

Gianfranco D'Ippolito, titolare di CON.TRADE

## Non c'è crisi che spaventi se si investe in efficienza

“Cerchiamo il continuo confronto con distributori, progettisti e con utilizzatori finali per lo sviluppo dei singoli progetti. Identifichiamo le opportunità che si celano dietro ai momenti economici più difficili per essere vincenti. Se pur l'effetto della crisi è percepito in ogni settore, l'andamento consolidato della nostra società è positivo. Ci sono le condizioni per una crescita durevole e per incrementare la penetrazione nel mercato, per cui dobbiamo continuare a focalizzare i nostri obiettivi, aumentando produttività ed efficienza”. Nel tracciare quest'analisi, Gianfranco D'Ippolito individua nel comparto delle energie rinnovabili il settore in grado di determinare il proseguo

della crescita del comparto energetico.

“A favore questo grande successo sono stati chiaramente gli incentivi statali, ma anche il grande impegno degli operatori del settore. Migliorare l'offerta, essere sempre più competitivi, utilizzare nuove tecnologie, conoscere ed anticipare le innovazioni ed investire in formazione sono i nostri principi. E' necessario tenere in considerazione il mercato di base con le sue applicazioni tradizionali”, osserva il titolare di CON.TRADE.

La strategia aziendale punta sullo sviluppo della domanda attraverso l'offerta di un supporto tecnico al mercato, “noi ci distinguiamo per l'assistenza al cliente in tutte le fasi del processo di scelta



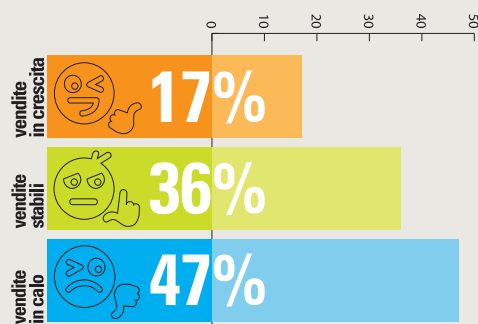
**“Dobbiamo continuare a focalizzare i nostri obiettivi, aumentando produttività ed efficienza”**

**Gianfranco D'Ippolito**

e fornitura dei prodotti, ma anche per dimensionamento e la progettazione degli impianti, in particolare quelli più complessi”.

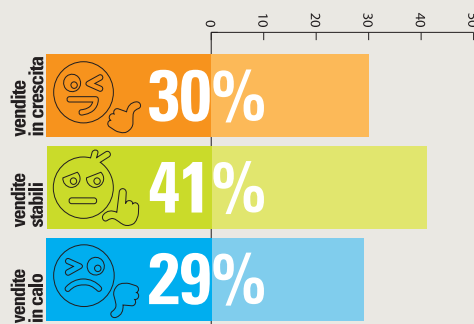
Il 2012 sarà per la un anno ricco di novità grazie al lancio di nuovi prodotti ad alto contenuto tecnologico in diverse fasce di applicazione. “Continueremo a percorrere la strada della ricerca e dello sviluppo, del miglioramento e dell'efficienza e per ottimizzare l'efficacia distributiva dei nostri prodotti promuoveremo ulteriormente il rapporto con il mondo della distribuzione”, conclude D'Ippolito.

### CONNESSIONI PER USO INDUSTRIALE



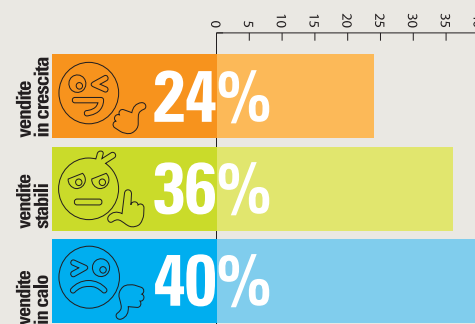
Risultato bimestre settembre/ottobre 2011

### APPARECCHI DI ILLUMINAZIONE



Risultato bimestre settembre/ottobre 2011

### CITOFONI E VIDEOCITOFONI



Risultato bimestre settembre/ottobre 2011