

Più energia per il comparto elettrico

di Emanuela Caruso

DA SEMPLICI RIVENDITORI AD AZIENDA DAL GRANDE KNOW HOW, CAPACE DI OFFRIRE SOLUZIONI OTTIMALI, SERVIZI COMPLETI E PROGRAMMI DI EFFICIENTAMENTO. L'ESPERIENZA DI FRANCESCO GAROFOLI

Come spesso accade, sono impegno e competenza i due fattori che incontrandosi trasformano una semplice realtà industriale in una società di qualità, in grado di raggiungere risultati e successi importanti e di mantenere sempre ben salda la propria posizione sul mercato. Proprio a questi due elementi deve il suo nome e la sua crescita la Garofoli, impresa attiva da oltre 30 anni nel settore del materiale elettrico. «Siamo partiti come Forniture Elettriche – spiega Francesco Garofoli, amministratore dell'impresa – per poi ingrandirci, svilupparci e arrivare a fondare la Garofoli così come la conosciamo oggi, ovvero una realtà saldamente ai vertici del mercato in Puglia, Basilicata e Calabria. Per consolidare l'immagine di azienda affidabile e professionale, siamo entrati a far parte di Consel – Fegime, uno dei maggiori consorzi nazionali ed internazionali di materiale elettrico e ci siamo impegnati per ottenere la certificazione Iso 9001:2000, grazie a un'efficiente organizzazione e alla costante attenzione verso la soddisfazione della clientela».

A questa crescita costante è seguito anche un aumento dei punti

vendita e degli uffici commerciali?

«Certamente, oggi disponiamo di quattro uffici commerciali a Lamezia Terme, Taranto, Locorotondo e Casarano, e di otto punti vendita a Palo del Colle, Andria, Bisceglie, Matera, Modugno, Scanzano, Alessano e Cerignola. La rete commerciale della Garofoli è molto strutturata e prevede l'impiego di agenti esperti, qualificati e in numero necessario a garantire una risposta rapida oltre che una presenza capillare sul territorio».

Quali sono i servizi offerti al mercato dalla Garofoli e verso quali settori specifici li indirizzate?

«Al nostro bacino d'utenza offriamo consulenza tecnica e commerciale e sviluppo di capitolati di appalto, assistenza alla progettazione e sviluppo di soluzioni tecniche, informazioni tecniche circa i prodotti e le loro applicazioni, scelta dei prodotti più adatti in base a ogni singola esigenza applicativa e sopralluoghi sul cantiere per valutazioni tecniche puntuali. In altre parole forniamo un servizio completo a 360 gradi, con annessa anche una diagnosi energetica per progetti di efficientamento. I settori ai quali rivolgiamo servizi e prodotti sono svariati e comprendono: il-



Franco Garofoli, presidente della Garofoli Spa di Palo del Colle (BA)
www.garofolispa.eu

luminotecnica, automazione, domotica, sicurezza e videosorveglianza, condizionamento, energie rinnovabili e, ovviamente, materiale elettrico civile e industriale».

Proprio quest'ultimo, il comparto elettrico, è quello in cui siete maggiormente affermati. Cosa proponete, nello specifico, a tale mercato?

«Trattiamo e proponiamo esclusivamente prodotti di marchi leader in Italia e nel mondo. Siamo distributori di materiale elettrico per impianti di vario genere, come per esempio citofonia, videocitofonia, tv analogica, digitale e satellitare, antintrusione e videosorveglianza. Una gamma di soluzioni davvero ampia che, unita al servizio e al supporto tecnico, viene fornita tanto all'ingrosso quanto al dettaglio. Altrettanto attenti siamo nella divisione industriale con competenze e soluzioni altamente qualificate».

Il servizio al cliente è un aspetto che ritorna spesso nelle sue parole, perché è così importante?

«Strutturare un servizio di qualità è fondamentale per ogni azienda, poiché consente di fornire consulenze ottimali e specifiche per ogni necessità e di individuare la soluzione più efficace sia

ENERGIE RINNOVABILI

Anche nel comparto della fornitura di materiale elettrico, il futuro è rappresentato da soluzioni che sappiano porre rimedio al consumo di energie non rinnovabili. Particolarmente concentrata sul fotovoltaico, la Garofoli ha dedicato un'intera divisione commerciale all'assistenza tecnica relativa alla scelta dei materiali più idonei agli impianti di efficientamento da realizzare. Uno staff altamente preparato si occupa dei sopralluoghi e fornisce consulenza in merito agli adempimenti burocratici, supporto nella progettazione e collaudo degli impianti.

per gli impianti domestici che per quelli destinati all'arredo urbano. Operando in tal modo, sia l'installatore che il consumatore finale avranno la garanzia della realizzazione migliore possibile, non solo sotto il profilo delle esigenze pratiche, ma anche dal punto di vista delle normative e delle richieste estetiche e progettuali».

Può citare alcune delle realizzazioni di cui si è occupata la Garofoli?

«Tra le tante possiamo ricordare il Palazzo della Presidenza della regione Puglia a Bari, il Palazzo Tupputi a Bisceglie, il Museo Archeologico di Napoli, la Magneti Marelli di Bari e il Consorzio Bonifica Arsenale di Marina di Venosa. E ancora il Castello di Conversano, l'efficientamento energetico della Comer Industries di Matera e le pale eoliche a Pomarico».

