

# Obiettivi di espansione

"Dettagliate ricerche per analizzare le richieste provenienti dal mercato, instaurando un rapporto di massima fiducia e trasparenza con tutti i nostri clienti. La lealtà e la piena chiarezza verso i nostri partner, fornitori e clienti, è stata la nostra politica vincente, perché riteniamo che alla base di tutto deve sempre esserci un rapporto di reciproca fiducia; che si è trasformata negli anni in solide e concrete partnership che ci stanno portando risultati eccellenti".

È con queste parole che **Giuseppe Labocetta, presidente di Comestero Sistemi** ([www.comesterosistemi.com](http://www.comesterosistemi.com)), racconta il filo conduttore che ha accompagnato l'evoluzione della società, che nel corso di trentadue anni ha saputo ottenere una

notevole espansione e un largo consenso da parte della propria clientela. Ne è un esempio il **Catalogo prodotti**, il quinto realizzato nella storia dell'azienda, che offre un approfondimento dettagliato dei prodotti disponibili e realizzabili, con informazioni tecniche, normative e di acquisto. Una segnalazione: Comestero Sistemi ha iniziato la sua politica di espansione europea partendo dalla Polonia, sede di importanti gruppi nel settore degli elettrodomestici e dell'assemblaggio, grazie a una **partnership con M.S. Tronik**.

