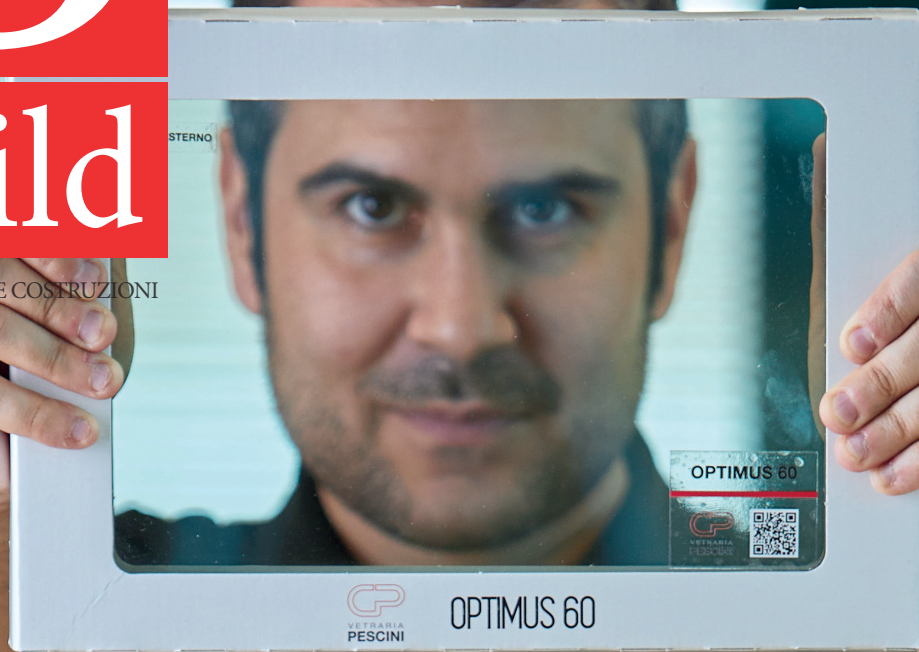


YB

YouBuild

TENDENZE E ATTUALITÀ DAL MONDO DELLE COSTRUZIONI



GENERAL CONTRACTOR

*La classifica
dei più grandi*

Vincenzo Omodeo

FERRARA

*Progettazione soft
al Palazzo dei Diamanti*

SPECIALI

*Facciate ventilate,
antisismica, antincendio*

VETRARIA PESCINI

*L'innovazione
è trasparente*

Innovazione CRISTALLINA

Vetri performanti, capaci di isolare, ma anche di resistere a un'effrazione senza appesantire la superficie delle finestre. Così l'azienda bresciana svela le sue novità

di *Veronica Monaco*

La transizione ecologica e gli obiettivi di efficientamento energetico posti anche dall'Unione europea, non ultima la revisione all'Epbd approvata a gennaio in una commissione del Parlamento che indica per gli edifici residenziali il raggiungimento almeno della classe di prestazione energetica E entro il 2030 e D entro il 2033, pone l'urgenza di massimizzare gli sforzi per il rinnovo degli edifici, responsabili di oltre il 40% delle emissioni inquinanti. Secondo uno studio pubblicato nel 2019 da Cédric Janssens, segretario generale dell'associazione Glass Fibre Europe, nell'ambito degli



Vincenzo Omodeo
Zorini, direttore generale
Vetraria Pescini





Sede Vetraria Pescini e Aluvetro a Orzinuovi (Brescia). Sotto, la nuova sigillatrice installata di recente dall'azienda

accordi di Parigi sul clima, «raddoppiando il tasso di rinnovamento delle finestre e installando vetri ad alte prestazioni, il patrimonio edilizio europeo ridurrebbe del 14% il consumo di energia e le relative emissioni entro il 2030. Considerando che le finestre rimangono in uso per molto tempo, per assicurare un risparmio energetico di lungo termine è importante installare fin d'ora prodotti ad alta efficienza». Come i vetri Optimus 60 e Optimus 70 prodotti da Vetraria Pescini, azienda di Orzinuovi (Brescia), che ha da poco festeggiato i suoi cinquant'anni di attività. *YouBuild* ha incontrato il neo direttore generale Vincenzo Omodeo Zorini, per scoprire le opportunità offerte dai prodotti di nuova generazione e i prossimi sviluppi della società.

Domanda. Per stare sul mercato è necessaria la ca-

pacità di innovare: quali sono le vostre specificità?

Risposta. Vetraria Pescini punta su tre obiettivi: innovazione delle certificazioni e del controllo di gestione, per essere sempre più accurati e precisi; studio di nuovi prodotti per rispondere alle esigenze del mercato, magari con un ampliamento della gamma Optimus; efficientamento tecnologico dell'azienda, sia in termini di macchinari che a livello informatico.

D. Quali sono i plus dei vostri sistemi rispetto agli altri prodotti presenti sul mercato?

R. Oltre all'aspetto tecnologico credo che il nostro punto di forza sia l'approccio al cliente. Ogni persona in azienda si prende cura della singola commessa come se fosse la propria: di conseguenza il cliente non si sente mai abbandonato, usufruendo di tempi di consegna



GRUPPO
Anniversario

La famiglia Pescini e i festeggiamenti per il cinquantenario dell'azienda

certi e prodotti di qualità in linea con le esigenze del mercato. L'azienda punta quindi all'efficienza attraverso la presenza del customer service, grazie all'affidabilità e serietà dei fornitori che contribuiscono a garantire una continuità di produzione.

D. Come sono cambiate negli ultimi anni le esigenze del mercato?

R. È diventato sempre più tecnico. Il cliente privato ha assunto competenze e informazioni sui prodotti che acquista per la propria casa, soprattutto perché si tratta di soluzioni longeve, che restano installate per qualche decennio. Da sempre la prescrizione del vetro in ambito architettonico e del terziario ricopre uno dei ruoli fondamentali. Vetraria Pescini persegue la formazione e informazione, ponendosi come consulente e non come semplice produttore o venditore di vetrate isolanti, puntando sulla comunicazione tecnica. Per quanto riguarda i serramentisti, che sono il nostro cliente primario, invece, il mercato richiede certezze da parte dei fornitori sulle date di consegna e sulla qualità dei prodotti. Soprattutto negli ultimi due anni, in cui la crisi della supply chain è diventata evidente, per Vetraria Pescini essere un fornitore serio e onesto è stato un fattore di vantaggio.

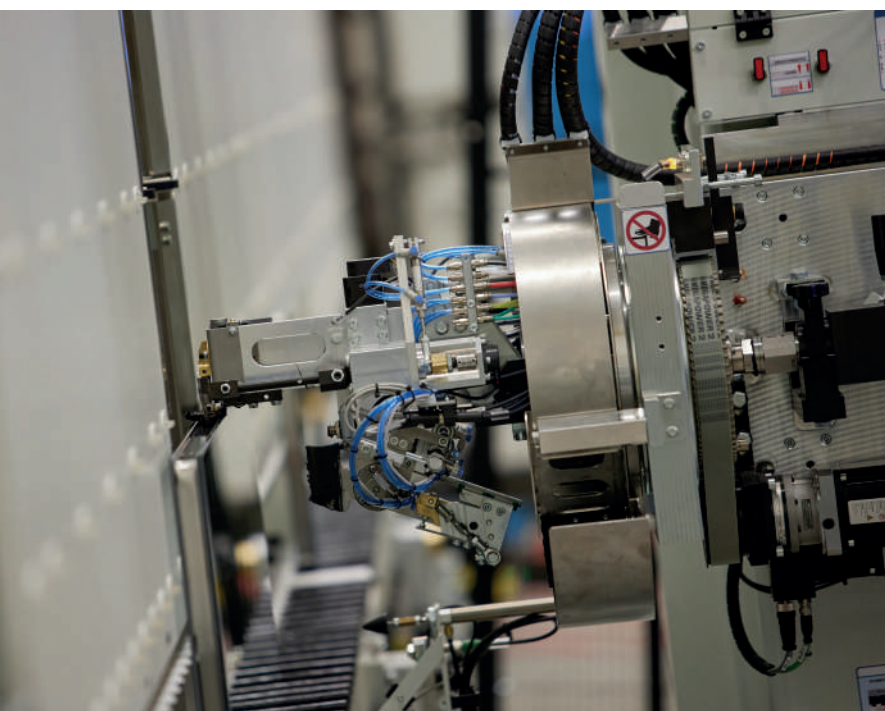
D. Quali sono gli elementi da considerare per una

corretta progettazione delle vetrate isolanti?

R. Nel residenziale sono quattro gli elementi da prendere in considerazione: il livello di abbattimento termico, solare e acustico, oltre alla sicurezza. Non sempre questi fattori sono presi in considerazione e spesso se ne perde traccia durante la filiera. Il nostro compito vuole essere anche quello di supportare e sensibilizzare il mercato a trattare queste tematiche con maggiore consapevolezza, per avere la prescrizione più corretta e vicina alle esigenze reali degli utenti finali. Fortunatamente abbiamo riscontri spesso positivi e le collaborazioni con le reti vendite dei nostri clienti sono sempre molto proficue.

D. Quindi, una parte fondamentale del vostro lavoro è fare formazione?

R. Assolutamente sì. Nel 2023 e 2024 sono previste numerose iniziative di formazione rivolte ai serramentisti e al mondo dei professionisti di settore. Si è manifestata la necessità di trovare nuove chiavi di lettura e vendere prodotti puntando alla qualità e non più alla quantità. Non è sufficiente prestare attenzione solo all'infisso, inteso come profilo e accessori, o alla posa, ma diventa ora estremamente necessario iniziare a considerare anche il vetro che, tra l'altro, rappresenta il 90% di superficie di una finestra.





Immagini delle fasi di installazione delle vetrate

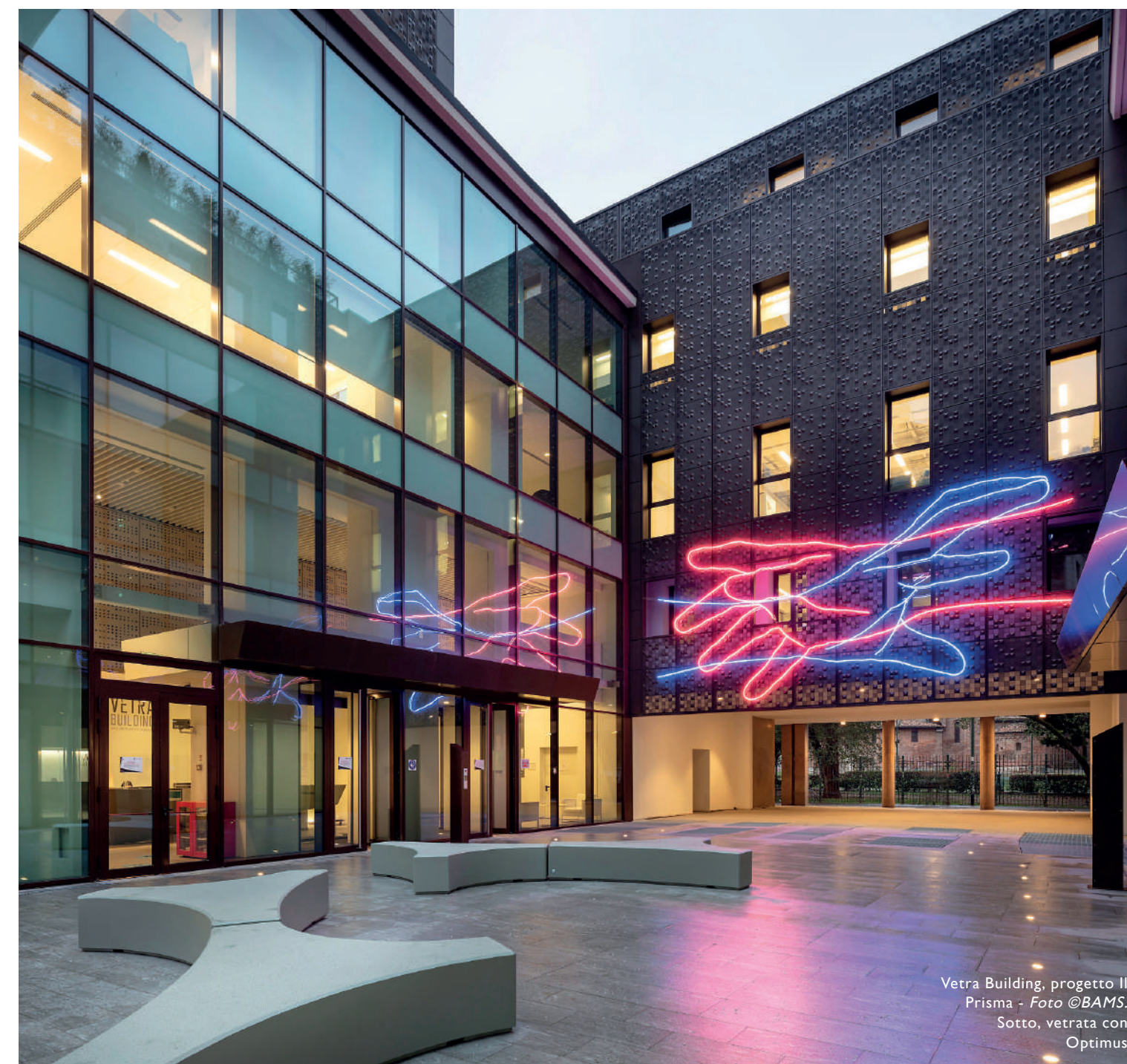
D. Quanto cambia realizzare una vetrata performante rispetto a un prodotto standard?

R. Si può realizzare la vetrata isolante più performante possibile senza grosse problematiche. Il coating, che conferisce caratteristiche di isolamento termico e abbattimento solare, non incide sul peso. Il numero di strati plastici necessari per raggiungere le caratteristiche di sicurezza aumenta la massa del vetro in decimi di millimetro, senza incidere sensibilmente sulla massa e sul colore. Analogamente per l'acustica, che è correlata

alla massa. Dunque, per realizzare una finestra standard 80x120 centimetri, è possibile, senza troppe difficoltà, inserire un vetro performante in termini di sicurezza, abbattimento acustico, solare e termico, con differenze irrilevanti in termini di peso e trasparenza.

D. Quali sono le caratteristiche tecniche dei vostri prodotti più apprezzate dai clienti?

R. Nel corso degli anni, oltre a considerare semplicemente l'abbattimento termico e la protezione invernale per mantenere il caldo all'interno delle case,



Vetra Building, progetto Il Prisma - Foto @BAMS. Sotto, vetrata con Optimus

COSÌ RAGGIUNGE L' OPTIMUS

La linea di vetrate di nuova generazione Optimus di Vetraria Pescini rappresenta l'evoluzione nel settore dei vetri funzionali che combinano trasparenza, massima trasmissione luminosa, controllo solare ed efficienza energetica. Due le soluzioni disponibili: Optimus 70, ideale per il residenziale, grazie ai bassi valori di trasmittanza totale e indice di selettività assicura efficienza energetica minimizzando i costi per riscaldamento e l'aria condizionata e mantenendo un'ottima luminosità interna; Optimus 60 che combina isolamento termico e protezione solare, assicurando anche un'elevata trasparenza e riflessione neutra. Ideale per interventi di nuova realizzazione o ristrutturazione di edifici esistenti, grazie alla bassa trasmittanza totale, con Optimus 60 si ottiene una selettività superiore a 2,0. Per una migliore valutazione del prodotto da inserire nei progetti, l'azienda ha recentemente presentato Optimus Box, raccolta di campionature corredata da differenti cataloghi tecnici, che è possibile richiedere attraverso il sito internet di Vetraria Pescini nell'area download.



il mercato è diventato sempre più sensibile al tema dell'irraggiamento solare e della schermatura estiva. Si è passati, sicuramente a causa dell'impatto elevato sui bilanci familiari delle spese di raffrescamento, alla richiesta di prodotti selettivi, anche di prima fascia, a cui Vetraria Pescini risponde con due proposte. Una prima opzione vede l'inserimento all'interno della vetrata isolante di una tenda tecnica che non richiede nessun tipo di manutenzione. La seconda proposta riguarda una gamma di prodotti specifici proprio per le esigenze di schermatura solare: la linea Optimus. I vetri Optimus 70 e Optimus 60 soddisfano le esigenze di abbattimento termico e solare per quanto riguarda il settore residenziale e il terziario. Il nostro approccio è sempre stato quello di rendere «democratici» anche i prodotti più tecnologici, che solitamente vengono applicati nei progetti di architettura e nella grande cantieristica. Inoltre, c'è sempre più attenzione al tema dell'isolamento acustico, un mercato che nel corso degli anni è cresciuto molto, e alla sicurezza.

La facciata vetrata di
Vipiemme Solar a Isso
(Bergamo)



D. Sofferamoci sul tema della sicurezza: com'è la situazione oggi?

R. Noi partiamo dal discorso dell'antifortunistica, senza la quale non si può parlare di sicurezza. Il mercato italiano, diversamente dai Paesi esteri, prevede l'utilizzo di vetrate stratificate, che in caso di rottura non si frantumano e possono essere semplicemente sostituite senza pericolo. Fino a 15 anni fa la classica vetrata in vetro ricotto era il minimo garantito in termini di prescrizione tecnica; oggi questa soluzione è praticamente sparita a favore della doppia lastra stratificata. Negli ultimi tre anni c'è stato un salto di qualità, anche perché c'è una responsabilità dell'installatore. Tanti nostri serramentisti hanno voluto alzare l'asticella della sicurezza andando oltre il minimo tecnico garantito e questo ci fa estremamente piacere. Alla sicurezza antifortunistica si può aggiungere poi il discorso della resistenza antieffrazione. Vetraria Pescini ha diverse tipologie di lastre vetrificate sempre disponibili a magazzino.

D. L'antiefrazione è una caratteristica richiesta?

TUTTI IN GLASS GROUP

Glass Group è un hub di filiera per il mercato italiano e internazionale del vetro. Fondato nel 2009 riunisce primarie industrie vetrarie con esperienza pluridecennale nella produzione di vetrate isolanti. Al gruppo aderiscono 23 aziende vetrarie dislocate in tutta Italia, tra cui Vetraria Pescini, che è anche uno dei soci fondatori. La mission di Glass Group mira a valorizzare tecnologia, know how, investimenti e avviare processi di sviluppo tecnologico della rete di industrie vetrarie, diventando un luogo di incontro, confronto e formazione per tutti gli stakeholder nel settore dell'edilizia, architettura e design.



Foto ©Sunbell

LE VENEZIANE NEL VETROCAMERA

Il sistema di vetrocamera con veneziane rappresenta una soluzione consolidata per offrire la possibilità di regolazione della luce, della privacy e dell'oscuramento con una sola tenda, con semplicità, praticità e funzionalità: le veneziane, posizionate all'interno della vetrata, si movimentano in modo automatico, collegando le tende direttamente all'impianto elettrico. Una soluzione estremamente performante che si adatta sia ai contesti residenziali sia agli uffici.

R. Ancora poco, dovremo creare una maggiore consapevolezza, da parte degli installatori, sull'importanza di questo elemento. La tecnologia c'è, ma manca la conoscenza approfondita di quello che il mercato può offrire. Per passare da una vetrata stratificata a una antieffrazione basta prevedere l'inserimento di quattro strati plastici aggiuntivi come proposta iniziale, fino a stratigrafie più complesse.

D. Come si misura la sicurezza?

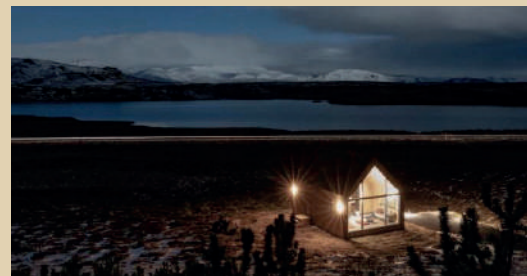
R. Ci sono delle normative di riferimento molto rigide, come la UNI 7697, norma principe per quanto riguarda il mondo del vetro e fiore all'occhiello italiano, che di recente ha anche visto un aggiornamento. All'interno di questa norma sono riportate tutte le performance del vetro anche in funzione della destinazione d'uso dell'immobile e dell'installazione. La normativa però prescrive il termine minimo di condizioni obbligatorie, non racconta le esigenze del cliente privato. Per questo consigliamo sempre ai serramentisti e agli installatori di chiedere sempre ai clienti quali sono le loro aspettative in termini di sicurezza.

D. Come comunicate il valore dei vostri prodotti tecnologici al mercato?

In foto e sotto, le soluzioni con tenda integrata all'interno del vetro proposte da Vetraria Pescini

TRASPARENZE A PROVA DI ISLANDA

Le vetrate ad alte prestazioni Vetraria Pescini rappresentano una soluzione per il mercato residenziale e il benessere abitativo in grado di garantire elevate prestazioni in tutte le stagioni e in qualsiasi condizione climatica. Tra le referenze in grado di sintetizzare le performance di Optimus 60 c'è la realizzazione delle vetrate di un edificio abitativo in Islanda, Paese con clima particolarmente rigido. Per questo progetto residenziale è stato fornito un vetro doppio temperato Optimus 60, un prodotto estremamente spinto in termini di performance. In considerazione del clima tipico del Paese, si pensava di dover portare calore all'interno dell'abitazione, invece, trattandosi di un'applicazione tutto vetro, si è reso necessario anche schermarla.



R. Molti investimenti di marketing sono stati destinati, nel corso del 2022, proprio alla gamma Optimus. Per promuovere i nostri prodotti abbiamo realizzato Optimus Box, una raccolta di campionature corredata da cataloghi tecnici. All'interno i nostri clienti, installatori e serramentisti, trovano due campioni di vetrate isolanti Optimus 70 e Optimus 60, un fascicolo tecnico-commerciale con alcune case history, un campionario cromatico delle canaline, gadget e un racconto corporate di Vetraria Pescini. L'obiettivo è sensibilizzare e far conoscere la nostra realtà e i nostri prodotti a tutto il mercato.

D. E ai progettisti?

R. Per i progettisti faremo delle azioni ancora più specifiche nei prossimi mesi. L'Optimus Box è un punto di partenza per raccontare prodotti che per Vetraria Pescini sono diventati quasi delle commodities, lo standard minimo da apprezzare per le nuove progettazioni.

D. Quali iniziative farete per gli studi di progettazione?

R. Il primo step è farci conoscere presso gli studi di progettazione e raccontare il nostro tipo di approccio. Poi, realizzeremo eventi, anche in azienda, per mostrare la nostra produzione e andremo direttamente nei singoli studi per fare formazione e consulenza nell'ambito della progettazione e della scelta del prodotto migliore, valutando anche i tempi di approvvigionamento.

D. Ci sono prodotti di altissima tecnologia per cui c'è

meno richiesta?

R. Il vetro deve essere estremamente performante. Il mercato punta molto sulle caratteristiche di trasparenza, tralasciando altri aspetti molto importanti. Per esempio, la tenda all'interno del vetro, a prescindere dall'apprezzamento estetico, è una soluzione oggi poco conosciuta, con un valore aggiunto fondamentale perché consente un'ottima schermatura solare e risolve tante situazioni architettoniche. È un prodotto collaudato, che non richiede manutenzione, ed è disponibile in varie versioni, dal modello con lamella tradizionale in alluminio al tessuto oscurante o filtrante. Questa soluzione può anche integrarsi nel sistema domotico della casa, oltre a essere disponibile anche con un attuatore a batteria che non richiede corrente elettrica, particolarmente indicato negli interventi di ristrutturazione. L'anno scorso abbiamo realizzato qualche migliaio di pannelli con tenda integrata, ma è un prodotto che ha ancora ottime possibilità di crescita se correttamente presentato ai progettisti.

D. Qual è il rapporto tra le vetrate e i vari incentivi fiscali?

R. C'è una correlazione molto forte tra le vetrate isolanti e l'edilizia di rinnovo. Nel 2022 oltre il 60% del mercato si è concentrato sulla ristrutturazione, ma solo il 10% degli interventi è stato toccato dal superbonus. Il taglio dell'incentivo e lo stop sulle cessioni dei crediti può pre-



occupare per il conseguente calo dell'edilizia di rinnovo, ma a questa flessione potrebbe corrispondere un aumento delle nuove costruzioni, che negli ultimi due anni ha subito un rallentamento. Non dimentichiamo che c'è anche il PNRR con scadenze abbastanza impellenti. Siamo di fronte a una fase di riassetto degli asset aziendali e di mercato: le aziende dovranno essere in grado di cavalcare il cambiamento ed essere reattive e propositive.

D. Un sistema di vetrate modulare lascia spazio alla creatività del progettista?

R. Il progettista deve muoversi all'interno della gamma dei prodotti realizzati dalle aziende produttrici, quindi la scelta potrebbe sembrare un po' limitante. Tuttavia, esistono talmente tante tipologie di coating, stratigrafie e plastici che il progettista può davvero «sbizzarrirsi» e trovare la soluzione più idonea. Dobbiamo bilanciare l'aspetto statico (stratigrafia) con quello spettrofotometrico (coating e colorazioni) e noi diamo supporto nel trovare il giusto bilanciamento tra i due aspetti.

D. Vetraria Pescini è sul mercato da molti anni. L'anno scorso avete festeggiato il vostro cinquantenario. Quali sono state le principali tappe della vostra storia?

R. L'anno scorso abbiamo festeggiato il cinquantenario dalla fondazione dell'azienda con un evento molto bello, che ha rimarcato l'essenza familiare

I vetri selettivi per la concessionaria Nanni Member a Desenzano del Garda (Brescia). Sopra, l'esterno dell'Orio Center a Orio al Serio (Bergamo)



del Gruppo Pescini, che è il nostro punto di forza. Abbiamo condiviso negli anni le difficoltà del settore e combattuto con tutte le nostre energie in un mercato complesso. Condividere le difficoltà ci ha portato a legare molto e approcciare il lavoro in maniera molto viscerale. Vetraria Pescini è stata fondata nel 1972 da Giuseppe Pescini e sua moglie Gabriella. Inizialmente è nata come una piccola vetreria di paese e il suo target di riferimento erano i privati. Nel corso degli anni l'azienda si è sviluppata costantemente, fino a fare il primo salto di qualità negli anni Duemila, quando alla guida dell'azienda è arrivato Eddy Pescini, figlio primogenito dei titolari e attuale amministratore delegato del Gruppo, affiancato dai fratelli Davide e Michela, ognuno impegnato in ruoli differenti.

D. Che cosa è cambiato con l'ingresso dell'attuale titolare?

R. Unendo una visione di lungo periodo e un approccio concreto al mercato, Eddy Pescini ha dato uno sviluppo industriale all'azienda. Nel 2002, dalla prima sede storica in centro a Orzinuovi, la società si è spostata nella zona industriale e il fatturato ha iniziato a crescere. L'azienda ha iniziato a installare macchinari più performanti, soprattutto per il taglio, e rinnovare i macchinari per l'assemblaggio e la trasformazione del vetro. Ogni anno sono state inserite novità nel

parco macchine con grandi investimenti in tecnologia e nella struttura industriale. Poi, è arrivato il primo contraccolpo legato alla crisi dei mutui subprime, che ha colpito dopo un anno e mezzo anche l'edilizia. Dal 2010 al 2014 abbiamo vissuto una fase calante abbastanza critica, in cui il mercato delle vetrate isolanti si è quasi dimezzato in pochi anni.

D. È stato il momento più difficile che avete vissuto?

R. Dover affrontare questo momento critico ha portato un grande stress psicologico ed emotivo, che ha consolidato l'idea di famiglia e la necessità di fare fronte comune alle difficoltà esterne. Tra il 2015 e il 2016 si è aperto qualche spiraglio e la proprietà ha inserito la nuova figura del direttore generale per cercare di strutturare al meglio sia Vetraria Pescini sia Aluvetro, società spin-off dell'azienda specializzata nel settore dei parapetti in vetro. Questa prima figura, che arrivava dal mondo dell'edilizia prefabbricata, ha dato delle ottime basi su cui costruire il futuro dell'azienda.

D. Quindi avete fatto un ulteriore salto di qualità?

R. C'è stato un avanzamento sia in termini organizzativi sia di personale, grazie allo sviluppo della rete vendita e dell'ufficio di back office. L'impronta del primo direttore generale si è sentita e ha dato la possibilità al gruppo di rendersi consapevole della sua forza. In quel periodo l'azienda ha realizzato una prima grande crescita, pas-

The Big
Foto ©Tecnont Service



Vetra Building, progetto Il Prisma - Foto ©BAMS

sando tra il 2016 e il 2019 da 4,5 milioni a 8,5 milioni di euro di ricavi. Nel 2020 è arrivato il covid, con un mese e mezzo di mancati ricavi, e in seguito l'esplosione della domanda, che ci ha saturato sia dal punto di vista della produzione che delle vendite. Dal 2021 al 2022 abbiamo lavorato molto sull'efficientamento industriale, passando da una a due linee di produzione su doppio turno. Questa organizzazione ci permette attualmente di recuperare volumi qualora ci fossero criticità o aumentare istantaneamente la nostra produttività per commesse importanti. L'obiettivo per il 2023 è continuare a posizionarci non solo come produttori, ma consulenti del vetro, affiancando i clienti nella progettazione e nella scelta dei prodotti con una cura sartoriale.

D. Siete presenti anche all'estero?

R. Non direttamente come Vetraria Pescini, ma come Aluvetro, con cui proponiamo il nostro sistema di balaustra brevettato. Aluvetro è uno spin-off dell'azienda nato nel 2014 per concentrarsi sui parapetti in alluminio vetro, in Italia e all'estero, un mercato estremamente interessante.

D. Quanto fattura l'azienda oggi e quanti dipendenti occupa?

R. La chiusura 2022 si è attestata a 15,7 milioni di euro di ricavi. Sono impiegate 65 persone e cinque professionisti esterni che lavorano quasi esclusivamente per Vetraria Pescini. Sono state prodotte 150 mila vetrate isolanti e l'obiettivo per il 2023 è puntare a stabilizzare e far crescere, in maniera sostenibile, volumi e ricavi.

D. L'upgrade industriale su cui state lavorando che cosa riguarda?

R. L'upgrade industriale riguarda la lavorazione e gestione delle grandi lastre, partendo direttamente dallo scari-

co in magazzino che andremo ad ampliare a settembre. L'obiettivo è di arrivare entro tre-quattro anni a poter gestire integralmente le vetrate di grandi dimensioni fino a 6x3,21 metri. Siamo partiti dall'assemblaggio, con l'acquisto di una nuova sigillatrice, ma andremo a effettuare un revamping di tutti i macchinari per gestire i volumi di questi prodotti, sempre più richiesti soprattutto nelle nuove costruzioni residenziali e nel terziario. L'architettura moderna richiede sempre di più grandi vetrate, trasparenti, in grado di massimizzare l'apporto di luce e garantire un bell'affaccio sull'esterno.

D. Il vetro ha una lavorazione molto energivora. Come avete affrontato l'aumento dei costi dell'energia?

R. C'è stata una distorsione eccessiva del mercato con quotazioni settimanali o mensili dettate dall'andamento degli indici energetici e dell'alluminio. Vetraria Pescini, come tutte le vetrerie di Glass Group, di cui siamo soci fondatori, ha sempre venduto ad addizionale inclusa, per dare alla clientela certezze sul reale prezzo di acquisto e non creare effetti sorpresa in fattura. La mossa commerciale è stata rispettare la filiera, altrimenti avremmo creato ulteriore confusione. Abbiamo assorbito pesantemente una parte degli aumenti senza ribaltarli sul mercato perché alla nostra clientela bisognava dare dei punti fermi.

D. Qual è la chiave del vostro successo?

R. Vetraria Pescini è un'azienda familiare, caratterizzata da un grande senso di appartenenza che motiva tutti i componenti dell'azienda. Possiamo vantare preziose competenze tra il personale, sia a livello artigianale, sulla lavorazione del vetro, sia a livello commerciale, oltre al fatto di avere una sorta di guida di lungo corso nella persona di Eddy Pescini.