

## Comunicato Stampa

Ottobre 2013

### **La risposta Pilkington per superare i periodi di recessione**

*Un gruppo internazionale si deve far carico dei problemi dei suoi clienti*

I periodi di crisi sono quelli da cui si dice che si esce attraverso idee nuove. Ma sono anche quelli dove c'è maggior bisogno di collaborazione.

Il detto "l'unione fa la forza" oggi deve valere anche nel mondo del vetro.

Per questa ragione Pilkington Italia ha deciso di sostenere lo sforzo dei grossisti e dei vetrai attraverso alcuni servizi che rendono il proprio lavoro meno oneroso e pertanto più redditizio.

Con un prodotto come le lastre di vetro, che richiede spazi di stoccaggio sicuri, ingombranti e con movimentazioni accurate, Pilkington Italia è oggi in grado di fornire un certo servizio di magazzino presso i propri depositi, consentendo ai clienti di disporre del prodotto nel momento in cui questo serve effettivamente, accollandosi gli oneri per lo stoccaggio e la movimentazione.

La prassi abituale, per ottimizzare i trasporti era, fino a poco tempo fa, di effettuare trasporti completi di un determinato prodotto. Adesso, grazie ad un'ottimizzazione dei sistemi di consegna, per un cliente è possibile ottenere casse miste, con prodotti differenti, in modo da ridurre l'immagazzinamento dei prodotti presso la propria sede.

Nel caso dei grossisti, questi avranno un grosso vantaggio a dotarsi dei servizi aziendali perché le consegne potranno essere effettuate direttamente da Pilkington ai loro clienti, lasciando quindi ai grossisti soltanto quel ruolo importantissimo di orientamento del mercato, di consiglio tecnico e di trattativa commerciale e togliendogli l'onere della movimentazione del materiale.

Tutto ciò è possibile perché il cliente riesce a trovare all'interno della gamma Pilkington una notevole quantità di prodotti, ogni tipologia di vetro necessario nell'industria edile.

La gamma Pilkington si compone infatti di nove linee di prodotto:

- La linea di vetri per il controllo solare, per ridurre le immissioni di calore all'interno degli edifici,

- La linea dei vetri per il controllo acustico, per ridurre l'inquinamento acustico tipico delle metropoli o degli edifici vicini a sorgenti di rumori,
- La linea dei prodotti autopulenti, per migliorare la pulizia dei vetri dove è difficile raggiungere l'esterno della vetrata,
- La linea dei vetri di sicurezza, adatti per la protezione di luoghi sensibili e che devono sopportare i rischi di danni accidentali o volontari,
- La linea dei prodotti per l'isolamento termico, per la riduzione del riscaldamento nei luoghi freddi e invernali,
- La linea dei prodotti resistenti al fuoco,
- La linea dei vetri per decorazione, per personalizzare gli ambienti,
- La linea dei prodotti per sistemi di facciata, per offrire diverse soluzioni agli architetti più creativi, che sempre più spesso utilizzano facciate continue in vetro,
- La linea dei prodotti per applicazioni speciali.

Con una gamma così ampia, un vetraio può pertanto ottimizzare la propria gestione aziendale, con il supporto fornito da Pilkington.

===oo0oo===

#### **Note per gli editori:**

Pilkington è presente sul mercato del vetro dal 1826 . Nel 2006 la società è stata acquisita dalla società giapponese NSG Group e da allora, con il marchio Pilkington, commercializza i suoi prodotti per l'edilizia e per l'industria automobilistica. Oggi NSG Group è uno dei più grandi produttori mondiali di vetro e di sistemi di vetro in due principali aree di business : Automobile (compresi il Primo Equipaggiamento e i vetri di ricambio per autoveicoli) così come il vetro tecnico e Vetro per l'Architettura. Quest'ultimo comprende il vetro per le costruzioni nuove e le ristrutturazioni edilizie, un'ampia gamma di prodotti a valore aggiunto e di prodotti avanzati per l'informatica e per le tecnologie di trasporto, le applicazioni tecniche e l'energia solare. Oggi, la Società ha combinato un fatturato di poco più di 4,8 miliardi di euro, con stabilimenti di produzione in 29 paesi su quattro continenti e vendite in 130 paesi. Geograficamente, il 36 per cento delle vendite del Gruppo sono in Europa, il 23 per cento in Giappone e il 15 per cento in Nord America, il 26 per cento restante viene generato in altre parti del mondo.

Per maggiori informazioni, visitate il sito [www.pilkington.it](http://www.pilkington.it)

**Pilkington Italia S.p.A.**

Via delle Industrie 46 30175 Porto Marghera (VE) Tel: +39 041 5334911 Fax: +39 041 5317687

Sede Legale 66050 San Salvo (CH) Capitale Sociale Euro 112.996.000,00 int. Versato

Codice Fiscale e Partita IVA 00091380691 Reg. Soc. 117 Cancelleria Tribunale di Vasto C.C.I.A.A. Chieti 41685

[www.pilkington.it](http://www.pilkington.it)

Oppure contattate:

Ufficio Stampa e R.P.: Prima&Goodwill - tel 045 8204222 fax 045 8204348 – e-mail:  
[saverio.cacopardi@goodwill.it](mailto:saverio.cacopardi@goodwill.it)

Lauretta Lora – Marketing Communication – Pilkington Italia SpA – Tel: 041 5334918 – e-mail: [laura.lora@nsg.com](mailto:laura.lora@nsg.com)