**Nuova Finestra**
Luglio/Agosto 2024
PAESE: Italia
PAGINE: 60-61
PERIODICITÀ: Bimestrale
1/3 - COVER






ALUVETRO
LO SGUARDO OLTRE

**Nuova Finestra**
Luglio/Agosto 2024
PAESE: Italia
PAGINE: 60-61
PERIODICITÀ: Bimestrale
2/3





# INNOVAZIONE E CRESCITA NEL SETTORE DELLE BALAUSTRE

Beatrice Cavalcante

**Giovane, dinamica e fluida: Aluvetro si è affermata come una delle principali aziende italiane nel settore delle balaustre grazie alla sua capacità di innovare, ascoltare il mercato e offrire servizi di alta qualità. Con una solida base di ricerca e sviluppo, una comunicazione efficace e una strategia di espansione internazionale, l'azienda è ben posizionata per affrontare le sfide future e continuare a crescere**

Aluvetro è una giovane azienda che produce balaustre con una storia decennale, che trae le sue origini dalla solida tradizione di Vetraria Pescini, fondata oltre cinquant'anni fa dalla famiglia Pescini, specializzata nella lavorazione del vetro e oggi guidata, come CEO del Gruppo, da Eddy Pescini. La creazione di Aluvetro è stata ispirata dalla volontà di innovare e diversificare in un mercato in crescita, nonostante le sue sfide.

## CRESCITA E INNOVAZIONE

L'azienda ha saputo ascoltare il mercato, riconoscendo uno spazio da colmare, e ha avviato un'impresa che, inizialmente una startup con pochi dipendenti ma molta passione, ha rapidamente compreso le esigenze di prodotto e servizio, modificando il tradizionale modello di business per abbracciare una prospettiva completamente diversa. Con il passare del tempo, Aluvetro ha introdotto una serie di brevetti e innovazioni tecniche, migliorando costantemente i suoi prodotti per rispondere alle esigenze del mercato.



Carlo Alberici, direttore generale Aluvetro

## STRATEGIE DI DISTRIBUZIONE

Aluvetro ha ampliato la sua presenza anche a livello internazionale. Questo ha comportato la necessità di adattarsi a dinamiche di mercato diverse e di sviluppare nuove strategie di vendita e distribuzione. L'azienda ha iniziato a collaborare con agenti e distributori in diversi paesi, tra cui gli Stati Uniti e la Spagna. Questa espansione ha permesso ad Aluvetro di raggiungere nuovi clienti e di affermarsi come uno dei principali attori del settore delle balaustre a livello internazionale. Un aspetto fondamentale del successo di Aluvetro è stato l'investimento nella ricerca e sviluppo. "Abbiamo ascoltato le esigenze tecniche del mercato per creare un prodotto su misura che rispondesse a tutti i bisogni" spiega Carlo Alberici, direttore generale. Questa dedizione ha portato a una continua evoluzione dei prodotti, permettendo all'azienda di mantenere una posizione di rilievo. Negli ultimi anni, il settore delle costruzioni in Italia ha vissuto un boom grazie agli incentivi fiscali. Sebbene le balaustre, più legate all'estetica e alla funzionalità, abbiano beneficiato meno direttamente di questi incentivi, Aluvetro ha saputo trarre vantaggio dalla crescita generale del settore accelerando ulteriormente il suo sviluppo e la gamma dei prodotti. Una delle recenti innovazioni di Aluvetro è Modular 2.0, un prodotto che amplia notevolmente lo spettro di offerta, rivolgendosi a un mercato attualmente dominato dai fabbri. Modular 2.0 è un prodotto di design, innovativo e basato su un'installazione molto semplice.



ALUVETRO
LO SGUARDO OLTRE

**Nuova Finestra**
Luglio/Agosto 2024
PAESE: Italia
PAGINE: 60-61
PERIODICITÀ: Bimestrale
3/3



La soluzione a doghe verticali richiama le classiche ringhiere in ferro con una rilettura del design in chiave moderna



Novità 2024 balaustra Modular FS con tamponamento in lamiera a trama personalizzata

**IL SERVIZIO CHE FA LA DIFFERENZA**

Oggi, però, la qualità del prodotto non è più il solo elemento distintivo; è il servizio associato a fare la differenza. "Garantiamo servizi come la semplicità di installazione e la formazione dei tecnici, offrendo supporto continuo ai partner attraverso corsi di formazione e un ufficio tecnico che fornisce tutto il necessario per la tranquillità dei rivenditori" afferma Alberici. Aluvetro lavora su diversi canali e opportunità. Un approccio fondamentale è quello dei progetti chiavi in mano, che comprendono non solo il prodotto ma anche l'installazione e il post-vendita per edifici complessi; in questi casi la rete vendita si interfaccia direttamente con i general contractor o con gli studi di architettura. Per rimanere competitivi, è essenziale un approccio completo e flessibile, con competenze trasversali e una forte innovazione. La digitalizzazione, ad esempio, gioca un ruolo cruciale in questo contesto: Aluvetro sta sviluppando un configuratore digitale che permetterà ai rivenditori di creare rendering 3D delle balaustre in pochi minuti, mostrando ai clienti come appariranno i prodotti nelle loro abitazioni. Questo strumento faciliterà la vendita e ridurrà il rischio di errori, migliorando l'esperienza del cliente e ottimizzando il processo.



Balaustra Garda AP, versione minimale con profilo nascosto nel pavimento

**SFIDE E OPPORTUNITÀ DEL MERCATO**

Il mercato delle costruzioni ha vissuto recentemente momenti surreali, influenzato dalla pandemia, dagli incentivi fiscali come il Superbonus 110% e dallo sconto in fattura. "Attualmente restiamo in attesa della Direttiva Green per il prossimo decennio, ma, sappiamo di già, che il prossimo anno e mezzo sarà estremamente impegnativo. Le aziende oggi sono spinte nel cercare opportunità nei mercati esteri, i quali presentano dinamiche completamente diverse" spiega Alberici. Questi fattori hanno portato a una crescita inaspettata del settore, seguita da un periodo di grande confusione a causa delle continue modifiche legislative. "Le leggi continuamente modificate hanno creato incertezza e mancanza di fiducia nei confronti dello Stato, una situazione che stiamo ancora pagando - spiega Alberici -. Le aziende devono essere pronte a innovarsi e a trovare nuove soluzioni per affrontare le sfide future. Non è facile, soprattutto per aziende piccole come la nostra, ma è indispensabile. La capacità di innovare è essenziale per competere in un mondo in continuo cambiamento. È importante strutturarsi con le figure giuste nei posti giusti per fare le scelte corrette".

La storia di Aluvetro dimostra come una visione coraggiosa e una dedizione all'innovazione possano trasformare una startup in un punto di riferimento di mercato. Con la giusta combinazione di tradizione e modernità, l'azienda è pronta a esplorare nuove opportunità e a consolidare la sua posizione nel panorama globale delle costruzioni. ■



ALUVETRO
LO SGUARDO OLTRE