



La famiglia Labocetta durante la visione del filmato

# Un nuovo CataloGO per Comestero Sistemi

*In occasione di un suggestivo evento, Comestero Sistemi ha parlato delle proprie strategie e presentato ufficialmente il nuovo catalogo.*

di Laura Reggiani

**C**ataloGO Quinto, questo è il nome del nuovo catalogo realizzato da **Comestero Sistemi**, e presentato in anteprima nel corso di un suggestivo evento organizzato dalla società lo scorso giugno nella incantevole cornice della raffinata tenuta di campagna "La Lodovica" a Oreno di Vimercate, nei dintorni di Milano, dove sono stati accolti i clienti del nord ovest italiano di Comestero Sistemi.

Un evento suggestivo e ricco di piacevoli momenti; tour in carrozza, musica, giochi di magia, esposizioni d'arte e di automobili hanno scandito la serata. Si è trattato in realtà di un doppio evento, visto che il "CataloGO Day" ha avuto luogo non solo a Vimercate, ma anche a Padova, presso la seicentesca Villa Borromeo a Sarmeola di Rubano, dove sono intervenuti i clienti del nord est.

## Un reale supporto all'acquisto

"Il nuovo catalogo", come ha spiegato **Matteo Labocetta**, direttore commerciale & marketing della società "nasce dopo aver ascoltato attentamente le esigenze di tutti i clienti; questo ha portato alla realizzazione di un prodotto semplice e alla portata di tutti, completo nelle nozioni e nelle informazioni, chiaro e corredato da un listino prezzi". Il catalogo è stato infatti creato per essere un vero e proprio strumento di lavoro da tenere a portata di mano, un reale supporto all'acquisto. Caratteristiche del catalogo sono la chiarezza e la semplicità di lettura, nonché la completezza delle informazioni. Tutto questo sempre nell'ottica di offrire al cliente risposte rapide esaustive, oltre alla possibilità di ordinare in modo veloce, sicuro e funzionale, riducendo i tempi di attesa, velocizzando i normali processi di vendita e offrendo al cliente un'unica rapida risposta ai propri acquisti. Si tratta di un catalogo bilingue, di oltre 250 pagine a colori che presenta in modo dettagliato e completo l'offerta di Comestero Sistemi di dispositivi per l'alimentazione di rete, interruttori, ventilatori, filtri antinterferenza, cordoni elettrici di alimentazione, protezioni ed elettromagneti.

## Una società in crescita

Da oltre 30 anni Comestero Sistemi è una società in continuo sviluppo, che basa la sua crescita sulla propria capacità di rinnovamento e innovazione, mantenendosi costantemente al passo con i cambiamenti indotti dal mercato. Fondata nel 1976 dall'attuale Presidente Giuseppe Labocetta, la società assume l'attuale connotazione nel 1994, quando, in seguito alla crescita dei clienti, dei servizi offerti e delle esigenze, la società, ormai diventata una srl si trasferisce dalla sede di Cernusco a Vimercate.

Inizia così un periodo di forte espansione che si concretizza, nel 1998, con l'acquisizione della società inglese **NSF Controls**, produttore di elettromagneti;

l'anno successivo si ha un ulteriore rafforzamento in seguito alla fondazione di **PentaGroup**, società specializzata nella personalizzazione e nell'assemblaggio di componenti elettrici ed elettromeccanici. Nel 2000 Comestero Sistemi compie un altro passo molto importante; l'organico e la struttura sono in continua crescita e nasce nuovamente l'esigenza di allargare gli spazi; viene così inaugurata la nuovissima sede di Vimercate in una struttura di oltre 6.500 mq. A questo segue la certificazione del sistema di gestione per la qualità avvenuta nel 2001 e il cambiamento di ragione sociale, da srl a spa, nel 2004, un passo che determina l'affermazione della presenza della società sul mercato. Ma è forse il 2007 l'anno più importante, l'anno dei cambiamenti. Sono tre gli eventi che lo caratterizzano: nasce la nuova divisione tecnica dotata di un proprio laboratorio interno che permette di realizzare prodotti a disegno su specifiche tecniche, viene realizzato il nuovo ufficio promozione e comunicazione per rafforzare l'immagine della società sul mercato

Ai partecipanti è stata offerta la possibilità di fare un giro in carrozza

Il momento dell'aperitivo presso la tenuta La Lodovica



e viene inaugurata una nuova divisione commerciale dedicata al Triveneto, area con una particolare importanza commerciale e strategica, a Cittadella in provincia di Padova.

### I motivi del successo

Quali fattori hanno reso possibile questa espansione? Lo staff di Comestero Sistemi ha voluto spiegarlo agli ospiti presenti all'evento, attraverso un filmato,

Il CataloGO Quinto: un prodotto chiaro, semplice e completo

realizzato dagli stessi dipendenti, servito non solo a presentare la società e la sua storia, ma anche a fare conoscere le strategie "segrete" di Comestero Sistemi. Eppure, come viene chiaramente spiegato nel filmato, non ci sono particolari segreti. I motivi del successo sono da ricercarsi nella capacità di Comestero Sistemi di dedicarsi all'analisi del mercato, con l'obiettivo di ricercare i migliori prodotti disponibili, sviluppare e migliorare i rapporti con i clienti, lavorare e operare in modo determinato e organizzato. Pochi e semplici fattori che, uniti alla cura dei dettagli all'amore per la qualità, sono i fattori hanno portato Comestero Sistemi all'attuale posizionamento sul mercato italiano.

### Un futuro in espansione

Comestero Sistemi ha infatti chiuso il 2007 con un fatturato di oltre 11 milioni di euro, con un incremento del 22% rispetto al 2006, mentre a livello di gruppo il fatturato 2007 è stato pari a 20 milioni di euro. Sulla base dei dati certamente positivi ottenuti nel corso del 2007, gli obiettivi per il futuro di Comestero Sistemi si prospettano ancora più ambiziosi che in passato. Spinta da una sempre maggiore voglia di crescere, la società si sta dedicando ad obiettivi mirati a una ulteriore espansione a livello regionale, a una crescita del mercato estero e a un incremento delle nuove produzioni. *"Non si può negare che il principale obiettivo sia di continuare la nostra crescita, consolidando quanto è stato costruito sino ad ora, e rafforzando il sempre più solido rapporto di fidelizzazione che esiste tra noi e i nostri clienti. Inoltre, la Divisione Triveneto, prima tappa fondamentale nell'espansione di Comestero Sistemi, è oggi vista come modello per la realizzazione e lo sviluppo di nuovi uffici regionali, quale obiettivo che realizzeremo nel corso dei prossimi anni"* ha concluso Matteo Labocchetta.

