

Strategia e mercato



DAVIDE BONORA
DIRETTORE GENERALE

«Il contesto di marketing attuale è indubbiamente "complesso", caratterizzato cioè sia da elementi positivi, la ripresa dell'edilizia, i bonus per efficientamento

energetico, e molto altro, sia da aspetti negativi, i prezzi e la disponibilità delle materie prime, le tensioni geopolitiche i principali. Per avere successo in questa situazione, servono innanzitutto persone con esperienze, competenze e atteggiamento proattivo, che sappiano cogliere le opportunità importanti che senza dubbio il mercato presenta, senza esserne spaventati. In questo senso, Vetraria Pescini da diversi anni ha intrapreso un percorso di crescita con obiettivi chiari e condivisi, e oggi gode di un forte posizionamento e reputazione sul mercato che rappresenta un asset di indubbio valore. Tale risultato è conseguenza di molte attività sia in ambito commerciale sia organizzativo e produttivo. Da un lato politiche commerciali avanzate e supporto tecnico eccellente ai clienti, dall'altro una forte spinta sulla formazione e informazione sulle caratteristiche del vetro che non è una semplice "commodity", ma un fattore essenziale per l'efficientamento energetico degli edifici, oltre che totalmente sostenibile. Al contempo, rafforzare le partnership e le alleanze, come si sta già facendo attivamente con Glass Group di cui Vetraria è socio fondatore. Da ultimo, non per importanza, sono stati fatti investimenti significativi a livello di fabbrica, finalizzati a incrementare l'efficienza operativa e gli standard qualitativi dei processi e prodotti».



Vetrare ad elevato controllo solare ed efficienza energetica

Da Vetraria Pescini, lo specialista dei vetri funzionali, arriva la linea di vetrate di nuova generazione, a controllo solare e altamente performante.

I crescenti costi di energia e gli obiettivi di sempre maggiore sostenibilità ambientale spingono il mercato verso prodotti sempre più luminosi e performanti che combinino caratteristiche legate al raggiungimento della massima trasmissione luminosa, controllo solare ed efficienza energetica.

La nuova linea di vetri Optimus, lanciata dal team R&D di Vetraria Pescini, rappresenta l'evoluzione nel settore, per trasparenza, aspetti tecnici ed estetici, garantendo prestazioni di assoluta qualità in tutte le stagioni.

Due le versioni disponibili, in risposta a precise esigenze.

Optimus 70 garantisce massimo comfort e consumi ridotti. La soluzione ideale per il mercato residenziale e il benessere abitativo con la

promessa di una reale riduzione dei consumi energetici, senza dover ricorrere a sistemi oscuranti: grazie ai bassi valori di trasmittanza totale (g) e indice di selettività, si propone infatti come top di gamma, assicurando un'efficienza energetica tale da prevenire il surriscaldamento degli ambienti, pur mantenendo un'ottima luminosità interna.

Optimus 60 offre più luce naturale e meno surriscaldamento. Il prodotto è in grado di soddisfare le nuove richieste di ogni moderna opera d'architettura, in particolare nei settori del terziario, del commercio e dell'industria, per dare ai professionisti un ampio spettro di possibilità negli interventi di nuova realizzazione o ristrutturazione di edifici esistenti, con la garanzia di un'ottimale riduzione del consumo di energia dovuto alla bassa trasmittanza totale. Optimus 60 combina isolamento termico e protezione solare, assicurando anche un'elevata trasparenza che consente alla luce naturale

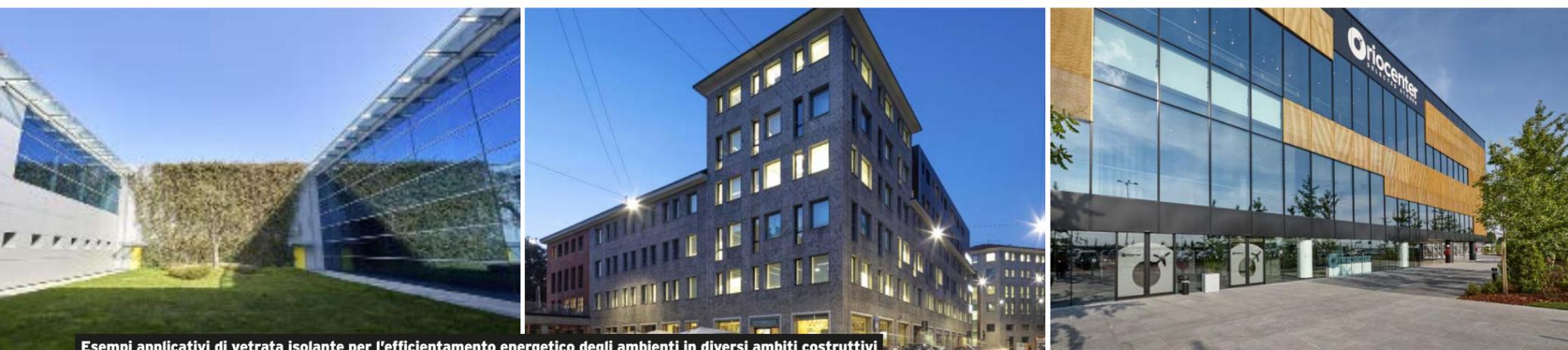
di entrare negli ambienti da vivere. Grazie alla bassa trasmittanza totale si ottiene una selettività superiore a 2.

Riassumendo, i vantaggi di Optimus 70 risiedono in: bassi valori di Ug e fattore solare che contribuiscono al raggiungimento di risultati eccezionali, garantendo un comfort sia in inverno che in estate; comfort visivo grazie all'elevata trasmissione luminosa; minimizzazione dei costi per riscaldamento e aria condizionata; efficiente riduzione del consumo di energia e dei costi d'illuminazione artificiale.

I vantaggi di Optimus 60 sono rappresentati da: riflessione neutra e trasparenza; basso valore Ug che contribuisce notevolmente alla riduzione del consumo di energia per il riscaldamento; riduzione efficiente del consumo di energia dovuto alla bassa trasmittanza totale; minimizzazione dei costi per l'illuminazione artificiale grazie all'alto valore TL, flessibilità logistica e tempi di consegna brevi.

Consumi e comfort

Il commento sul tema di Vincenzo Omodeo Zorini, direttore commerciale di Vetraria Pescini. «Ormai è noto e consolidato il ruolo primario della vetrata isolante all'interno dell'efficientamento energetico degli ambienti. L'esperienza maturata negli anni ci ha portati a voler introdurre prodotti ad alta performance in ogni singola applicazione. Perché limitare l'offerta di tecnologie avanzate solo per progetti architettonici di rilievo? Come possiamo portare le prestazioni più estreme in ogni progetto? Ecco dove nasce la **linea Optimus**: arrivare al dettaglio con prodotti ideati per esigenze e applicazioni in ambiti differenti, come quelle per il settore commerciale e terziario (building, facciate continue) o residenziale. Nel primo trimestre 2022 le applicazioni speciali in ambito residenziale sono aumentate del 71% rispetto al Q4 2021. Fare impresa sostenibile e ridurre l'impatto ecologico non è più la sfida del futu-



Esempi applicativi di vetrata isolante per l'efficientamento energetico degli ambienti in diversi ambiti costruttivi

DETTAGLI DI CANTIERE La vetrata isolante in fase di posa



IL SETTORE DELLE COSTRUZIONI SI È MODIFICATO RADICALMENTE SOPRATTUTTO CONSIDERANDO LE PROBLEMATICHE ENERGETICHE. IN QUESTO CONTESTO I BONUS EDILIZI STANNO CONSENTENDO, SOPRATTUTTO AL MERCATO DELLA RICETTIVITÀ E DEL SETTORE RESIDENZIALE, DI PROCEDERE, ANCHE SE CON RALLENTAMENTI E NUOVE SOLUZIONI

50th

GRUPPO PESCINI

Anniversary 1972-2022

50 ANNI DI STORIA

Con Eddy Pescini alla guida come Ceo, il **Gruppo di Orzinuovi (Bs)** che festeggia quest'anno 50 anni di storia ed esperienza nella trasformazione del vetro piano, ha visto negli anni una crescita costante, guadagnando significative quote di mercato e importanti referenze su progetti di assoluto rilievo. In particolare, la nascita di **Aluvetro**, nel 2014 come **spin-off di Vetraria**, diventata in breve tempo riferimento di settore per i parapetti e balaustre in vetro e alluminio, è stata una tappa fondamentale per il gruppo, caratterizzato da continua innovazione e sempre pronto ad affrontare a nuove sfide, con prodotti sostenibili e funzionali al cambiamento architettonico in atto delle nostre città. Da fine 2020 la guida in qualità di direttore generale è passata a **Davide Bonora**, 54 anni, laureato in Economia e Commercio, Mba presso Bologna Business School, che vanta una consolidata esperienza internazionale nel settore industry e in particolare in quelle delle costruzioni, avendo ricoperto negli ultimi anni posizioni apicali in importanti gruppi multinazionali come **Onduline** e **Wienerberger**.

GIULIANO NOCI Prorettore e docente al Politecnico di Milano

«Il sistema dell'edilizia italiano sta affrontando una discontinuità senza precedenti. Il Superbonus ha impresso un'accelerazione molto importante alla domanda; la guerra in Ucraina ha contribuito a far schizzare ulteriormente verso l'alto i prezzi. La trasformazione digitale sta cambiando i bisogni delle famiglie, con riferimento alla casa e agli edifici, e degli enti pubblici, per quanto riguarda le città. In questo contesto, le imprese della filiera sono chiamate a importanti cambiamenti; nella prospettiva di gestire al meglio i bisogni emergenti del mercato nel momento in cui l'effetto del superbonus svanirà».

ro ma un'esigenza attuale. L'azienda si è mossa investendo in fonti rinnovabili attraverso l'impianto fotovoltaico e attenti processi di riciclo delle materie di scarto da lavorazione. Va diviso l'ambito di destinazione d'uso, building, edifici del terziario, centri commerciali, pubblica amministrazione, dove la progettazione è sempre molto precisa e articolata e il settore residenziale che ha dinamiche di mercato differenti. **Priorità al risparmio energetico ma grande rilevanza anche alla sicurezza.** Nel 2021 è stata aggiornata la Uni 7697 ricordandoci che l'Ita-

lia è una nazione molto sensibile alla tematica. Gli attuali incentivi permettono in maniera indiretta di ridefinire e valorizzare anche sotto questo aspetto i nostri immobili. Molte attuali installazioni non superano i criteri minimi di sicurezza per la persona. Non dobbiamo nascondersi dietro al proverbiale "ciò che ci è permesso fare dal punto di vista normativo" ma fare ciò che è doveroso garantendo un nostro standard minimo superiore a quanto concesso dalle norme di riferimento. **Il vetro stratificato non è un optional**, entro poche settimane sarà il nostro standard minimo per entrambe le facce delle vetrata isolante in applicazione residenziale (richiesto anche e fortemente dai nostri clienti). Rimangono invece invariati gli standard progettuali definiti per tutti gli altri settori di applicazione. Non dimentichiamo infine l'enorme problematica dell'inquinamento acustico che affligge i grandi centri urbani; abbiamo visto un incremento del 48% delle applicazioni ad alto abbattimento acustico nel secondo semestre 2021 rispetto al primo. La sensibilità rispetto alle caratteristiche della vetrata isolante sta aumentando nel corso degli anni in un processo quasi obbligato che porta l'utente finale a curare ogni aspetto della vetrata isolante.

te. Vetraria Pescini fornisce un prodotto che **non si vede, ma si deve sentire. Il pannello di vetrata isolante deve performare termicamente, acusticamente, in termini di sicurezza e contemporaneamente garantire l'apporto luminoso ed il comfort abitativo.** La guida alla scelta che proponiamo alla nostra clientela passa da un concetto di sostenibilità e impatto economico: la vetrata isolante ha un ciclo vitale lunghissimo ed entra anche in casa del privato. Cerchiamo di prescrivere a valore per incentivare quel risparmio che si concretizza nel corso degli anni attraverso bassi consumi energetici, alti apporti solari e una qualità abitativa elevata. Da questa consapevolezza l'azienda investe per promuovere costantemente configurazioni ad alta performance. Il nostro staff vive ogni progetto come se fosse il proprio per scegliere la soluzione migliore. La risorsa umana resta il fulcro dell'azienda perché attraverso la passione e le competenze si possono raggiungere le maggiori soddisfazioni reciproche: il prodotto più performante è infatti sempre pensato e sviluppato dal lavoro in team. L'invito che rivolgiamo al nostro mercato è di venire in sede per conoscere un'azienda giovane, dinamica e appassionata del proprio mestiere». ■

