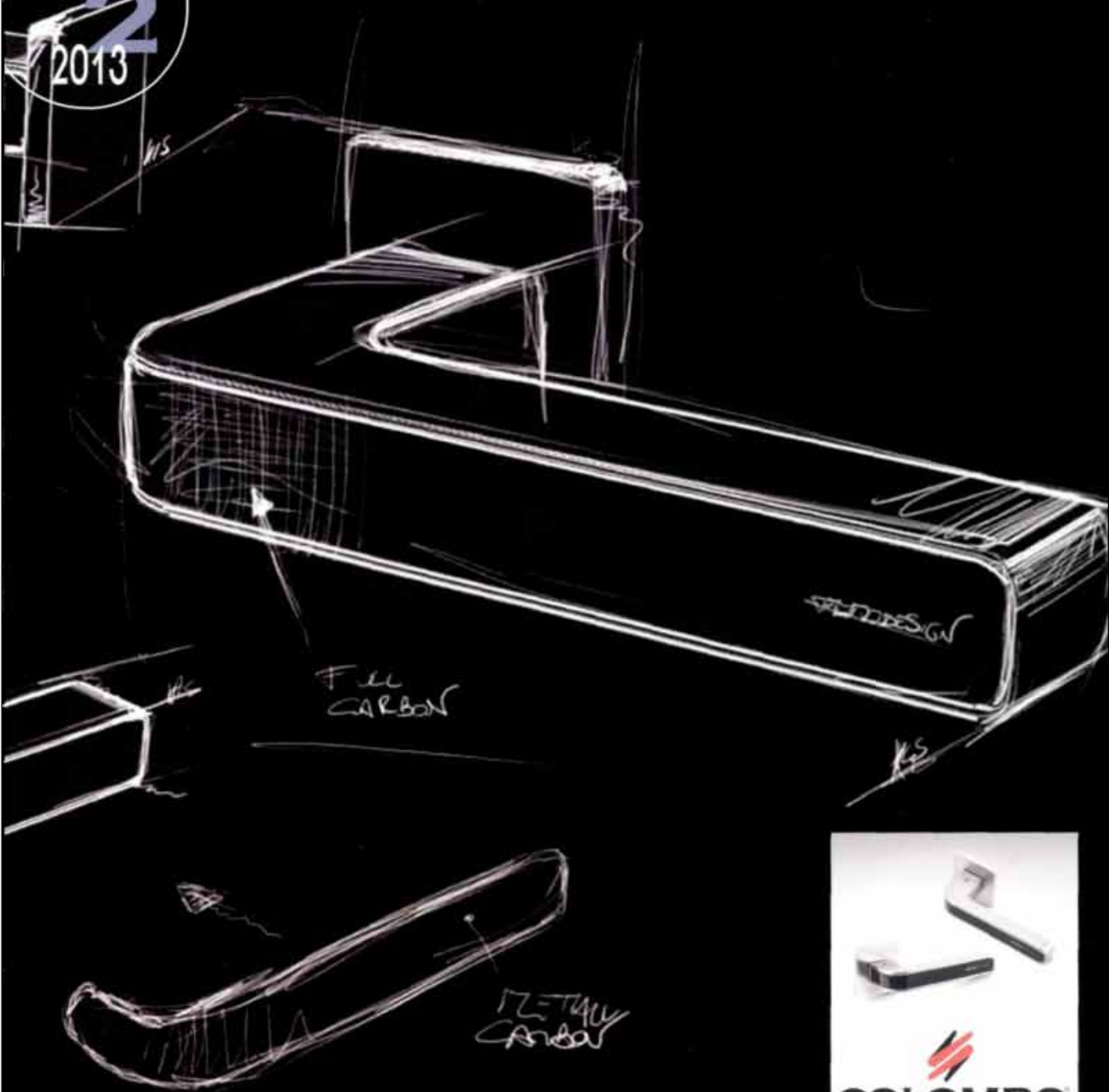


# Sistema Serramento

2013





Profili di qualità,  
made in Italy  
e gran servizi  
alla base della scelta  
di All Plastick.

## la parola ai clienti

Quasi 9 mila abitanti, localizzato in quella "fetta" della provincia di Viterbo chiamata Tuscia, Ronciglione è un comune ricco d'arte: da Santa Maria della Provvidenza, datata XI secolo, a Sant'Eusebio, risalente al VII secolo, dal maestoso Duomo, costruito nel 1671, alla suggestiva Rocca ("I Torrioni") eretta nell'Alto Medioevo, al cinquecentesco Palazzo Comunale. Una porzione di quell'Italia "museo diffuso", costellata anche di piccole e medie aziende nate dalla attitudine imprenditoriale di singoli individui. Come nel caso di Marco Pelliccia, serramentista nel settore dell'alluminio dal 1987, con alle spalle una tradizione tipicamente familiare: dalla originaria bottega da fabbro del "capostipite" Antonio Pelliccia, artigiano dal 1960 (nel 1980 introduce anche la lavorazione dell'alluminio), poi proseguita, nel 1997, con la snc di Pelliccia Laro & Marco, i due figli da anni presenti in azienda, fino all'attuale ditta individuale del solo Marco, dedicata alla

produzione - questo il suo core business - di serramenti in Pvc e alluminio.

### LA CARTA DEL PVC

"Proprio a inizio 2013 - ci dice il titolare Marco Pelliccia - abbiamo fondato, insieme a mia moglie Michela Tanturli, che si occupa in gran parte dell'iter amministrativo, la nostra azienda 'All Plastick', puntando tutto sul Pvc e acquistando da Italplastick sia le macchine per la lavorazione di tale materiale sia i profilati per costruire i serramenti". Quindi - chiediamo -, investendo non poco, per una azienda caratterizzata da piccole dimensioni? "Certamente. E si tratta di un investimento molto coraggioso, nonostante la problematica crisi che oggi sovrasta tutti, dettato principalmente da due precise considerazioni: l'assenza, nella zona, di altri produttori di serramenti in Pvc, quindi interessanti potenzialità di mercato; e l'ottimo rapporto qualità/prezzo di tale materiale, caratterizzato da elevate



prestazioni di isolamento termo-acustico e pregiate soluzioni di design". Perché avete scelto Italplastick? "Innanzitutto, per proporre un prodotto totalmente made in Italy, mentre, come è noto, non pochi operatori vendono Pvc prodotto altrove. In secondo luogo, per la qualità dei sistemi Italplastick che ben rispondono alle esigenze del nostro mercato, sostanzialmente locale, spaziando dal Viterbese a Roma e provincia".

### PRODOTTI E SERVIZIO

Quali i sistemi Italplastick privilegiati? "Giotto Plus a 7 camere per finestre e portefinestre, dalle elevate proprietà di isolamento termo-acustico e dall'accattivante design; Koron, nelle versioni Light e System, per gli scorrevoli e alzanti scorrevoli, anch'essi caratterizzati da eleganza formale ed elevate prestazioni". Insomma, prestazioni e design... "Proprio così. Infatti, è il cliente a scegliere sulla base di questi due fattori. Sugli aspetti prestazionali incidono molto, ovviamente, anche le agevolazioni fiscali legate alla efficienza energetica del serramento".

Chi è il cliente di All Plastick? "Il privato nel 60% dei casi; l'altro 40% si riferisce alla piccola falegnameria che costruisce magari mobili e che, per proporre una offerta completa, si rivolge a noi per i serramenti. E li vuole in Pvc, proprio per l'ottimo rapporto qualità/prez-

zo, nonostante sia legato, ovviamente, alla tradizione del legno. Quanto alla destinazione finale, 80% rinnovo e 20% nuove costruzioni". Quale il servizio Italplastick nei vostri confronti? "A tutto campo, come si addice a un vero partner: dall'after market per quanto riguarda le macchine di lavorazione del Pvc al supporto tecnico-normativo e promozionale sul prodotto serramento".

