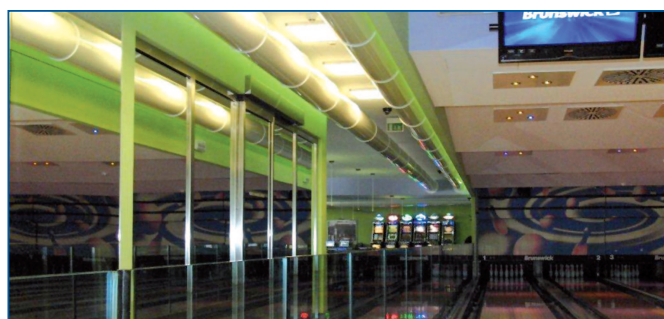


Progetto, realizzazione e assistenza post-vendita L'impianto di climatizzazione è «chiavi in mano»

La scelta di un impianto di climatizzazione è una questione di professionalità. Per la casa come per le aziende, la soluzione più efficiente è sempre quella in grado di massimizzare le prestazioni in base alle caratteristiche dell'ambiente interessato. I prodotti utilizzati e i sistemi installati devono adeguarsi alle esigenze del cliente e non il contrario, come può facilmente avvenire a chi si affida al fai da te, oppure cerca esclusivamente il prezzo più conveniente disponibile sul mercato. Un ragionamento che diventa mission aziendale nell'attività di Cardascio S.r.l., con sede a Rutigliano in provincia di Bari, operante da vent'anni esclusivamente nel settore della climatizzazione con la formula dell'impianto «chiavi in mano», sia in ambiente domestico sia in contesti commerciali ed industriali. L'azienda interviene in tutte le fasi di realizzazione di un sistema di condizionamento, a partire dalla progettazione fino al collaudo del prodotto e, inoltre, fornisce un servizio di assistenza tecnica post vendita, manutenzione ed eventuale adeguamento degli impianti alle norme di legge attraverso Service Technology, il braccio operativo del-

l'azienda. Grazie ad una rete di professionisti in continua formazione ed aggiornamento, Cardascio Srl è in grado di intervenire in tempi rapidi in Puglia ed in tutta Italia, con un proprio call center a disposizione per l'assistenza telefonica dei clienti, reperibilità e operatività 24h su 24h, disponibilità dei principali accessori e ricambiata dei marchi commercializzati, formulazione libretti d'impianto con la stipula di contratti di manutenzione sull'intero territorio nazionale (per qualsiasi tipologia di impianto), sistema di gestione e monitoraggio con sistemi informatici, aggiornamento normativo. Cardascio Srl mette a disposizione il proprio personale specializzato fin dalle fasi di prevendita, aiutando i clienti ad orientarsi nella scelta, senza mai proporre a priori un prodotto piuttosto che un altro, ma ricercando la tecnologia più adatta in base alle esigenze del cliente e alle caratteristiche ambientali in cui l'impianto deve essere installato. L'azienda barese opera soprattutto nel settore dei grandi impianti in ambito commerciale e industriale, seguendo sempre con attenzione le evoluzioni del mercato e le innovazioni tecnologiche, facendo attenzione alle esigenze am-



Il nuovo cinema multisala Showville, a Mangravacca e il Bowling Snooker, in via Amendola a Bari. In entrambi, l'impianto di condizionamento è stato realizzato da Cardascio Srl

bientali. Tra gli ultimi interventi, in ordine di tempo, Cardascio Srl ha firmato la realizzazione degli impianti di climatizzazione del nuovo cinema multisala Showville e del modernissimo Bowling Snooker in via Amendola, entrambi a Bari, che si aggiungono ad una lunga serie di collaborazioni con partner della grande distribuzione organizzata, dei servizi e del sistema produttivo, come la sede di Milano della Agos Spa, il Brico Casa di Molfetta, il Bo-wling di Gioia del Colle, la Banca Federiciana di Barletta, solo per fare alcuni esempi. La specializzazione esclusiva nel settore consente a Cardascio di essere sempre aggiornata e preparata alle

richieste del mercato. In campo industriale come in quello commerciale e civile, infatti, le tecnologie di climatizzazione si evolvono di pari passo con le norme nazionali ed europee sul risparmio energetico e sulla sostenibilità dei materiali. Secondo i dati della Commissione Europea sui progressi degli Stati membri in tema di emissioni di gas serra, l'Europa sarebbe in grado di rispettare l'impegno sottoscritto a Kyoto, che prevede una riduzione dell'8% delle emissioni entro il 2012. Anche l'Italia dovrebbe riuscire nell'intento, riducendo sufficientemente le emissioni entro il 2012. Il ricorso ad un condizionatore, del resto, soprattutto nei

settori commerciale e dei servizi, appare spesso come un investimento obbligato per contribuire a realizzare un ambiente confortevole, sia per i propri lavoratori, sia per il pubblico esterno. Attenzione, però, a non dimenticare che un impianto assolve pienamente il proprio compito solo quando è adeguato alle dimensioni dell'ambiente in cui deve funzionare e al livello di affollamento di quest'ultimo e, soprattutto, che necessita di costante manutenzione specialistica. Meglio affidarsi, dunque, agli esperti del settore. In caso contrario, perfino la scelta dei marchi più prestigiosi può risultare un investimento inutile e, soprattutto, costoso.

Il profilo e la mission dell'azienda Cardascio Srl spiegati dal suo amministratore

Oltre la specializzazione, l'esclusività

Concorrenza globalizzata, politica dei prezzi al ribasso, pubblicità ingannevole. Quali sono i criteri per riuscire ad orientarsi nel mercato della climatizzazione? «La carta vincente è la specializzazione», afferma senza esitazioni Maurizio Cardascio, amministratore dell'omonima società.

Cosa vuol dire specializzazione per la vostra azienda?

«Lavoriamo in questo settore dal 1988 e siamo, attualmente, una delle poche aziende italiane impegnate esclusivamente nel settore del condizionamento, dai piccoli ai grandi impianti, a 360 gradi. Da questo punto di vista, siamo un'impresa atipica, in quanto non abbiamo mai svolto altre attività. Tutta la nostra struttura, dalla logistica al marketing, rispecchia questa scelta professionale di fondo».

Cosa offrite ai vostri clienti?

«Innanzitutto, non proponiamo mai pacchetti preconfezionati, ma li aiutiamo a sviluppare la soluzione più adatta alle proprie esigenze. Non ci siamo arresi, insomma, alla logica commerciale».

Vi sentite indipendenti?

«Effettivamente, lo siamo. Noi non facciamo i rivenditori di impianti e, pertanto, non abbiamo necessità di vendere un prodotto piuttosto che un altro, ma scegliamo la tecnologia migliore in base alle esigenze dei clienti».

Tuttavia, la qualità dei prodotti avrà la sua importanza, o no?
«La qualità ha sempre il suo prezzo, ma non basta ad individuare la macchina più adatta ad ottenere il miglior risultato possibile».

La sua azienda opera soprattutto in ambito commerciale. Come riuscite a proporre le soluzioni più adeguate ad ogni esigenza?

«Noi offriamo un servizio di tipo chiavi in mano, cioè di tipo globale. Puntiamo, innanzitutto, sulla consulenza nella fase prevendita e sulla progettazione, sviluppando con l'ausilio di appositi software diverse ipotesi progettuali e valutazioni economiche, per comprendere le reali necessità di ogni potenziale cliente e aiutarlo, così, a realizzare la soluzione migliore».

Ed operate in tutta Italia.

«Sì, abbiamo due piattaforme operative a Bari e a Milano. Il nostro personale, altamente specializzato, è in grado di seguire i nostri clienti dallo studio di fattibilità alla realizzazione dell'impianto. Inoltre, offriamo un servizio sempre attivo di assistenza post vendita, sia in ambito residenziale e sia in quello commerciale ed industriale, oltre alla consulenza specialistica sugli aspetti burocratici legati all'installazione degli impianti».

Parliamo di pubblicità. Quanto è importante, secondo lei?

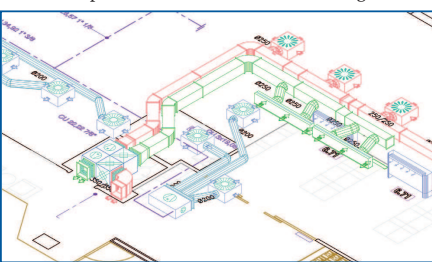
«E' importante, ma bisogna lasciarsi consigliare. I mercati sono sempre più globalizzati e offrono prodotti altamente tecnologici, potenti quanto serve eppure dai consumi contenuti, attenti alle esigenze estetiche e dalla minima invasività. Ma non esistono sistemi preferibili a priori ad altri, perché tutto dipende dalle singole esigenze».

Meglio l'efficienza tecnica o la sostenibilità ambientale?

«Meglio avere entrambe e vi assicuro che è un risultato possibile. Oggi la scelta dell'impianto di climatizzazione deve corrispondere, come detto, alle esigenze del cliente, ma deve anche garantire il risparmio energetico e la sostenibilità ambientale dei materiali utilizzati».

Per concludere, un consiglio ai lettori.

«Semplicemente, affidatevi ai professionisti, perché la consulenza degli esperti è fondamentale per fare una scelta consapevole. Ricordandovi che un'azienda seria è in grado di proporre la soluzione più adeguata e non quella apparentemente più conveniente».



Un esempio di progettazione grafica tridimensionale

CONSULENZA, PROGETTAZIONE, VENDITA IMPIANTI DI:

REFRIGERAZIONE • CLIMATIZZAZIONE • ASPIRAZIONE



Supermercato Famila MONOPOLI



Brico Casa MOLFETTA



Bowling GIOIA DEL COLLE

70018 RUTIGLIANO (BA) Via per Noicattaro Lotto 5 Lottizzazione D/I "S. Lorenzo"
Tel. 080.4770188 - Fax 080.4762249 e-mail: info@cardasciosrl.com www.cardasciosrl.com