

EO

www.lib2b.it

NEWS

Quindicinale di notizie e commenti
per l'industria elettronica

all'interno

MERCATI:

LE MRAM SPODESTERANNO
LE FLASH?

pagina 8

**MATTEO
LABOCCETTA,**
direttore
commerciale
e marketing
di Comestero
Sistemi

DISTRIBUZIONE:

UNA RICETTA
CONTRO LA CRISI

pagina 14



INTERVISTA:

DISPLAY

pagina 16

È DA OGGI POSSIBILE
ACCEDERE DIRETTAMENTE AL
SITO DI EONEWS DIGITANDO

WWW.EO-NEWS.IT



FIERA MILANO
EDITORE



postatarget
magazine

DC0083078
NAZ/9164/2008

Posteitaliane

Una ricetta contro la crisi

Dopo trent'anni di successi in campo commerciale, dinamismo, affidabilità e innovazione sono le caratteristiche che fanno di Comestero Sistemi una realtà unica nel suo genere. Una società che è oggi punto di riferimento per i settori dell'alimentazione e della connessione

ANDREA CATTANA

Nata trentadue anni fa per iniziativa dell'attuale presidente, Giuseppe Labocetta, Comestero si è trasformata nel 1993 in Comestero Sistemi, una società focalizzata sui prodotti di alimentazione dedicati agli impieghi industriali. Nel 2007 ha inaugurato la divisione commerciale di Cittadella, in provincia di Padova, e una divisione tecnica per l'assistenza ai clienti. A livello di Gruppo (costituito da Comestero Sistemi, Penta Group e NSF Controls) il fatturato annuo si aggira sui 26 milioni di dollari. Alle domande di EONews risponde Matteo Labocetta, direttore commerciale e marketing.

D: Come si potrebbe interpretare l'attuale fase di mercato, con le sue difficoltà, da un lato, ma al tempo stesso con una serie di nuove opportunità, dal punto di vista di un distributore ad alto grado di specializzazione? Come si ripercuotono le attuali difficoltà dello scenario economico a livello internazionale sul ruolo della distribuzione?

R: Sulla base di attente analisi di mercato, Comestero Sistemi ha effettuato di recente alcune scelte di fondo, modificando la propria struttura commerciale e affermandosi sul mercato non come distributore di componenti, ma come 'produttore consulenziale' in grado di fornire al cliente una vera e propria consulenza all'acquisto. È questo il nostro punto di forza, che determina una continua crescita sul mercato. Questo ci ha portato a compiere importanti scelte, come la creazione di una divisione tecnica con un suo laboratorio, in grado di fornire una valida assistenza al cliente in fase di progettazione e produzione. Il tutto senza trascurare la nostra focalizzazione sui settori dell'alimentazione e della connessione. Inoltre la crescita di Comestero Sistemi è sottolineata dalla nascita di una



La sede di Comestero Sistemi a Vimerate (MI)

nuova divisione commerciale a Cittadella, in provincia di Padova. In questa situazione posso affermare che, nonostante la crisi di mercato, il ruolo di Comestero Sistemi, almeno nei settori di nostra competenza, rimane importante e significativo.

D: Quali sono i vostri principali sbocchi di mercato?

R: Il bianco, i piccoli elettrodomestici, le macchine del caffè e il vending, rappresentano i mercati più interessanti in questo momento. Il fatturato della società è generato per il 90% sul mercato italiano, mentre il restante 10% è rappresentato dai clienti esteri, che vengono gestiti direttamente dal nostro customer service estero dedicato.

D: È possibile avanzare qualche previsione sui vostri risultati per il 2008?

R: Il budget di quest'anno si chiuderà con un incremento del 15% rispetto allo scorso anno.

Al contrario di quanto avviene oggi sul mercato, la nostra società opera con una pianificazione a medio termine che ci permette una migliore gestione logistica e di potere d'acquisto a beneficio del cliente. Anche questo ha contribuito a incrementare il nostro fatturato.

D: Per quanto riguarda l'offerta, ritiene che la struttura del catalogo di Comestero Sistemi possa essere considerata stabilizzata o sono in previsione nuove iniziative?

R: Non credo che la nostra offerta possa essere considerata stabilizzata: al contrario, abbiamo in previsione importanti progetti volti alla ricerca di nuovi mercati di sbocco, incremento del fatturato estero, progettazione e realizzazione di prodotti in grado di innovare in misura significativa il concetto dell'alimentazione nella produzione.

D: Rimaniamo per un momento sul fronte dell'offerta. C'è qualche prodotto che fa 'la parte del leone'?

R: Oggi Comestero Sistemi conta diverse realtà produttive dislocate in Europa e nel Far East. Vogliamo essere un punto di riferimento per alcune tipologie di prodotto quali filtri, ventole, alimentazione e connessione. Il 'pacchetto prodotti' che viene offerto ai clienti è, infatti, un punto di forza della società, in quanto viene studiato espressamente per rispondere alle sue esigenze, tanto che i prodotti personalizzati contribuiscono attualmente per l'85% al nostro fatturato complessivo.

D: Quali sono gli obiettivi a breve termine di Comestero Sistemi?

R: Il principale obiettivo che ci proponiamo è quello di continuare la nostra crescita e la nostra espansione. In particolare puntiamo sempre più sullo sviluppo ad hoc dei prodotti, sull'espansione aziendale e naturalmente sull'incremento del fatturato, in linea con quanto è avvenuto in questi anni. Comestero Sistemi focalizza la propria crescita soprattutto, attraverso l'affermazione del proprio marchio, portato avanti anche da un'attenta attività di promozione e comunicazione, progettazione, sviluppo e consulenza tecnica sui prodotti, grazie alla divisione tecnica interna e alla logistica dedicata, fiore all'occhiello della società. Vogliamo essere riconosciuti dal mercato quale modello di riferimento concreto per la qualità e l'innovazione dei prodotti e dei servizi offerti, per la competenza e la professionalità dei collaboratori.



MATTEO LABOCCETTA, direttore commerciale e marketing di Comestero Sistemi