

IL MERCATO PREMIA LE SCELTE COERENTI

Storia e segreti di un'azienda riconosciuta come modello virtuoso ed autorevole nel modo di fare spesa.

Se per un attimo immaginate di trovarvi seduti intorno ad un tavolo e di avere di fronte a voi Giuseppe Labocetta, Presidente di Comestero Sistemi S.p.A., e avete la curiosità ma anche l'interesse di chiedergli cosa ha permesso alla sua azienda di avere l'espansione che ha avuto, con ogni probabilità vi sentireste rispondere che non si è inventato nulla di nuovo, che non ha fatto nulla di particolare, che non possiede ricette miracolose o formule speciali.

Vi direbbe, con la chiarezza e la pacatezza che lo distinguono, che per trentaquattro anni non ha fatto altro che impegnarsi a fondo, quotidianamente, ogni giorno di più, soprattutto in quei momenti in cui sarebbe stato facile lasciarsi andare, mollare la presa o, ancora peggio, scendere a compromessi con se stessi, con le proprie idee, con le proprie convinzioni.

Vi direbbe che fin da quando firmò il Patto di costituzione della Comestero Sistemi nel lontano 1976, promise a se stesso che avrebbe preso strade poco battute, avrebbe osato fare delle cose diverse dalle solite e che oggi è piuttosto comune salire su un aereo e volare verso paesi esteri con una valigetta piena di depliant aziendali o di nominativi di possibili clienti o partner da incontrare e selezionare, ma - vi direbbe Giuseppe Labocetta - trent'anni fa non era così comune come oggi, non era così facile trovare imprenditori italiani in quei paesi che sarebbero diventati poi un riferimento per alcuni settori, come ad esempio quello dell'elettromeccanica e dell'elettronica che sono i nostri settori.

E si sa, la fortuna aiuta gli audaci.

Sulla mia strada - proseguirebbe Giuseppe Labocetta - ho incontrato persone splendide, a partire da mia moglie, donna tenace ed instancabile, con il dono della precisione e dell'amore per la famiglia, che si è dimostrata essere al contempo un ottimo manager ed una amorevole mamma per i nostri tre figli.

E fu proprio il nostro primo figlio Marco, oggi quarantenne e a capo della Direzione Generale di Comestero Sistemi, allora non ancora ventenne ad ereditare la mia valigetta e a salire su quegli aerei che lo avrebbero portato in giro per il mondo a farsi le ossa e l'esperienza necessarie in un settore come il nostro, che richiede tante capacità e tanta ma tanta determinazione e spirito di sacrificio.

Poi sono cresciuti anche gli altri due figli, Matteo e Stefano che sono diventati figure di primo piano all'interno della Comestero Sistemi.

Se dovessi riassumere o dare una qualche ricetta - concluderebbe Giuseppe Labocetta - direi semplicemente che occorre avere le idee chiare su ciò che si vuole, volerlo fortemente, avere rispetto per il cliente, ma un rispetto vero e non solo proclamato con belle parole; e poi guardare avanti, oltre quanto vedono gli altri, parlare con il mercato, capire quali problemi si trova ad affrontare un cliente quotidianamente e offrirgli soluzioni giuste, mirate, personalizzate.

La ricetta, o il segreto, è tutto qui. Non ci sono altri segreti. C'è solo la volontà di essere coerenti con se stessi, con le proprie idee e tenere saldo il timone sulla rotta impostata. Se si fa questo il mercato vi premia perché comprende che siete dalla sua parte, che siete coerenti e che siete in grado di dare soluzioni quando gli altri non hanno ancora capito che c'è un problema.

Per Comestero Sistemi fare impresa significa questo. Soluzioni, soluzioni, soluzioni.

Oggi siamo un'azienda presente in 27 paesi in tutto il mondo, con un numero di collaboratori cresciuti del 34% negli ultimi 5 anni e con altre tre aziende del nostro gruppo in perfetta sinergia di intenti e di progetti e tutto questo per dare soluzioni di alto livello al nostro mercato e alla nostra clientela italiana ed estera.

È questo il nostro mestiere.

E lo facciamo da 34 anni.



Giuseppe Labocetta, Presidente di Comestero Sistemi S.p.A.