

STRUMENTI DI ANALISI
**Analisi dei concorrenti:
valutare l'e-commerce**

FOCUS
**Produzione: cosa
significa innovazione?**

LOGISTICA
**Organizzare un tender
per i servizi di trasporto**



www.ilgiornaledeltermoidraulico.it

Commercio

idrotermosanitario



STORIE D'IMPRESA
CORDIVARI
**50 ANNI
DI SUCCESSI**

50 anni di successi

In occasione dell'importante anniversario dell'azienda italiana, il cav. Ercole Cordivari ripercorre le tappe fondamentali che hanno condotto l'azienda a ciò che rappresenta oggi



Fondata nel 1972 da Ercole Cordivari, la Cordivari è tra le maggiori realtà industriali del settore idrotermosanitario. Specializzata nella produzione di radiatori d'arredo, sistemi termici solari e a pompa di calore, bollitori, sistemi per il recupero e il trattamento delle acque, sistemi fumari e finitura di metalli, produce la sua gamma in 4 stabilimenti industriali situati in Italia. L'orientamento al mercato e all'innovazione sostenibile, insieme a una struttura produttiva e distributiva efficiente e articolata, la rendono un'azienda in continua evoluzione.



Volendo citarne alcuni, quali sono i momenti più significativi della vostra storia?

Iniziai l'attività a 25 anni: c'erano entusiasmo, coraggio e molta voglia di fare, ma si doveva fare i conti con le risorse finanziarie limitate. Questa fase coincise con il mio matrimonio con Claudia. Con lei ci rimboccammo le maniche e iniziammo quest'avventura, fatta di sacrifici e qualche rinuncia. I

momenti più gioiosi sono stati la nascita del nostro primo figlio Enrico, nel 1973, e dopo due anni quella di Renzo, che ci hanno dato una carica indescrivibile per andare avanti e costruire qualcosa

di importante per le future generazioni. Con mia moglie ho sempre fatto tutto di comune accordo, condividendo sacrifici e soddisfazioni. Così siamo arrivati a 50 anni dopo, ancora insieme con figli, nuore e nipotini. Il resto è storia.

Il catalogo prodotti ampio e differenziato vi rende una realtà di riferimento nel settore idrotermosanitario. Quale, tra tutti i progetti, è il suo preferito?

I cataloghi sono importantissimi. Significano comunicare tutto ciò che riusciamo a fare e sono l'impronta di un'azienda nel corso degli anni. È difficile esprimere in poche parole una storia di 50 anni. Il catalogo Cordivari nasce nel 1972 e si è rinnovato ogni anno fino a oggi, suscitando curiosità e apprezzamenti da parte del mercato e dei clienti. Ho sempre sostenuto che il mercato ha le sue leggi non scritte e, se ne cogli la prospettiva visionale, non ti abbandonerà mai. Nel 1992 è nato il primo radiatore Elen, costruito in acciaio inox, e poi nel tempo decidemmo di creare il catalogo Cordivari Design. È stata una decisione avveduta e intelligente, per cogliere un'opportunità del genere in un mercato in grande espansione. Parliamo di arredo bagno e radiatori di design, un prodotto che è entrato nelle case con grande successo. Il catalogo Cordivari Design ha contribuito a elevare il brand Cordivari e lo ha condotto in una dimensione di eccellenza.

Un percorso denso di occasioni, emozioni e sensazioni che hanno segnato la sua esperienza. Qual è stato l'avvenimento più emozionante?

Per me questi 50 anni sono stati veramente brevi, a volte neanche me ne rendo conto. Il momento più

emozionante è stato quando i miei figli si sono laureati, parliamo del 2000/2002, e hanno deciso di entrare in azienda, mettendo insieme la mia esperienza e la loro formazione universitaria. Siamo ripartiti continuando a crescere, condividendo investimenti e strategie, ponendoci obiettivi ben definiti. L'azienda ha avuto negli anni un incremento di fatturato importante, sempre con un'attenta gestione, e oggi dispone di una struttura ben organizzata, con una divisione di ricerca e progettazione supportata anche da laboratori di prova interni. La soddisfazione più grande è quando l'utente finale ci esprime la propria soddisfazione. Che dire, complimenti alla Cordivari e ai suoi tecnici!

Quali sono i valori che hanno guidato l'azienda nel raggiungere l'importante traguardo?

Con i miei dipendenti c'è da sempre un legame molto forte, di reciproca stima e fiducia. Sono stato sempre molto attento alle loro richieste. Sentirsi sempre vicino alle persone, per me è motivo di orgoglio e soddisfazione: credo che il "patrimonio umano" sia la vera ricchezza di un'azienda. Questi valori vanno gestiti con meritocrazia e vicinanza. La Cordivari ha sempre gestito la crescita in modo armonioso, senza lasciare nulla al caso. La differenza la fa l'organizzazione. Ciò significa una crescita sana in sintonia con tutte le maestranze. Soltanto così si può guardare al futuro con ottimismo.

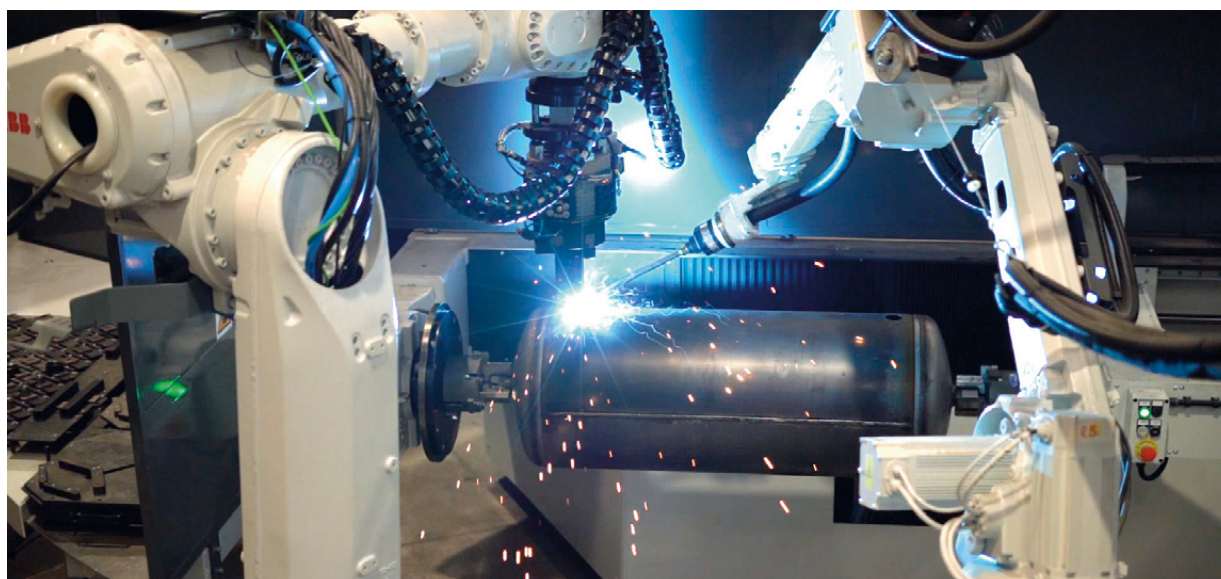
Qual è la visione di Cordivari relativa al mercato del domani e al ruolo che l'azienda vorrà avere, partendo dalla sua storia?

Penso che il mercato si debba anticipare, non subire. Nella mia esperienza imprenditoriale, ho sempre



«Con i miei dipendenti c'è da sempre un legame molto forte, di reciproca stima e fiducia. Sono stato sempre molto attento alle loro richieste. Sentirsi sempre vicino alle persone, per me è motivo di orgoglio e soddisfazione: credo che il "patrimonio umano" sia la vera ricchezza di un'azienda»

ERCOLE CORDIVARI
Fondatore di Cordivari



raccolto le esigenze del mercato, su segnalazione dei nostri fedelissimi clienti e del consumatore finale. Da qui cominciammo a tirar fuori nuovi prodotti, sempre più tecnici, che i clienti hanno apprezzato. La Cordivari oggi ha una struttura e un'organizzazione tale da poter soddisfare tutte le esigenze del settore termoidraulico e del termoarredo in genere. Ogni anno sorprendiamo il mercato con alcune decine di nuovi articoli, ricevendo anche prestigiosi riconoscimenti. Questo è il frutto di una ricerca molto attenta. Ci possiamo permettere di guardare il mercato con ottimismo.



TERMOACCUMULATORE AD ALTA EFFICIENZA

ACQUAMAS® è il termoaccumulatore Cordivari per produzione istantanea di ACS, basato sul sistema ad accumulo stratificato di acqua tecnica. Progettato specificamente per sistemi con generatore a bassa temperatura come le pompe di calore, può essere impiegato con tutti i tipi di generatore termico. Il suo modulo di scambio istantaneo con circuiteria inox, Acquamas®, montato e cablato a bordo, eroga ACS con prestazioni ottimizzate sulle performance delle pompe di calore, quindi media e bassa temperatura. In particolare, ACQUAMAS®1 è pensato per l'utilizzo con la sola pompa di calore o con un solo generatore principale. ACQUAMAS®2, dotato del solo serpentino superiore, consente la corretta integrazione della fonte di calore ausiliaria (una pompa di calore), dove non è presente un sistema solare termico. ACQUAMAS®3 CTS®, grazie al sistema di scambio termico interno con caricamento stratificato dall'alto del calore dell'impianto solare, consente una stratificazione interna ottimizzata dell'accumulo per la massima efficienza e la migliore integrazione delle fonti energetiche, senza sprecare un solo kW.

SE BENESSERE FA RIMA CON INNOVAZIONE SOSTENIBILE

Se la sensibilità del pubblico su comfort, innovazione e sostenibilità è cresciuta negli ultimi anni, Cordivari ha puntato sull'offerta di sistemi completi basati sulle fonti energetiche rinnovabili e sulle soluzioni per il trattamento dell'acqua in anticipo rispetto alla loro affermazione sul mercato. Come spiega Luca Di Giannatale, Responsabile Marketing e Comunicazione, comfort e innovazione sostenibile sono un mantra imprescindibile, alla luce dell'importanza etica ed economica che un'impiantistica efficiente assume nell'attuale scenario delle costruzioni e delle ristrutturazioni. "La nostra missione aziendale è incentrata sul miglioramento del comfort degli ambienti abitativi, nel rispetto dell'uomo e dell'ambiente, con l'obiettivo di lasciare a chi verrà dopo di noi un mondo migliore. Si tratta di un lavoro ambizioso che pone obiettivi sfidanti e allo stesso tempo offre molti stimoli. Cordivari si è fortemente strutturata nei confronti della ricerca e dello sviluppo di nuovi ambiti applicativi e di nuove soluzioni, con l'obiettivo di individuare e cogliere ogni opportunità di miglioramento su ciascuna delle linee di prodotto a catalogo".

Anche la percezione del design si è velocemente evoluta, verso prodotti in grado di coniugare estetica e funzionalità.

Si tratta di un'accresciuta consapevolezza da parte dei clienti che ci trova assolutamente d'accordo. Una naturale evoluzione della percezione del design che accogliamo con entusiasmo e di cui auspichiamo un ruolo sempre più preminente. Un buon progetto di design oggi non può fare a meno di esaltare aspetti di funzionalità ed efficienza. Da anni ci confrontiamo con progetti il cui obiettivo è di innovare attraverso il design; abbiamo il piacere di farlo con i prodotti più tradizionalmente vicini all'arredo come i radiatori, e quelli più tecnici. Nel nostro catalogo sono presenti soluzioni che vivono nelle case dei clienti e interagiscono quotidianamente con essi. Sviluppare una soluzione tecnica di design, capace di connotare l'ambiente per estetica e doti di efficienza e innovazione ci regala una soddisfazione unica. Ne è un esempio "Stratos", un sistema termico solare di design ad alta efficienza, pensato per coniugare l'uso di energia rinnovabile con le esigenze estetiche dell'architettura e che ha conquistato una Menzione D'Onore al premio Compasso D'Oro ADI.



TERMOARREDO VERSATILE E PERSONALIZZABILE

FEDERICA è lo scaldasalviette reversibile e posizionabile assecondando le necessità d'uso e l'ergonomia di ciascun ambiente bagno. È composto da 2 collettori verticali che sostengono i corpi radianti disposti in gruppi omogenei in grado di fungere da utili porta-asciugamani. Con i suoi elementi radianti dal diametro di 38mm e l'allacciamento con interasse 50 mm, assicura un'installazione ordinata e compatta. È personalizzabile in oltre 80 colori, tra tinte lucide, opache e materiche. FEDERICA ha vinto l'Iconic Award 2022 Best of Best, significativo riconoscimento nell'ambito della progettazione industriale e dell'interior design.



«La nostra missione aziendale è incentrata sul miglioramento del comfort degli ambienti abitativi, nel rispetto dell'uomo e dell'ambiente, con l'obiettivo di lasciare a chi verrà dopo di noi un mondo migliore»

LUCA DI GIANNATALE
Responsabile Marketing e Comunicazione

Diversi produttori offrono soluzioni custom per specifici settori applicativi. È una strada che percorrete o potreste percorrere anche voi?

L'attitudine a supportare progettisti e impiantisti nell'individuare soluzioni tailor made è da sempre nelle nostre corde. Essendo nati nel settore delle applicazioni per impiantistica civile e industriale, siamo strutturati per implementare queste soluzioni. In alcuni ambiti, tale approccio è fondamentale se non necessario, e ha trovato ampi spazi di applicazione nel nostro catalogo che oggi è il più articolato nell'intera storia dell'azienda. Si pensi alle soluzioni e ai sistemi per il trattamento, la depurazione e la gestione delle acque meteoriche o reflue, agli impianti di raccolta acqua piovana, ai sistemi per grandi impianti o ai sistemi per produzione di ACS e riscaldamento per comunità, ospedali, strutture ricettive, edifici pubblici o grandi edifici residenziali. Nella maggior parte dei casi, avvalendoci dell'apporto dell'area tecnica, forniamo un servizio ad hoc sulle esigenze del cliente.

In queste applicazioni, il catalogo è per il progettista una "fonte" da cui attingere una proposta di soluzione che viene poi realizzata e ottimizzata sulle specifiche impiantistiche del singolo caso.

Gli incentivi hanno "acceso" il mercato, ma senza i gusti contenuti è difficile cogliere opportunità che vadano oltre il breve periodo. Come si stanno evolvendo i rapporti con il grossista ITS?

Gli incentivi, la congiuntura economica e politica internazionale, le difficoltà di approvvigionamento delle materie prime hanno determinato una situazione complessa e frenetica. Stiamo vivendo una fase piuttosto convulsa del mercato, che mostra una voracità senza precedenti. È piuttosto chiaro che si tratta di un momento anomalo che non potrà durare per sempre. Lo scenario pone la necessità di guardare al futuro con attenzione, affinché capacità, competitività ed efficienza si conservino anche in futuro. Cordivari lavora con questa consapevolezza, continuando a investire in efficienza produttiva, in ricerca e sviluppo, in tutti quei flussi strategici per consentirci di mantenere solidità anche quando il mercato sarà più difficile di adesso. Ai nostri primi interlocutori di filiera continuiamo a dedicare investimenti nella direzione di un servizio puntuale ed efficiente, di un corretto posizionamento commerciale, di un continuo supporto di prevendita e post-vendita. Soprattutto, continuiamo a dedicare tutti gli sforzi necessari per offrire sempre soluzioni innovative nella direzione della sostenibilità, dell'efficienza energetica e del comfort per gli utilizzatori che sono i veri destinatari dell'impegno quotidiano di tutta la filiera. ♦

