

Comestero Sistemi: un traguardo dopo l'altro

Negli oltre trent'anni di attività, da semplice distributore tradizionale l'azienda è diventata un vero e proprio "consulente" per i prodotti di alimentazione

Laura Baronchelli

Marco, Matteo e Stefano Labocchetta, rispettivamente Direttore della divisione ATL (Acquisti, Tecnica e Logistica), Direttore Commerciale e Marketing e Responsabile qualità, parlano con orgoglio di **Comestero Sistemi**. Una società che, oggi, rappresenta una realtà unica nel suo genere, capace di seguire le richieste del mercato con dinamismo e innovazione. Una società che, sotto la guida del padre, **Giuseppe Labocchetta**, è diventata un punto di riferimento per i settori dell'alimentazione e della connessione.

Giuseppe Labocchetta
Presidente
di Comestero Sistemi



Partendo da sinistra, Stefano, Marco e Matteo Labocchetta

■ **Iniziamo con un po' di storia. Come si è modificato l'approccio al mercato di Comestero Sistemi e quali sono stati i passaggi cruciali di questi 32 anni di attività?**

Marco Labocchetta: Comestero nasce nel 1976 sotto la guida di Giuseppe Labocchetta, ancora oggi Presidente della società. Il primo vero cambiamento avviene nel 1993 con la fondazione di Comestero Sistemi, interamente dedicata ai prodotti di alimentazione per l'industria.

Nel 2000, Comestero Sistemi inaugura la nuova sede di Vimercate, con spazi e strutture per un'area complessiva di 6.500 mq, e ottiene la certificazione Iso 9001, sottolineando da subito l'importanza attribuita a qualità ed efficienza.

Negli anni a seguire, l'azienda effettua una approfondita analisi

di mercato e decide di modificare il proprio approccio di vendita. In un momento di crescita per i piccoli distributori italiani, che proliferavano senza avere un brand forte con il quale proporsi sul mercato, la scelta di Comestero Sistemi è stata quella di passare da distributore a "Produttore consulenziale", mantenendo una forte specializzazione sui settori dell'alimentazione e della connessione.

Nel 2007, la società approda a una vera e propria svolta creando una **divisione tecnica** ad hoc, dotata di un proprio laboratorio interno per assistere al meglio i clienti nelle fasi di progettazione

CS
People Making Business

*to get power
by yourself*

Cordi con spina per tutti gli standard mondiali

Avvolgicavi

Customizzazione di cordoni speciali

Cordi con connettore IEC 320

Comestero Sistemi S.p.A.
Via Bolzano 1/E - 20059 Vimercate (MI) - Italia
Tel. +39 039 62.50.91 - Fax +39 039 66.74.79
www.comestero.com - info@comestero.com

e produzione. L'espansione aziendale della società permette inoltre l'inaugurazione di una divisione commerciale a **Cittadella** (Padova).

Matteo Labocetta: In tutti questi anni, la storia di Comestero Sistemi è stata caratterizzata da un continuo trend di crescita (abbiamo raddoppiato il fatturato in 6 anni, tra il 2000 e il 2006) e dal rafforzamento dei legami esistenti con i propri partner.

Oggi, Comestero Sistemi conta diverse realtà produttive in Europa e nel Far East. La nostra intenzione è di investire sul marchio Comestero Sistemi. Da un paio di anni portiamo avanti, infatti, una forte identità aziendale.

Abbiamo due persone dedicate alle attività di marketing/promozione e comunicazione. La comunicazione è un *must*, tant'è vero che stiamo investendo sul marchio attraverso sito Internet, newsletter, eventi e campagne pubblicitarie. È per questo che vogliamo essere riconosciuti dal mercato quale modello di riferimento concreto per la qualità e l'innovazione dei prodotti e dei servizi offerti, per la competenza e la professionalità dei collaboratori.

■ **La scelta di focalizzarsi si è rivelata giusta? Quali sono i prodotti sui quali avete scelto di concentrarvi?**

Matteo Labocetta: Una maggiore focalizzazione significa maggiori competenze e un know how specifico nel settore.

Vogliamo diventare un riferimento per alcune tipologie di prodotto, quali filtri, ventole, ali-

mentazione e connessione.

Oggi, i prodotti customizzati rappresentano l'85% della nostra vendita. Per i prossimi anni stiamo puntando però a una crescita di fatturato legata alla vendita a catalogo. I risultati sono già incoraggianti. Una settimana dopo la presentazione del nuovo catalogo (avvenuta l'11 giugno), avevamo già ricevuto notevoli richieste d'acquisto.

Parlando in generale, gli investimenti di Comestero Sistemi sono rivolti tanto al prodotto quanto al servizio quotidianamente offerto al cliente.

■ **Sul fronte delle applicazioni, su quali state puntando?**

Matteo Labocetta: Il bianco, i piccoli elettrodomestici, le macchine del caffè e le vending machines rappresentano i mercati più interessanti in questo momento, avendo ancora dei buoni volumi in Italia. All'interno di questi settori, Comestero Sistemi sta lavorando per innovare il concetto di alimentazione e per portare una significativa innovazione della produzione.

■ **Quanti sono i vostri clienti attivi e in che misura pesano le vendite all'estero?**

Matteo Labocetta: I nostri clienti attivi sono circa 1.000. Le vendite estere, che rappresentano l'11% del fatturato aziendale, sono gestite direttamente dal customer service estero dedicato.

■ **Quali sono stati, in termini di fatturato, i risultati per l'anno 2007 e come prevedete di chiudere il 2008?**

Matteo Labocetta: In controtendenza rispetto al mercato, stiamo lavorando molto con pianifi-



Sopra, la sede di Comestero Sistemi a Vimercate (MI); a sinistra, gli uffici di Cittadella (PD)

cazioni a medio termine, cosa che ci permette una migliore gestione, in termini di logistica, di potere d'acquisto, di servizi ecc. Una situazione che va a beneficio anche del cliente.

Marco Labocetta: Oggi, come gruppo, fatturiamo 26 milioni di dollari. Il gruppo è costituito da tre realtà: Comestero Sistemi, Penta Group e NSF Controls. Comestero Sistemi è specializzata nella produzione di componenti elettrici ed elettromeccanici, Penta Group è dedicata alla customizzazione di prodotti elettronici ed elettromeccanici, NSF Controls è leader europeo nella produzione di elettromagneti lineari e rotativi.

Budget 2008: un più 15% di ulteriore incremento.

■ **Quali problematiche state riscontrando sul mercato in questo momento?**

Matteo Labocetta: Sicuramen-

te aumento delle materie prime e aumento dei prezzi da parte dei nostri fornitori/partner. Basti pensare che il rame è aumentato di 4 volte in due anni, che i trasporti hanno subito un incremento del 5% delle tariffe su ruota e che gli aumenti richiesti dai fornitori da inizio anno si aggirano intorno al 16%. L'aumento dei prezzi è un grosso problema, anche perché il cliente non è disposto a spendere di più.

■ **Concludendo, quali sono i punti di forza e le aree di specializzazione di Comestero Sistemi?**

Marco Labocetta: Le attività di Comestero Sistemi possono riassumersi nei seguenti concetti chiave:

1. Progettazione e sviluppo: grazie al nostro ufficio tecnico, possiamo sviluppare nuovi prodotti sulla base delle reali esigenze applicative dei nostri clienti. Stiamo anche investen-

do in nuovi macchinari per rafforzare le nostre capacità.

2. Assistenza tecnica:

il supporto tecnico qualificato e l'introduzione di innovazione di prodotto permettono alle aziende clienti di essere più competitive sul mercato. L'affiancamento al cliente comporta anche seminari e formazione tecnica su normative, omologazioni e nuove produzioni.

3. Produzione e personalizzazione: l'85% dei prodotti di Comestero Sistemi viene customizzato su specifica richiesta della clientela.

4. Logistica dedicata:

è il nostro "fiore all'occhiello". Quest'anno abbiamo introdotto alcune novità, come la gestione di più plant produttivi, l'utilizzo di innovative tecnologie per la gestione e la movimentazione dei colli, consegne in linea.

CATALOGO DAYS

Per lanciare la nuova edizione del proprio catalogo, **Comestero Sistemi** ha dato vita a due eventi dedicati, a Milano e a Padova.

I "Catalogo Days" si sono tenuti l'11 e il 19 giugno scorsi in due cornici davvero suggestive: la tenuta La Lodovica, situata a Vimercate, e la residenza storica Villa Borromeo, nei dintorni di Padova, accogliendo, complessivamente, circa 500 invitati.

L'aperitivo, tra il sottofondo musicale di un quartetto d'archi, le micromagie di un prestigiatore, l'esposizione delle opere di Roberto Figlioli e la visita della tenuta, ha fatto da preludio alla presentazione del catalogo, realizzata attraverso la proiezione di un filmato creato dallo staff di Comestero.



Le caratteristiche del nuovo catalogo sono: chiarezza e semplicità di lettura; immediatezza e completezza delle informazioni (dal prezzo al quantitativo minimo ordinabile, dal grado di protezione agli accessori); suddivisione del volume per tipologia di prodotto.

Pensato per essere uno strumento di lavoro da tenere a portata di mano, quale reale supporto all'ufficio acquisti, il **Catalogo Comestero Sistemi** è disponibile su richiesta.

Per informazioni:
info@comestero.com
info@pd.comestero.com