brevi brevi brevi brevi brevi brevi brevi brevi brevi brevi

Actel e Future Electronics

Actel Corporation e Future Electronics annunciano di avere concordato una partnership commerciale di distribuzione. Scelta per la comprovata capacità di creazione della domanda e per l'introduzione in un vasto spettro di mercati, Future Electronics offrirà un range completo di servizi di vendita, supporto ed esecuzione lavorando sulla base dell'intero portafoglio di Fpga non-volatili flash-based Actel. L'accordo commerciale è attivo dal primo dicembre 2008 nell'area delle Americhe e si estenderà dal primo gennaio 2009 anche ai territori Emea (Europa, Medio Oriente, Africa).

Freescale Semiconductor

Freescale Semiconductor e McLaren Electronic Systems (Mes) hanno annunciato un progetto di collaborazione per la messa a punto di tecnologia Kers (Kinetic energy recovery system) di nuova generazione che verrà utilizzata nelle gare di Formula 1 a partire dal 2010. La collaborazione tra Freescale e Mes in materia di tecnologia Kers risponde all'impegno della Fédération Internationale de l'Automobile (FIA, l'organismo normativo delle gare automobilistiche a livello mondiale) sul piano dell'abbattimento dei costi di sviluppo, dell'incremento della competizione e del supporto di progetti per realizzare il massimo rendimento del carburante e il recupero di energia nella nuova generazione di sistemi motopropulsori destinati alla Formula 1. Nelle previsioni, questi progetti dovrebbero dare origine a sistemi ibridi più piccoli, più leggeri e più efficienti.

Farnell

Premier Farnell, distributore multicanale, ha ricevuto un premio Epcos per le vendite online durante l'evento Electronica 2008. Il Web Sales Award 2008 (premio per le vendite online) riconosce gli eccellenti risultati delle vendite e la continua crescita di Farnell, in particolare per quanto riguarda i prodotti offerti esclusivamente via web. Farnell è l'unica azienda alla quale è stato assegnato il premio, come riconoscimento dell'impegno costante in programmi innovativi, quali il nuovo Inductor Sample Program di Epcos che permette ai clienti di ordinare piccole quantità di componenti di una vasta gamma di induttori attraverso un link diretto dal sito Epcos. Farnell consegnerà i prodotti entro 48 ore, spedendoli dai propri centri logistici.

Cypress Systems

Cypress Systems, consociata di Cypress Semiconductor, è un fornitore di prodotti e soluzioni che riducono i costi operativi, diminuiscono l'uso di energia e migliorano la produttività per impianti ed edifici. Sfruttando provate tecnologie di Cypress Semiconductor, le soluzioni di Cyperss Systems permettono alle fabbriche di semiconduttori, impianti farmaceutici e in genere industriali, come pure edifici, di introdurre soluzioni avanzate di rilevamento dati e automazione, virtualmente senza impatto alle esistenti attrezzature, processi o personale, senza installare fili elettrici, rompere sigilli di pressione, convalidare processi, aggiornare sistemi di IT o interrompere la produzione.

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 CATTANIA

La sede di Comestero Sistemi a Vimercate (MI)

Nata trentadue anni fa per iniziativa dell'attuale presidente, Giuseppe Laboccetta, 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 Laboccetta, 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 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.

MATTEO LABOCCETTA, direttore commerciale e marketing di Comestero Sistemi

D: Quali sono i vostri principali sbocchi di mercato?

R: Il bianco, i piccoli elettrodomestici, le macchine del caffé 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.

readerservice.it
Comestero Sistemi n. 31