

The virtuous path of Comestero

Il percorso virtuoso di Comestero

L'azienda italiana, che opera da anni nel settore della componentistica, ha saputo creare valore aggiunto attraverso una combinazione di servizi che coprono tutte le fasi del processo di fornitura.

This Italian company has many years of experience in the component sector, and has succeeded in creating value through a combination of services which cover all phases of the supply process.

Italian component companies encounter many problems connected with both the recent economic crisis and the structural changes of the market. The common practice of delocalisation undertaken by the biggest finished product brands, globalisation and the growing aggressiveness of producers in emerging countries have modified the terms of competition. Therefore, western companies have been forced to revise their business models and development strategies. Component companies reacted successfully to changes, and were able to maintain their position by focusing attention on the customers'

Le imprese italiane della componentistica incontrano oggi numerose difficoltà, legate non solo alla recente crisi economica, ma anche ai cambiamenti strutturali del mercato. I fenomeni diffusi di delocalizzazione produttiva da parte dei principali marchi del prodotto finito, la globalizzazione e la crescente aggressività dei produttori dei paesi emergenti hanno infatti modificato i termini della competizione, per cui le aziende occidentali sono state costrette a rivedere i modelli di business e le strategie di sviluppo delle attività. Tra le imprese della componentistica, che hanno saputo reagire ai cambiamenti e sono riuscite non soltanto a mantenere la propria posizione focalizzando l'attenzione sulle esigenze dei clienti, ma addirittura hanno migliorato i propri punti di forza sul piano delle competenze commerciali, organizzative e tecnologiche così da cogliere tutte le possibili opportunità che comunque si manifestano nel mercato, si distingue per originalità ed efficacia Comestero Sistemi.

I punti di forza dell'azienda

Comestero Sistemi è un'azienda che opera nel settore della componentistica dal 1976, con una presenza che oggi si estende in 26 paesi del mondo. La struttura dell'impresa, inizialmente rivolta alla sola distribuzione dei componenti, si è progressivamente articolata nel tempo con l'acquisizione dell'azienda inglese Nsf Controls, una delle società leader a livello europeo nella progettazione e produzione di elettromagneti lineari e rotativi. Successivamente, è stata creata Penta Group, un'azienda specializzata nella personalizzazione di componenti elettronici ed elettromeccanici. I recenti cambiamenti avvenuti nel mercato della fornitura hanno fatto comprendere ai manager di Comestero Sistemi che nel futuro ci sarebbe stato spazio soltanto per imprese altamente professionali, coinvolte direttamente non solo nella distribuzione ma anche nello sviluppo e nella produzione dei componenti, in grado di operare



The offices of Comestero Sistemi in Vimercate, near Milan (Italy).

needs. Moreover, they improved their strong points with regard to commercial, organisational and technological skills in order to take advantage of the possible opportunities that appear on the market. Among these component companies, Comestero Sistemi stood out for its originality and efficiency.

The company's strong points

Comestero Sistemi has been active in the component sector since 1976, and

today is present in over 26 countries worldwide. In the beginning, the company handled only component distribution, but its structure has progressively expanded over time, with the acquisition of the English company Nsf Controls - a leading company in Europe in designing and producing linear and rotary electromagnets. Later, Penta Group was created. This company is specialised in customising electrical and electromechanical components.

The recent changes in the supply market caused the management at Comestero Sistemi to realise that in the future, there would be room only for highly professional companies that were directly involved in distribution plus production and development of components. These companies would have to be able to operate globally in different countries throughout the world, with a wide range of products and a high level of service.

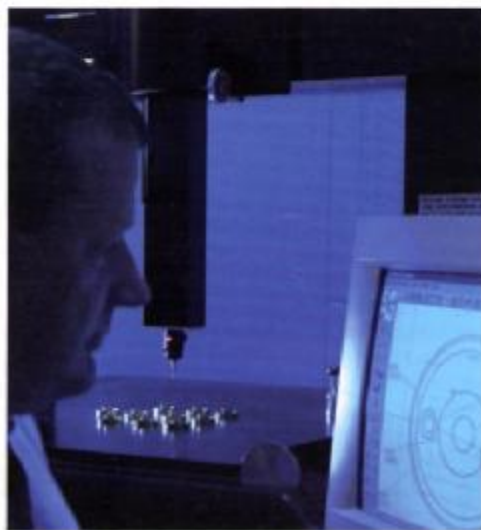
For this reason, the Electronic division of Comestero Sistemi was created in 2009. Its purpose was to extend the Group's presence in a sector where the company - up to that moment - had worked marginally. At the same time, reinforcing professional skills, through the creation of a technical office (with a modern laboratory for running tests and qualification trials for components), accentuated the company's ability to present itself to customers as a global partner. In fact, Comestero Sistemi no longer can define the area of its company business within the traditional limits of representation and distribution of components produced by others. Now, it describes itself with more modern expressions such as "solution providers" and "global integrator of supply processes". This has proved to be a winning approach, with a specialised offer that starts with the connection to the electrical network and extends to include a wide family of other articles. Electrical outlets, plug-ins and power cables in all possible variants are the first elements Comestero Sistemi supplies to customers, followed by - according to a natural process of systemic integration - terminal blocks, connectors for printed circuits, switches, relays, transformers, protectors, fuses and fuse boxes, axial and industrial fans, converters, Leds and displays. The aggregation of all these components obeys logical principles of functionality, and allows users to have the widest choice of compatible products, at the top of the market for innovation and quality, and only to refer to a single supplier.

The quality of service

In defining its strategy, Comestero Sistemi understands that simplifying the supply process is a need for the customer, mainly with regard to supplies of personalized articles and limited quantities, with the issues of type approval for components and with binding limits in terms of performance and delivery times. An answer to this need would allow them to create added value, which would allow a medium-sized component supplier to compete successfully with large producers.

To do this, it was not sufficient to excel in some isolated aspects like quality or delivery times. It was necessary to succeed in dominating all supply

globalmente nei diversi paesi del mondo, con una estesa gamma di prodotti e con un elevato livello di servizio. Per questo, nel 2009 è nata la divisione Elettronica di Comestero Sistemi con lo scopo di estendere la presenza del Gruppo in un settore in cui l'azienda, fino a quel momento, aveva operato marginalmente. Nello stesso tempo il potenziamento delle competenze professionali, attraverso la creazione di un ufficio tecnico dotato anche di un moderno laboratorio per prove di test e qualificazione dei componenti, ha accentuato la capacità della società di presentarsi ai clienti come un partner globale.



The technical office of Comestero Sistemi has a modern laboratory with advanced instrumentation for tests and conformity trials.

Per Comestero Sistemi, infatti, la dimensione del business aziendale non si configura ormai più nei limiti della tradizionale rappresentanza e distribuzione di componenti prodotti da altri, ma si concepisce nelle più moderne espressioni di "fornitore di soluzioni" e "integratore globale dei processi di fornitura". Un approccio che si è dimostrato vincente, con un'offerta specializzata che parte dalla connessione alla rete elettrica per estendersi quindi a un'ampia famiglia di altri articoli.

Prese di corrente, spine e cordoni di alimentazione in tutte le loro possibili varianti sono per Comestero Sistemi i primi elementi di fornitura, a cui si aggiungono - secondo un processo naturale di integrazione sistemica - terminal block, connettori per circuiti stampati, interruttori, relais, trasformatori, protettori, fusibili e portafusibili, ventilatori assiali e industriali, converter, Led e display. L'aggregazione di tutti questi componenti ubbidisce a principi logici di funzionalità e consente agli utilizzatori la scelta più ampia di prodotti tra loro compatibili, ai vertici di mercato per innovazione e qualità, con l'approvvigionamento da un solo fornitore.

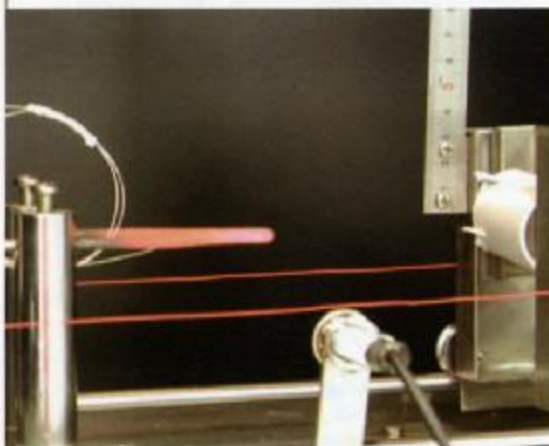
La qualità del servizio

Nel definire la propria strategia, Comestero Sistemi ha compreso che la semplificazione del processo di approvvigionamento costituisce un'esigenza per i clienti, soprattutto in relazione a forniture personalizzate e in quantità limitate, con problematiche di omologazione dei componenti e con limiti vincolanti in termini di prestazioni e tempi di consegna. Una risposta a questa esigenza avrebbe consentito di generare valore aggiunto, permettendo a un fornitore di componenti di medie dimensioni di competere con successo con i grandi produttori.

process phases, to go to the customer as a single interface for defining the technical characteristics, documentation, component type approval, production and logistics. The company in question would have to do all of this, plus be able to operate on the global market, both to find the best producers and for its logistic coverage extended to several different countries. This is particularly true in the appliance sector, where production is more and more often delocalised to eastern European and north African countries, Turkey and Asia. In these conditions, the customer usually asks that components be delivered directly to the place of use, which requires high competency in the areas of logistics and technical assistance.

Not all component distributors are able to fulfil these needs. In order to succeed, Comestero Sistemi has invested in its own structure. It created a technical division with its own laboratory which is capable of helping customers with their choices and with the conformity tests in addition to designing and developing personalised products to fit specific problems. For these products, the best builders worldwide were identified. The availability of a Logistics division, which works with innovative technologies for managing and handling materials, ultimately allows the company to serve customers with multi-plant production organisations through the use of a dedicated warehouse.

The Comestero technical office laboratory has modern instrumentation for performing component safety and conformity tests, including the Glow-wire test.



Customising components

In the area of ensuring a high level of service for customers, customisation of components is of strategic importance. This is why Comestero Sistemi Group created Penta Group, a company specialised in customising electrical and electromechanical components. It operates closely with the technical division of Comestero Sistemi, guaranteeing customers advice and highly professional support in the development of solutions for specific needs. Penta Group's activities include assembly, mounting for third parties and creating different types of processes, while the Comestero Sistemi technical office performs different types of tests - including Glow-wire, electrical and temperature safety tests and tracking tests. A significant example of this capacity to customise products can be seen in the creation of a food kit, called the "Coffee Kit", dedicated to the vending and coffee machine sector. This solution includes a series of components,

Per riuscire in questo non era tuttavia sufficiente eccellere in alcuni aspetti isolati come la qualità o i tempi di consegna, ma era necessario poter dominare tutte le fasi del processo di fornitura, presentandosi al cliente come interfaccia unica per la definizione delle caratteristiche tecniche, la documentazione, l'omologazione dei componenti, la produzione e le operazioni logistiche. Tutto ciò essendo in grado di operare nel mercato globale, sia per la ricerca dei migliori produttori sia per una copertura logistica estesa ai più diversi paesi. Ciò è particolarmente attuale nel settore degli elettrodomestici, la cui produzione è sempre più spesso delocalizzata nei paesi dell'est europeo, in nord Africa, Turchia e Asia. In queste condizioni è generalmente richiesta dal cliente la consegna dei componenti direttamente nel luogo di utilizzo, richiedendo per questo elevate competenze logistiche e di assistenza tecnica.

Non tutti i distributori di componenti sono in grado di rispondere a queste esigenze. Per poterlo fare, Comestero Sistemi ha investito nella propria struttura, creando una divisione tecnica dotata di un proprio laboratorio, in grado di assistere i clienti nelle loro scelte e nelle verifiche di conformità, oltre che progettando e sviluppando prodotti personalizzati rispondenti a problematiche specifiche. Per tali prodotti sono stati quindi individuati i migliori costruttori a livello mondiale. La disponibilità di una divisione Logistica, che opera con il ricorso a tecnologie innovative per la gestione e la movimentazione dei materiali, consente infine di servire clienti con organizzazioni produttive multi-plant, avvalendosi per questo anche di un magazzino dedicato.

La personalizzazione dei componenti

Nell'ottica di assicurare al cliente un elevato livello di servizio, la personalizzazione dei componenti costituisce un elemento d'importanza strategica. Per questo, nell'ambito del gruppo Comestero Sistemi è stata creata Penta Group, una società specializzata nella customizzazione di componenti elettrici ed elettromeccanici, che opera in stretto contatto con la divisione tecnica di Comestero Sistemi, garantendo ai clienti una consulenza e un supporto di elevato profilo professionale per sviluppare soluzioni rispondenti a esigenze specifiche.

Le attività di Penta Group comprendono l'assemblaggio, il montaggio per conto terzi e la realizzazione di lavorazioni di vario genere; mentre l'ufficio tecnico di Comestero Sistemi esegue diverse tipologie di test, da quelli di Glow-wire alle prove di sicurezza elettrica e temperatura, e tracking test. Un esempio significativo di questa capacità di personalizzazione è quello relativo alla creazione di un kit di alimentazione, che è stato definito "Coffee Kit", dedicato al settore del vending e della macchine per il caffè.

Tale soluzione, che comprende una serie di componenti ottimizzati tra loro e omologati presso i più importanti istituti di certificazione, tra cui cavi di alimentazione e connettori, filtri antinterferenza, interruttori e pulsanti anche in versione antivandalo e con protezione IP 65/67, permette al cliente di ottenere numerosi vantaggi, tra cui riduzione dello stock a magazzino, gestione di un unico codice prodotto, snellimento del processo produttivo, facilità di gestione della ricambistica, semplicità di movimentazione e assemblaggio del prodotto finito, oltre alla semplificazione delle relative procedure di omologazione.

optimised to work together and type approved by the most important certification institutes, such as power cables and connectors, anti-interference filters, switches and buttons (also in anti-vandalism versions) and with IP rating 65/67. These articles allow customers to obtain several advantages, such as reducing the warehouse stocks, managing a single product code, trimming the production process, easy management of spares, simple handling and assembly of the finished product, in addition to the simplification of the relative type approval procedures.

The situation and future perspectives

To have a better understanding of the current situation of the component market and its future perspectives, we interviewed Matteo Labocetta and Sara Rubbi, respectively marketing director and communication director at Comestero Sistemi.

How much has the economic crisis of 2009 affected you?

The drop in sales in our customers' main markets caused a significant drop in turnover for us too: in 2009 we recorded -26% compared to the year before. In the first months of this year, however, with +33% we have practically recovered the levels of 2008.

What concepts is your business strategy based on?

Our company's Dna can be traced back to the connection and electrical power supply of electromechanical products. In relation to this context, we wanted to be the customer's only supplier of reference, with the widest range of components for the broadest range of applications and a high capacity for customisation. This allows us to differentiate ourselves from big manufacturers who, conversely, tend to prefer standard productions in large volumes.

How important are these characteristics today?

They are crucial, but they aren't enough to ensure complete success. Most of all, it is important to anticipate customer needs instead of follow the market. For this reason, we have given our organisation consistent technical competencies, so that we allow efficient partnership relations. The creation of a technical office equipped with a modern test laboratory goes in this direction, like the creation of the Electronics division that keeps track of the growing presence of electronics technology in most of the world.

What criteria do you use to locate supply sources?

Comestero Sistemi makes purchases all over the world. Both regarding component producers that we represent, and also for direct production that we have delocalised mainly to emerging countries.

Why did you create an internal Logistics division?

Globalisation of the market and delocalisation of production both centre around the necessity to serve customers in every part of the world. Having an autonomous logistics organisation allows us to improve our level of service, thus obtaining significant savings through functional specialisation and the use of the right innovative technologies.

La situazione di mercato e le prospettive future

Per conoscere meglio quale sia oggi la situazione del mercato dei componenti e le prospettive future abbiamo intervistato Matteo Labocetta e Sara Rubbi, rispettivamente responsabile marketing e responsabile comunicazione di Comestero Sistemi.

Quanto avete risentito della crisi economica nel 2009?

La flessione delle vendite nei principali mercati dei nostri clienti ha comportato anche per noi una significativa flessione del fatturato 2009, pari a -26% rispetto all'anno precedente. Nei primi mesi di quest'anno, tuttavia, con un +33% abbiamo praticamente recuperato i livelli del 2008.

In base a quali considerazioni avete organizzato la vostra strategia di business?

Il Dna della nostra azienda è riconducibile alla connessione e alimentazione elettrica dei prodotti elettromeccanici. In relazione a tale contesto, abbiamo voluto rappresentare per il cliente il fornitore di riferimento, con la più ampia gamma di componenti per le più diverse applicazioni e un'elevata capacità di personalizzazione. Ciò ci consente di differenziarci dai grandi produttori, che viceversa tendono a produzioni standard e in grandi volumi.

Quanto sono importanti oggi queste caratteristiche?

Sono fondamentali, ma non bastano per avere completo successo. È soprattutto importante anticipare le esigenze dei clienti, anziché seguire il mercato. Per questo abbiamo strutturato la nostra organizzazione dotandola di consistenti competenze tecniche, così da consentire efficaci relazioni di partnership. La creazione di un ufficio tecnico dotato di un moderno laboratorio di test va in questa direzione, così come quella della divisione Elettronica che tiene conto della crescente presenza della tecnologia elettronica nella maggior parte dei prodotti.

Con quali criteri cercate le fonti di approvvigionamento?

Comestero Sistemi opera sul fronte degli acquisti a livello mondiale. Sia per quanto riguarda i produttori di componenti che noi rappresentiamo, sia per la produzione diretta che abbiamo delocalizzato soprattutto nei paesi emergenti.

Quali sono i motivi per cui avete creato al vostro interno una divisione Logistica?

La globalizzazione del mercato e la delocalizzazione produttiva esaltano la necessità di servire clienti in tutte le parti del mondo. La disponibilità di un'organizzazione logistica autonoma consente di migliorare il livello di servizio, ottenendo anche significative economie attraverso la specializzazione funzionale e l'impiego di opportune tecnologie innovative.



Matteo Labocetta, marketing director for Comestero Sistemi.