

Comestero Sistemi, il servizio fa la differenza

Antonella Pellegrini

Da distributore di componentistica elettrica ed elettromeccanica, nel corso degli anni Comestero Sistemi ha modificato la propria natura occupandosi anche della progettazione e della produzione dei propri prodotti. Oltre all'ampia scelta di articoli disponibili sul "Catalogo Quinto", di recente presentato, un gruppo di professionisti offre consulenza tecnica indicando la soluzione adeguata per ciascun tipo di applicazione. Ecco le fasi principali che hanno caratterizzato oltre trent'anni di attività.

Fondata nel 1976 per opera di Giuseppe Labocetta, attuale presidente dell'azienda, Comestero Sistemi è specializzata nella produzione e commercializzazione di componenti elettrici ed elettromeccanici. È una società in continua espansione, che ha saputo evolversi anno dopo anno, modificandosi secondo le esigenze del mercato. L'azienda ha infatti seguito un percorso di crescita che è passato attraverso alcune tappe significative: "Nel corso degli anni - spiega Matteo Labocetta, direzione commerciale e marketing - il nostro dna si è trasformato e siamo passati da azienda prettamente commerciale ad azienda produttiva. Questo primo approccio alla produzione è avvenuto alla fine degli Anni Novanta". Va infatti segnalata, nel 1998, l'acquisizione della società inglese NSF Controls, specializzata nella produzione di elettromagneti lineari e rotativi, che oggi vanta una struttura di 80 persone impegnate tra ricerca, sviluppo e produzione, con uno staff di ingegneri altamente qualificati e in grado di seguire la clientela dalle fasi di prototipazione fino alla produzione di serie. Nel 1999 viene invece fondata Penta Group, azienda che si dedica alla customizzazione di componenti meccanici ed elettromeccanici: "Penta Group è una società in continua crescita - afferma Matteo Labocetta - che si distingue per la capacità di proporre soluzioni tecniche studiate per incontrare le diverse esigenze dei clienti. Versatilità, dinamismo e operatori qualificati, affiancati a moderne attrezzature sono il punto di



La sede di Comestero Sistemi a Vimercate



la filiale di Cittadella (PD)

forza dell'azienda".

Per affrontare nuove sfide, anche a livello internazionale, si fa sempre più viva l'esigenza di ampliare la struttura esistente. Nel 2000 viene dunque realizzata l'attuale sede di Vimercate (Mi), che si estende su una superficie di 6500 m2, mentre a livello societario l'azienda si trasforma in una società per azioni.

Cambiamenti anche nel 2007, con la nascita della Divisione Tecnica, dotata di un laboratorio interno altamente specializzato e l'apertura dell'ufficio commerciale regionale per la Divisione Triveneto, a Cittadella (PD). "La scelta di aprire la divisione dedicata al Triveneto si è rivelata vincente sotto tutti i profili", spiega Labocetta. "E proprio per questo, nel prossimo futuro potremmo ripetere questa esperienza anche in altre Regioni". Evoluzioni attuali e future sono costantemente divulgate dalla Divisione Promozione & Comunicazione, che opera per affermare l'immagine di Comestero Sistemi.



Matteo Labocetta, direzione commerciale e marketing

L'organizzazione

Progettazione e sviluppo; produzione e personalizzazione; assistenza tecnica; controllo qualità; logistica dedicata; ricerca e sviluppo di nuove produzioni. Sono questi, in sintesi, i capisaldi su cui l'azienda ha basato la propria politica.

Aspetti garantiti dall'efficienza di un'organizzazione aziendale ben strutturata, con un team di professionisti costituito da area manager, responsabili di prodotto e un customer service dedicato. I primi, grazie alla loro presenza diretta sul territorio, gestiscono e sviluppano ogni singola zona offrendo al cliente una vera e propria vendita consulenziale, mentre i responsabili di prodotto forniscono consulenza tecnico-commerciale sulla produzione aziendale, indicando soluzioni innovative per ogni singola applicazione.

Area manager e responsabili di prodotto possono contare quotidianamente sul supporto di un customer service in grado di fornire al cliente risposte rapide ed esaustive in risposta a qualunque richiesta di informazione commerciale proveniente dalla clientela.

Il fiore all'occhiello di Comestero Sistemi è senza dubbio la Divisione Logistica con magazzino dotato di innovative tecnologie per la gestione e movimentazione dei colli: "Gestiamo una logistica a livello globale - indica Matteo Labocchetta - anche per quei clienti che hanno siti produt-



Il magazzino di Comestero Sistemi

tivi nel mondo, per esempio i "Gruppi del bianco", con consegne in linea anche in più plant produttivi". Tra i referenti di Comestero Sistemi figurano anche nomi di spicco dei settori vending, macchine del caffè, automazione industriale, ecc.

Altro punto di forza per l'azienda è la Divisione Tecnica che elabora e sviluppa progetti studiati sulla base delle esigenze applicative di ciascun cliente. "Garantiamo la qualità dei prodotti offerti - sottolinea Matteo Labocchetta - grazie a test eseguiti giornalmente sui nostri prodotti e

organizziamo incontri mirati con gli uffici tecnici dei nostri clienti per studiare insieme la soluzione migliore per l'applicazione da affrontare".

Catalogo Quinto

Lo scorso giugno Comestero Sistemi ha presentato il nuovo catalogo prodotti, nel corso del Catalogo Day, un evento prestigioso che si è svolto in due date e località geograficamente distinte, per agevolare i clienti attivi e potenziali negli spostamenti. La presentazione è stata l'occasione per incontrare gli oltre 500 ospiti in un'atmosfera elegante e distesa. Ma quali sono le novità più significative che troviamo nel catalogo?

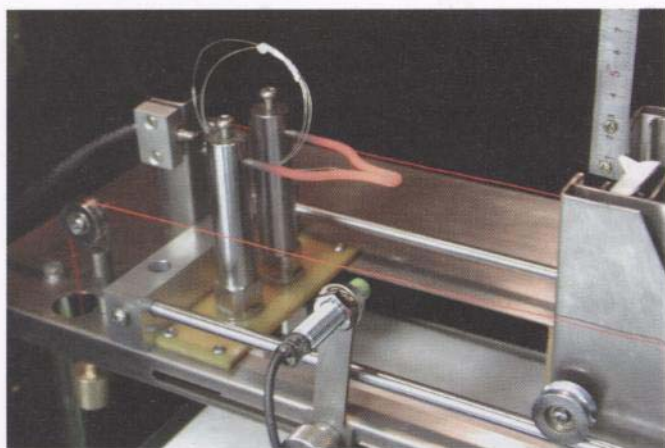
Catalogo Quinto (come si deduce dal nome il quinto nella storia di Comestero Sistemi) è stato creato per essere un vero e proprio strumento di lavoro da tenere a portata di mano, quale reale supporto all'acquisto, contraddistinto da chiarezza e semplicità di lettura, completezza delle informazioni e introduzione alla vendita da catalogo. Spiega Labocchetta: "Vi sono delle specifiche tecniche molto precise, le quantità disponibili e il prezzo dell'articolo. È un catalogo ben sviluppato, che permette una rapida ricerca del prodotto di interesse. Chi poi volesse maggiormente approfondire il discorso tecnico può farlo dal sito web, dove sono reperibili data sheet e informazioni tecniche dei prodotti e dove è possibile interagire con i nostri tecnici. La vendita da catalogo è stata organizzata, mediante un customer service interno che si occupa esclusivamente di questo tipo di richieste, in grado di velocizzare i normali processi di vendita, riducendo le attese, con la possibilità per i committenti di effettuare acquisti in modo rapido, sicuro e funzionale. Caratteristiche di semplicità e chiarezza sono sottolineate dalla consapevole suddivisione del catalogo in sette sezioni". Ecco i prodotti trattati: alimentazione rete (connettori IEC 320, spine e prese di rete, adattatori, spine industriali); interruttori (pulsanti e interruttori diametro 16, interruttori miniaturizzati, interruttori, micro interruttori, interruttori di sicurezza); ventilatori (assiali DC, blower, assiali AC, ventilatori big size,



Il nuovo catalogo



La casa demotica



Un'apparecchiatura nell'ufficio tecnico

ventilatori radiali, griglie IP 54); filtri antinterferenza; cordoni elettrici di alimentazione; protezioni (protezioni termiche, fusibili, interruttori automatici; elettromagneti).

Un futuro in espansione

“Dopo il Triveneto ci stiamo occupando di creare una Divisione per l'area dell'Emilia Romagna – indica Matteo Labocetta – visti i riscontri positivi ottenuti con la Divisione Triveneto, è nostra intenzione espanderci nelle Regioni più impor-

tanti con strutture di proprietà”.

All'estero l'azienda si occupa di clienti dislocati in ben 26 Paesi, vantando una presenza importante nella penisola Iberica, ma di fatto l'80% della produzione è destinata al mercato interno.

Sul fronte dei risultati ottenuti lo scorso anno, Matteo Labocetta mostra evidente soddisfazione: “Dagli Anni Novanta abbiamo registrato anno dopo anno crescite importanti, senza mai risentire dei momenti di congiuntura difficile. Lo scorso anno abbiamo chiuso con una crescita a doppia cifra (19% sul 2006). Anche per quest'anno il nostro budget prevede incrementi sostanziali, e nei primi sei mesi ci siamo attestati su una crescita pari al 14%. Certamente vi è un trend di mercato in contrazione, soprattutto nelle programmazioni a medio e lungo termine. Comestero Sistemi, però, non ha risentito di questa situazione, forse perché la nostra clientela spazia a 360°, dai grandi gruppi alle piccole medie imprese, fino agli artigiani e progettisti. Ad oggi, abbiamo in attivo un migliaio di clienti e vedo in futuro ulteriori potenzialità di mercato. Abbiamo importanti obiettivi, per questo stiamo investendo per ampliare il nostro mercato”.

readerservice.it - n. 44

www.comesterosistemi.com

