

521/25 OTTOBRE 2009

EO NEWS

www.ilb2b.it

Quindicinale di notizie e commenti
per l'industria elettronica

all'interno

MERCATI

IL FUTURO CON I LED
pagina 6



**MATTEO
LABOCCETTA,**
Comestero
Sistemi

DISTRIBUZIONE

UN NUOVO PROTAGONISTA
NELLA DISTRIBUZIONE
DI PRODOTTI
PER L'ELETTRONICA
pagina 7

TAVOLA ROTONDA

APPLICAZIONI EMBEDDED
pagina 8

È POSSIBILE
ACCEDERE DIRETTAMENTE AL
SITO DI EONEWS DIGITANDO



FIERA MILANO
EDITORE

WWW.EO-NEWS.IT



postatarget
magazine

DCOOS3078
NAZ/164/2008

Posteitaliane

IN COPERTINA

Quali sono le strategie dei distributori italiani per superare una difficile fase di mercato come l'attuale? Un caso particolarmente interessante è quello di Comestero Sistemi, che proprio quest'anno ha deciso di allargare la propria offerta. Ne abbiamo parlato con Matteo Labocetta, direttore della divisione marketing & sales della società.

D: In una pesante situazione di mercato come l'attuale, produttori e distributori adottano specifiche strategie aziendali. Quali sono le principali iniziative messe in atto da Comestero Sistemi?

luzione potenziando strategicamente la presenza nel settore dell'elettronica e introducendo una nuova gamma di prodotti che andrà a incrementare la già ampia produzione a disposizione dei clienti. La capacità di Comestero Sistemi di evolvere nel corso degli anni si manifesta in questo strategico accordo con Weidmüller, leader nella produzione di componenti dedicati al settore elettronico,



Un nuovo protagonista nella distribuzione di prodotti per l'elettronica

R: Fra le nostre recenti iniziative la più importante è certamente la creazione della Divisione Elettronica, nata per affermare la presenza della società in un settore in cui avevamo finora solo una presenza marginale.

D: Come è strutturata la vostra offerta dopo la creazione della Divisione Elettronica?

R: Grazie anche alla nuova Divisione Elettronica siamo in grado di fornire un pacchetto prodotti veramente completo, che permette nuovi sbocchi commerciali. La Divisione Elettronica, grazie anche al supporto del nostro ufficio tecnico, è in grado di affiancare il cliente sin dalla fase di progettazione, aiutandolo nella scelta del componente più idoneo per la propria applicazione.

D: Quali sono stati i primi risultati concreti della creazione della nuova Divisione?

R: La nuova Divisione Elettronica ha permesso a Comestero Sistemi di firmare un importante accordo di partnership con Weidmüller, società tedesca leader nella produzione di componenti per il settore elettronico.

Comestero Sistemi, dal 1976 specializzata nella produzione e nella commercializzazione di componenti elettrici ed elettromeccanici, ha deciso di dare un'ulteriore conferma del proprio processo di evo-

Dopo un'attività più che trentennale nella produzione e nella commercializzazione di componenti elettrici ed elettromeccanici, Comestero Sistemi ha dato vita a una Divisione Elettronica che le consentirà di ampliare la copertura di mercato, espandendosi in un settore in cui finora è stata presente solo in misura marginale

per la quale Comestero Sistemi commercializzerà morsettiere e connettori per PCB. L'esperienza trentennale di Comestero Sistemi si intreccia quindi con quella di Weidmüller. L'accordo è un'ulteriore conferma della determinazione con cui Comestero Sistemi si propone di seguire un processo di costante evoluzione per soddisfare sempre le richieste dei clienti e del mercato in cui opera, con grande dinamismo e con la massima attenzione all'innovazione.

D: Quali iniziative avete intrapreso per sottolineare le vostre recenti decisioni strategiche?

R: Per confermare il nostro impegno nel campo dell'elettronica parteciperemo alla Fiera di Vicenza, interamente dedicata al settore, di cui si può trovare traccia sul nostro sito Internet nella sessione dedicata alle fiere ed eventi.

D: Potrebbe sottolineare qualche altro punto di forza di Comestero Sistemi?

R: La nuova Divisione Elettronica è solo uno dei punti di forza della

nostra società in questo momento. Un altro esempio di grande rilievo è il nostro catalogo prodotti: a quasi un anno dalla realizzazione e dal notevole successo della quinta edizione del catalogo prodotti, le cinquemila copie stampate sono andate esaurite in pochi mesi ed è stata pubblicata a giugno la sesta edizione, ancora più ricca di contenuti. Questa edizione mantiene la struttura e le caratteristiche della precedente, confermandosi un prezioso strumento in vista dell'acquisto di prodotti elettrici, elettromeccanici ed elettronici. È ricco di informazioni e facile da consultare, un oggetto da tenere sempre a portata di mano sulla scrivania. Inoltre, la sesta edizione si ar-



MATTEO LABOCETTA, direttore della divisione marketing & sales di Comestero Sistemi

ricchisce con nuove famiglie di prodotti e nuovi capitoli, come quello interamente dedicato all'elettronica (morsettiere e connettori per PCB, contenitori, ecc.), che si aggiunge ai sette già presenti, i quali sono stati a loro volta ampliati sia con l'aggiunta di singoli componenti, sia di intere categorie di prodotti. Altre novità del catalogo sono infine i paragrafi dedicati ai pulsanti antivandalo, ai condensatori e ai portafusibili.

D: Quali sono le novità relative al sito di Comestero Sistemi?

R: A breve verrà pubblicato il nuovo sito Internet che, oltre a essere ricco di novità e contenuti, avrà anche una veste grafica particolarmente innovativa per il nostro settore. Il nostro sito non si limiterà a fornire agli utenti informazioni e novità relative ai prodotti e ai servizi offerti, ma si propone di diventare un punto di riferimento per i clienti e per tutte le società che operano nel nostro settore.