettivo di racchiudere e riassumere l'intero universo dell'azienda e del prodotto stesso. Alla società viene in brevissimo tempo riconosciuto il ruolo di azienda specializzata nella progettazione e realizzazione di parapetti, ringhiere e balaustre, particolarmente attenta alla fase di supporto e di consulenza al cliente. Da fine 2020 la società è stata affidata alla guida di **Davide Bonora**, 55 anni, laureato in Economia e Commercio a Bologna e MBA presso Bologna Business School, che incontriamo nella sede di Orzinuovi (Bs) insieme ad **Alfredo Magenta** (direttore tecnico) e **Gianluca Bonometti** (direttore commerciale), con i quali abbiamo prima di tutto cercato di capire le dinamiche societarie che si vanno definendo.

**Alu vetro è uno spin-off di Vetraria Pescini e dal 2021 rientra nel "cappello" direzionale della Holding Investing, scelta che sembra "promettere" una prospettiva ben definita di espansione. È corretta come interpretazione?**

Si, già il mio arrivo - avvenuto oltre due anni fa - nel Gruppo Pescini rispondeva a questa logica di espansione, da sviluppare sia per linee interne che esterne attraverso possibili acquisizioni.

Quali non si può certo dire, però non escludiamo nulla. Nonostante un clima economico generale decisamente complicato negli ultimi due anni tutte le aziende del gruppo hanno registrato crescite significati-





**Davide Bonora, General Manager Alu vetro Srl**

**Edifici residenziali a Brescia caratterizzati da parapetti con finitura semi coprente bianco latte**

ve e vogliamo continuare in questa direzione, nonostante l'incertezza totale che domina in questi ultimi 2-3 anni, e per fare questo servono disponibilità e flessibilità, apertura al cambiamento e capacità di mettersi in gioco continuamente.

**Incertezza che ha influito anche sulla programmazione dei vostri investimenti?**

In realtà no: abbiamo la consapevolezza che in una situazione di mercato caratterizzata da forte incertezza occorre fare scelte importanti, una di queste è mantenere la "barra" dritta sugli investimenti ed è stato fatto. Come ho avuto modo di spiegare anche in una recente riunione commerciale, gli investimenti che avevamo definito sono stati comunque portati a termine, rimane da ultimare quello relativo al sistema informatico: dobbiamo dotarci di un ERP di gruppo, un sistema più evoluto, e la decisione è imminente. L'investimento è slittato di qualche mese per ragioni tecniche ma non è cambiata l'intenzione, non ci sono arretramenti né cambi di direzione. Alu vetro sta continuando ad investire anche sulle persone: quest'anno prevediamo di inserire 7 collaboratori fra quelli che sono appena entrati in azienda e quelli che lo stanno per fare.

Anche riguardo altri investimenti la direzione strategica è chiara, non c'è "timore" rispetto all'incertezza attualmente dominante ed i nostri numeri ci confermano che stiamo operando nel modo corretto.

**Prima di andare oltre, proviamo a ripercorrere brevemente la storia ai Alu vetro?**

Io ho visto quella degli ultimi anni perché vissuta in prima persona, quella precedente mi è stata raccontata da chi già lavorava in azienda come Alfredo Magenta. L'azienda- racconta Magenta - ha come base di esperienza quella della lavorazione del vetro. Nel 2009 viene creato lo show room dedicato alla nuova divisione "Glass Project" con lo scopo di investire nel canale di vendita del vetro come complemento d'arredo, porte, box doccia, parapetti. Da quel momento iniziano ad arrivare le risorse finanziarie e di personale necessarie allo sviluppo del business.

Nel 2010 cominciamo a notare che la balaustra è il prodotto più richiesto tra quelli in gamma e, accettandone tutti i rischi, il titolare Eddy Pescini decide di realizzare un sistema tutto nostro, la balaustra Garda, che presto conferma l'esattezza e lungimiranza della sua visione. Nel 2014 nasce Alu vetro, eravamo in due a lavorarci, sempre con l'aiuto di Eddy. Da qui prende avvio la storia dell'azienda, la sua strutturazione e la sua progressiva specializzazione.

**La decisione di creare una realtà specializzata nella progettazione e realizzazione di sistemi per balaustre è stata una decisione presa sulla spinta di una domanda che già sembrava essere consistente oppure su una sostanziale intuizione di Eddy?**

Sicuramente una intuizione di Eddy. Come azienda