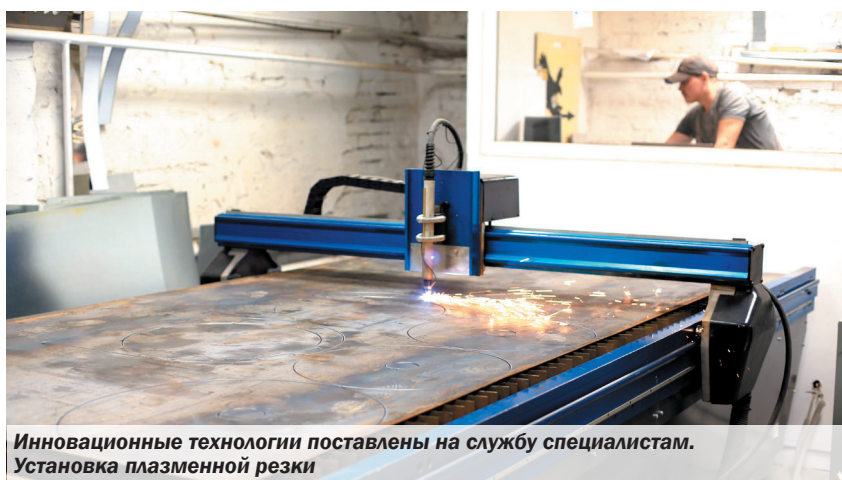




Открытие салона климатической техники в городе Курске по адресу: ул. Пионеров, 2а. Тел. 741-147



Инновационные технологии поставлены на службу специалистам. Установка плазменной резки

большой заслугой руководства организации.

И это еще не все. На вопрос о том, как при огромной конкуренции коллектив за короткий срок сумел стать одним из лидеров на рынке систем вентиляции и кондиционирования в курском регионе, первый заместитель генерального директора Александр Вячеславович Кочергин ответил:

– Наш принцип – профессионализм во всем, с нами взаимодействовать выгодно. Мы зарекомендовали себя положительным контрагентом у многочисленных партнеров, представляющих различные отрасли экономики. Перед началом работ на объекте знакомимся со спецификой производства и уже с учетом особенностей технологии изготавливаем воздуховоды и фасонные изделия из оцинкованной, нержавеющей и жаропрочной стали. Мы используем оборудование высокого класса с отличными эксплуатационными характеристиками, простое в обслужива-

нии и доступное по цене, к тому же устанавливаем гарантийный срок до пяти лет. Для нас главное не сиюминутная выгода, а честное имя компании, работа которой оценивается по достоинству.

Подтверждением служат многочисленные грамоты и благодарности, в том числе от губернатора Курской области, федерального инспектора. Видное место занимают благодарственные письма от школы-интерната №2 города Курска. «Официальными дилерами воздуха» называют себя сотрудники ООО «СКВ-Сервис». И это не просто красивое выражение, оно точно отражает суть другого подразделения – центра климатической техники, открытие которого состоялось весной. Такого ассортимента систем вентиляции, увлажнителей воздуха, аксессуаров, воздуховодов и кондиционеров, сосредоточенных в одном месте, не увидишь ни в каком другом специализированном магазине. Здесь представлена продукция всемирно известных фирм

Panasonic, Sanyo, Mitsubishi, IGC, Daikin и других. С ними ООО «СКВ-Сервис» сотрудничает не первый год, о чем свидетельствует большое количество сертификатов. Так, Sanyo вручила компании кубок за третье место по объемам продаж в России в 2013 году. Специалисты периодически проходят обучение в Москве, участвуют в семинарах, которые проводят японские фирмы, и поэтому всегда готовы квалифицированно рассказать о новинках, достоинствах климатической техники, оказать любую консультативную помощь при подборе оборудования.

О профессионализме монтажных бригад заказчики судят по инструменту, с которым они работают. Например, установка алмазного бурения компании Hilti позволяет аккуратно просверлить отверстие любого диаметра в стене толщиной от 10 до 100 сантиметров. Без труда справляется с армированными плитами, бетонными блоками.

– В распоряжении наших монтажников полный комплект инструментов Hilti, – объясняет Александр Вячеславович. – Его редко кто использует, потому что стоит дорого. Но это самый надежный инструмент с пожизненной гарантией. Более того, он аккумуляторный. С ним можно приехать в чистое поле и сразу приступить к работе, тогда как другие компании ждут, когда пробросят линии питания. А мы не тратим ни минуты.

В ближайшей перспективе руководство СКВ-Сервиса планирует усилить свое присутствие на новых строительных объектах, расширить собственную производственно-технологическую базу и ассортимент выпускаемой продукции, внедрить на производстве новое металлообрабатывающее оборудование, организовать сеть магазинов по продаже климатического оборудования. А все это повлечет создание новых рабочих мест.

– Таким образом мы увеличим свой вклад в развитие реального сектора экономики страны. Реализация наших задумок и планов, – убежден Александр Вячеславович, – выгодна не только нашему коллективу, но и городу, области, будет способствовать дальнейшему росту и процветанию родного курского края.

Полина МИЛОНОВА