

# Comestero Sistemi: al passo con i tempi

Il cambiamento è sinonimo di innovazione, flessibilità e dinamismo ed è alla base delle scelte strategiche di un'azienda che vuole posizionarsi fortemente sul mercato quale fornitore di soluzioni a valore aggiunto

Ing. Massimo Bianchin  
Responsabile Vendite  
Italia ed Estero  
Comestero Sistemi



Circa due anni fa, a dispetto di una situazione macroeconomica che iniziava a farsi difficile, **Comestero Sistemi Spa** ha avviato un importante processo di riorganizzazione interna che oggi può dirsi positivamente concluso. La società, che con i suoi oltre trent'anni di storia è una realtà consolidata sul mercato, ha infatti sentito la necessità di evolversi, passando da un modello di tipo familiare a un'azienda manageriale a tutto tondo.

La scelta di definire una gerarchia precisa, con ruoli decisionali legati a persone di comprovata esperienza, si è rivelata vincente. L'ing. **Massimo Bianchin** è il nuovo responsabile vendite Italia ed estero di Comestero Sistemi (presente in azienda dal 1994, prima come venditore e poi come responsabile vendite per l'area del triveneto), **Davide Russo** è il nuovo responsabile acquisti e **Carmela Avitabile** la responsabile amministrativa della società.

Contestualmente a questi cambiamenti è stata creata la **Direzione Operativa** formata dal responsabile vendite, acquisti e

amministrazione avente l'obiettivo di monitorare le azioni da intraprendere per ottenere marginalità e profittabilità e, al contempo, di controllare i flussi finanziari. Sul fronte gestionale, la Direzione Operativa, ha anche il compito di analizzare e migliorare le procedure aziendali con l'obiettivo di aumentare ulteriormente la qualità del servizio offerto alla propria clientela.

Questo organo collegiale permette di monitorare tutti gli aspetti aziendali in concerto tra le funzioni principali dell'azienda e di definire tutte le azioni da intraprendere per raggiungere i macro obiettivi aziendali definiti dalla Direzione Generale.

## POTENZIARE LE VENDITE

Nell'ufficio commerciale ci sono stati cambiamenti importanti in questi due anni. Il territorio italiano è stato diviso in tre macro-aree: Nord-Est, Nord-Ovest e Centro. La Divisione Triveneto viene seguita dall'ufficio di Cittadella, a Padova, operativo da più di quattro anni con uno staff commerciale interamente dedicato alla clientela del Nord-Est.

L'area Nord-Ovest viene seguita direttamente dalla sede centrale di Milano. Obiettivo del 2011, sarà quello di replicare il progetto della Divisione Triveneto

## 40%

la crescita del fatturato prevista dall'azienda per il 2010

anche per la zona centro. Seguirà l'apertura nell'area di Bologna di un ufficio regionale dedicato, a copertura di Emilia-Romagna, Toscana, Marche e Lazio.

*"Crediamo che la territorialità dell'azienda e delle persone sia un aspetto fondamentale - ci ha confermato l'ing. Bianchin - parlare la stessa lingua e trovarsi nello stesso territorio rappresenta un modo per essere più reattivi e vicini ai clienti e, di conseguenza, dare più servizio e affidabilità".*

Per l'anno prossimo, un altro obiettivo ambizioso di Comestero Sistemi riguarda l'implementazione delle vendite estere e della presenza in nuovi Paesi.

*"Oggi, le vendite estere - realizzate per lo più in Spagna, Portogallo, Svizzera, Polonia, Repubblica Ceca, Ungheria, Turchia e Germania - rappresentano il 20% circa del nostro fatturato - ha spiegato l'ing. Bianchin - La nostra intenzione è quella di rafforzare le vendite estere e di aumentare questa quota. Vogliamo internazionalizzare l'azienda molto di più di quanto fatto*

*finora in quanto riteniamo possa essere una scelta strategicamente vincente per il futuro”.*

*“Al giorno d’oggi la logistica è un servizio fondamentale capace a volte di rappresentare l’ago della bilancia - ha aggiunto - in questo tipo di servizio, possiamo fornire risposte efficaci in tempi molto rapidi, il che ci rende partner ideali per molti clienti presenti in Europa e non solo”.*

Per potenziare le attività di vendita e differenziarsi sul mercato attraverso un’offerta prodotti più completa, un paio di anni fa l’azienda ha inoltre deciso di non puntare soltanto sui componenti elettromeccanici e di implementare il pacchetto prodotti grazie alla **Divisione Elettronica**. Questa scelta strategica ha permesso all’azienda di aumentare la propria penetrazione in mercati non prettamente elettromeccanici e al tempo stesso di aumentare lo share nella clientela storica.

#### FACTS AND FIGURES

Oggi, il gruppo Comestero Sistemi conta più di 100 persone e ha in previsione di ampliare il proprio organico tecnico-commerciale. Nata nel 1976, l’azienda è presente in 27 Paesi in tutto il mondo con un numero di partner e collaboratori cresciuto del **34%** negli ultimi 5 anni.

Il 2010 ha rappresentato un’ottima annata e, stando alle previsioni, dovrebbe chiudersi con un **40%** di crescita superando il fatturato del 2008.

Le previsioni per il 2011 sono ottimiste. Gli ordini stanno facendo registrare numeri record (luglio e settembre 2010 sono stati mesi storici per il tasso di crescita riportato).



#### UN SERVIZIO A VALORE AGGIUNTO

Comestero Sistemi è un gruppo formato da tre aziende di proprietà: **NSF Ltd**, **Pentagroup Srl** e **Comestero Sistemi Spa**. Pentagroup produce cablaggi, assiemi e valore aggiunto ai prodotti di Comestero Sistemi fornendo prodotti finiti chiavi in mano e consentendo di effettuare customizzazioni sulla base delle specifiche esigenze dei clienti. Il tutto seguito e monitorato da un attento staff tecnico attrezzato per prove secondo gli standard normativi che ne assicurano la qualità di lavorazione o la definizione di specifiche tecniche e di lavorazione.

NSF è una azienda britannica specializzata nella produzione di elettromagneti lineari e rotativi in DC e AC e vanta un’esperienza trentennale nel settore che, unita alla tipologia di prodotto altamente qualitativo, la rende leader europea nel segmento.

Comestero Sistemi Spa, nata con una valenza prettamente commerciale, sta oggi investendo molte risorse per diventare un’azienda produttivo-commerciale ad alto valore aggiunto. Anche in questo caso, gli investi-

menti dell’azienda sono stati consistenti, volti a portare Comestero Sistemi a essere riconosciuta come un fornitore di prodotti e servizi che, al di là della vendita del singolo componente, rappresenta un partner unico per i propri clienti, garantendo servizi a tutto tondo, dalla progettazione customizzata al testing, dalla logistica alla distribuzione e ai servizi tecnici di post-vendita.

*“Oggi, la definizione di distributore non è più applicabile ad un’azienda come Comestero Sistemi - ha chiarito l’ing. Bianchin - vogliamo essere riconosciuti quali fornitori di soluzioni a valore aggiunto. Non esiste nel mercato italiano nessun concorrente con la nostra struttura e le nostre potenzialità”.*

Perché, per Comestero Sistemi, fare impresa significa soprattutto questo: soluzioni, soluzioni, soluzioni.

Va vista in quest’ottica, la passata apertura di un ufficio tecnico e di un reparto R&D attrezzato per test di qualità dove verificare e controllare i prodotti e implementare le nuove specifiche in collaborazione con partner e clienti.