Un nuovo protagonista nella distribuzione di prodotti per l'elettronica

Dopo un'attività più che trentennale nella produzione e nella commercializzazione di componenti elettrici ed elettromeccanici, Comestero Sistemi ha dato vita a una Divisione Elettronica che le consentirà di ampliare la copertura di mercato, espandendosi in un settore in cui finora è stata presente solo in misura marginale

Andrea Cattania

Quali sono le strategie dei distributori italiani per superare una difficile fase di mercato come l'attuale? Un caso particolarmente interessante è quello di Comestero Sistemi, che proprio quest'anno ha deciso di allargare la propria offerta. Ne abbiamo parlato con Matteo Laboccetta, direttore della divisione marketing & sales della società.

D: In una pesante situazione di mercato come l'attuale, produttori e distributori adottano specifiche strategie aziendali. Quali sono le principali iniziative messe in atto da Comestero Sistemi?

R: Fra le nostre recenti iniziative la più importante è certamente la creazione della Divisione Elettronica, nata per affermare la presenza della società in un settore in cui avevamo finora solo una presenza marginale.

D: Come è strutturata la vostra offerta dopo la creazione della Divisione Elettronica?

R: Grazie anche alla nuova Divisione Elettronica siamo in grado di fornire un pacchetto prodotti veramente completo, che permette nuovi sbocchi commerciali. La Divisione Elettronica, grazie anche al supporto del nostro ufficio tecnico, è in grado di affiancare il cliente sin dalla fase di progettazione, aiutandolo nella scelta del componente più idoneo per la propria applicazione.

D: Quali sono stati i primi risultati concreti della creazione della nuova Divisione?

R: La nuova Divisione Elettronica ha permesso a Comestero Sistemi di firmare un importante accordo di partnership con Weidmüller, società tedesca leader nella produzione di componenti per il settore elettronico.
Comestero Sistemi, dal 1976 specializzata nella produzione e nella commercializzazione di componenti elettrici ed elettromeccanici, ha deciso di dare un'ulteriore conferma del proprio processo di evoluzione potenziando strategicamente la presenza nel settore dell'elettronica e introducendo una nuova gamma di prodotti che andrà a incrementare la già ampia produzione a disposizione dei clienti. La capacità di Comestero Sistemi di evolvere nel corso degli anni si manifesta in questo strategico accordo con Weidmüller, leader nella produzione di componenti dedicati al settore elettronico, per la quale Comestero Sistemi commercializzerà morsettiere e connettori per PCB. L'esperienza trentennale di Comestero Sistemi si intreccia quindi con quella di Weidmüller. L'accordo è un'ulteriore conferma della determinazione con cui Comestero Sistemi si propone di seguire un processo di costante evoluzione per soddisfare sempre le richieste del cliente e del mercato in cui opera, con grande dinamismo e con la massima attenzione all'innovazione.

D: Quali iniziative avete intrapreso per sottolineare le vostre recenti decisioni strategiche?

R: Per confermare il nostro impegno nel campo dell'elettronica parteciperemo alla Fiera di Vicenza, interamente dedicata al settore, di cui si può trovare traccia sul nostro sito Internet nella sessione dedicata alle fiere ed eventi.

D: Potrebbe sottolineare qualche altro punto di forza di Comestero Sistemi?

R: La nuova Divisione Elettronica è solo uno dei punti di forza della nostra società in questo momento. Un altro esempio di grande rilievo è il nostro catalogo prodotti: a quasi un anno dalla realizzazione e dal notevole successo della quinta edizione del catalogo prodotti, le cinquemila copie stampate sono andate esaurite in pochi mesi ed è stata pubblicata a giugno la sesta edizione, ancora più ricca di contenuti. Questa edizione mantiene la struttura e le caratteristiche della precedente, confermandosi un prezioso strumento in vista dell'acquisto di prodotti elettrici, elettromeccanici ed elettronici. È ricco di informazioni e facile da consultare, un oggetto da tenere sempre a portata di mano sulla scrivania. Inoltre, la sesta edizione si arricchisce con nuove famiglie di prodotti e nuovi capitoli, come quello interamente dedicato all'elettronica (morsettiere e connettori per PCB, contenitori, ecc.), che si aggiunge ai sette già presenti, i quali sono stati a loro volta ampliati sia con l'aggiunta di singoli componenti, sia di intere categorie di prodotti. Altre novità del catalogo sono infine i paragrafi dedicati ai pulsanti antivandalo, ai condensatori e ai portafusibili.

MATTEO LABOCCETTA, direttore della divisione marketing & sales di Comestero Sistemi

D: Quali sono le novità relative al sito di Comestero Sistemi?

R: A breve verrà pubblicato il nuovo sito Internet che, oltre a essere ricco di novità e contenuti, avrà anche una veste grafica particolarmente innovativa per il nostro settore. Il nostro sito non si limiterà a fornire agli utenti informazioni e novità relative ai prodotti e ai servizi offerti, ma si propone di diventare un punto di riferimento per i clienti e per tutte le società che operano nel nostro settore.

readerservice.it
Comestero Sistemi n. 06

brevi brevi brevi

Frost & Sullivan, noto analista del settore, nel suo report Global GSM Market Analysis, prevede che nel 2009 **ZTE** diventerà uno dei tre più importanti vendor globali di tecnologie GSM nei mercati emergenti.
Secondo il rapporto, sono le tecnologie Gsm e Umts a dominare ancora il mercato delle telecomunicazioni mobili, che contano l'83,5% degli utenti mobili di tutto il mondo. Le consegne di dispositivi GSM si sono attestate all'importante cifra di 3,5 milioni di carrier frequencies nel 2008, con un leggero calo rispetto al 2007, attribuibile in gran parte alla crisi finanziaria globale e alla crescita del mercato 3G.

Avnet Embedded ha istituito una linea diretta di supporto per le aziende che operano nel mercato Embedded (nel Regno Unito, nei Paesi Nordici, in Italia e in Francia) interessati dal ritiro dal mercato di Windows XP Professional. Avnet Embedded è in grado di offrire ai propri clienti fino al 2016 il prodotto Microsoft XP Professional for Embedded Systems, tecnicamente identico al prodotto desktop sotto ogni aspetto ma con una licenza d'uso che si adatta meglio alle esigenze delle applicazioni Embedded.
Regno Unito: 0845 201 1078; Paesi Nordici: 03678 6250; Italia: 02 66092 442; Francia: 01 49 78 54 24

Tyco Electronics ha presentato un nuovo programma di training web completamente gratuito dedicato ai progettisti di apparecchiature elettriche ed elettroniche. Dalle basi dell'elettronica alle descrizioni dettagliate delle strategie di protezione del circuito.

I processori **Intel** Atom sono stati integrati nei PC industriali **B&R** offrendo così combinazioni mai avute prima di basso consumo di potenza ed elevate prestazioni a prezzi particolarmente contenuti.

Ansys, azienda che opera nel campo delle tecnologie di simulazione, e SpaceClaim, fornitore di soluzioni Direct Modeling 3D, hanno annunciato un accordo di licenza e di distribuzione per offrire Direct Modeling 3D di SpaceClaim come possibile opzione all'interno del processo Simulation Driven Product Development di Ansys. Questa nuova offerta Ansys permetterà a sviluppatori di prodotto e progettisti non esperti di CAD di creare e modificare modelli a geometria 3D permettendo loro di importare modelli da qualsiasi sistema CAD, applicare il direct modeling ed eseguire la simulazione nelle prime fasi del processo di sviluppo prodotto, quando l'impatto su progetto e costi risulta essere più incisivo.

Sharp Corporation ha inaugurato il suo nuovo stabilimento per la produzione di pannelli LCD (Sharp Display Products Corporation) di Sakai City, nella prefettura di Osaka, in Giappone. La costruzione di questo complesso produttivo all'avanguardia per pannelli LCD e celle solari a film sottile è iniziata il primo novembre 2007. Questo impianto per pannelli LCD è il primo stabilimento al mondo ad adottare substrati di vetro di decima generazione.