SERRAMENTI design e componenti

Serramenti Design e Componenti
Febbraio 2024
PAESE: Italia
PAGINE: 30-31
PERIODICITÀ: Mensile
1/3 - COVER



ALUVETRO
LO SGUARDO OLTRE

SERRAMENTI design e componenti

Serramenti Design e Componenti
Febbraio 2024
PAESE: Italia
PAGINE: 30-31
PERIODICITÀ: Mensile
2/3



Valutazioni e proposte dalle aziende

di Anna Rucci

Nell'attesa che si delinei uno scenario di mercato generale e settoriale meno incerto, le aziende che per tempo hanno collaborato con noi per rendere possibile la realizzazione di questo servizio, stanno lavorando per proporre nuovi prodotti che rispondono alle attuali richieste del mercato e nuove strategie per affiancare i distributori ed aiutarli a spingere le vendite

Domanda 1 - **Quali nuove strategie introdurrete nel 2024 per supportare il lancio dei nuovi prodotti?**

Domanda 2 - **A suo avviso, quali potrebbero essere i driver di mercato per i prossimi anni?**



Balaustre a montaggio ultrarapido

Grazie a un mix di design e tecnologia

La situazione di mercato è sicuramente complessa e il quadro macroeconomico d'insieme risulta completamente diverso dall'ultimo triennio, in cui si è vissuta una fase espansiva irripetibile per il settore. Ora si tratta di adattarsi velocemente a un diverso contesto, più volubile e composto da grandezze diverse. Per tutte le aziende il fattore più importante nel 2024 sarà, quindi, l'adattabilità perché le vendite sono sempre legate alla capacità costante di comprendere le esigenze mutevoli del marcato, cercando di anticiparle.
Nel primo trimestre 2024, **Aluvetro**, specialista delle balaustre, presenterà un'importante novità sviluppata dalla propria divisione R&D. La nuova serie *Modular* è una balaustra in alluminio che rappresenta l'evoluzione della precedente versione, grazie alle geometrie migliorate, agli aspetti tecnici ed estetici e per le caratteristiche relative al suo montaggio.
Adatta sia per interventi di nuova progettazione che di ristrutturazione di facciate condominiali.
Le balaustre Modular sono progettate per un montaggio in cantiere rapido ed efficace: la posa è semplificata grazie allo sviluppo del sistema innovativo a incastro che rende possibile assemblare questa balaustra in sicurezza su tutti balconi. Ogni modulo può arrivare in cantiere pre-assemblato e pronto per la posa a vantaggio dei tempi realizzativi.
In base al tipo di aggancio, Modular è disponibile in due versioni: Modular SP sopra pavimento e Modular FS fronte soletta, quest'ultimo sviluppa-

ALUVETRO
LO SGUARDO OLTRE

SERRAMENTI design e componenti

Serramenti Design e Componenti
Febbraio 2024
PAESE: Italia
PAGINE: 30-31
PERIODICITÀ: Mensile
3/3



to in due versioni, "alta" o con tamponamento che copre la soletta. Tutte le tipologie sono caratterizzate da resistenze ai carichi di 200 kg/m e 300 kg/m in funzione della distanza tra i montanti.
Interessante è la soluzione a doghe verticali, con possibilità di scelta tra un montaggio delle stesse in versione perpendicolare alla cornice o inclinata di 45°, per un ulteriore effetto dinamico. Montanti e doghe interne, con sezioni identiche tra loro, favoriscono un senso di continuità visiva e senza interruzioni dei parapetti realizzati su un balcone; anche la soluzione d'angolo si presenta con continuità "vetro vetro", quindi senza montante nel centro dello spigolo. Aluvetro garantisce il totale rispetto delle norme vigenti; i riferimenti sono diversi e presenti nell' l'NTC 2018 e nel quadro delle norme UNI.

CARLO ALBERICI
Direttore generale di Aluvetro



Domanda 1 - In Italia stiamo crescendo in maniera importante e vogliamo continuare, aumentando capillarmente la nostra presenza sul territorio. Inseriremo nuove figure commerciali con l'obbiettivo di trasmettere a tutta la filiera l'opportunità e i vantaggi che offrono le nostre balaustre. L'estero per noi è già un asset importante che vogliamo ulteriormente rinforzare, per poter crescere in maniera strutturata in Europa e nel marcato USA.

Domanda 2 - Potremmo dire che l'Italia è una patria fondata sui bonus. Negli ultimi anni ce ne sono stati troppi, costruiti male e modificati peggio. Con le conseguenze che tutti conosciamo. Ci auguriamo che finalmente venga fatto un piano di incentivi serio, sostenibile e di lungo periodo e soprattutto che abbia una visione d'insieme e che non venga modificato ogni sei mesi. Solo così le imprese del settore potranno programmare e investire.

Consolidamento della rete di vendita

Mentre è in fase di brevetto un nuovo progetto di R&S

Coserplast ha dimostrato da sempre una propensione allo sviluppo di sistemi innovativi, quali il sistema finestra in PVC *Cartesio*, unico in Italia con la saldatura a 90° sia sulla parte esterna del profilo che sulla parte interna. Altro prodotto interessante è *Safety*, un sistema di finestre in PVC certificato in Classe 3, capace di rispondere alle esigenze di tutti coloro che hanno necessità di una casa sicura e vogliono evitare sistemi di protezione esteticamente invasivi. La gamma prodotti dell'azienda lucana comprende, inoltre, dei sistemi messi a disposizione da sistemisti come Deceuninck che hanno sviluppato interessanti serie di profili con i rinforzi termici o con la fibra di vetro. Ritenendo che oggi sia necessario un "supporto" strutturato per rendere la casa più rispettosa dell'ambiente, in un contesto europeo e mondiale dove si punta al risparmio delle energie e all'ecologia, l'azienda si augura di poter cogliere in maniera strutturata, l'opportunità che riviene dal Green Deal, nella consapevolezza che il nostro costruito abitativo abbia bisogno di uno stimolo importante per essere più attento ai consumi energetici. Ciò determinerebbe un'evoluzione nella produzione di serramenti tecnologici, dalle alte prestazioni termiche. Nel frattempo, in "casa" Coserplast, è in atto un progetto di ricerca e sviluppo, in fase di brevetto, che determinerà l'importante sviluppo dei serramenti, sempre sulla logica della fruibilità generale, delle prestazioni e del comfort abitativo, oltre che estetico.



INNOCENZO GUIDOTTI
Presidente di Coserplast



Domanda 1 - Dopo che i bonus hanno creato un mercato dopato, non adeguatamente regolamentato e controllato, alimentando in maniera sproporzionata l'inflazione, l'incremento dei prezzi e la speculazione, è necessario consolidarsi per dare le giuste risposte che il mercato richiede: cioè qualità, giusto prezzo, gamma prodotti, estetica e servizi. Sembra quasi banale evidenziarlo, ma rispondere in maniera strutturata a tutte le esigenze del mercato richiede un'impostazione aziendale che punti al valore umano e al rispetto delle persone e che abbia la vocazione volta al cliente in tutti i settori aziendali, da quello produttivo, a quello tecnico, da quello commerciale a quello amministrativo/finanziario. Da qui l'esigenza di consolidare la rete vendita con personale qualificato, dal responsabile commerciale ai venditori sul territorio volti a rispondere alle suddette esigenze del mercato.

Domanda 2 - Certamente l'uso dei bonus, quale stimolo del mercato, si è dimostrato negli anni, una soluzione determinante per le vendite di serramenti in Italia. Lo dimostra, in questi mesi, l'attenzione al Bonus Barriere Architettoniche che ha determinato un interessante movimento commerciale, registrato anche da Coserplast che offre alla propria rete una soluzione innovativa e semplificata per l'utilizzo dell'incentivo. Ci auguriamo che le normative ideate per il futuro, se poste per gestire il Green Deal, siano stimolanti per il mercato dei serramenti e, allo stesso tempo, meno burocratiche incentivando al massimo le prestazioni, la qualità dei prodotti e, perché no, la certezza dell'origine dei prodotti stessi, consapevoli che molte volte i prodotti arrivati dall'estero senza controllo hanno determinato l'utilizzo di materiali non conformi e non certificati.

ALUVETRO
LO SGUARDO OLTRE