

Il mercato premia la coerenza

Storia e segreti di un'azienda riconosciuta come modello virtuoso e autorevole nel modo di "fare impresa"

a cura di
Comestero Sistemi

Giuseppe Labocchetta
Presidente di Comestero Sistemi



Se per un attimo immaginate di trovarvi seduti intorno a un tavolo e di avere di fronte a voi **Giuseppe Labocchetta**, Presidente di **Comestero Sistemi Spa**, e aveste la curiosità ma anche l'interesse di chiedergli cosa ha permesso alla sua azienda di avere l'espansione che ha avuto, con ogni probabilità vi sentireste rispondere che non si è inventato nulla di nuovo, che non ha fatto nulla di particolare, che non possiede ricette miracolose o formule speciali.

Vi direbbe, con la chiarezza e la pacatezza che lo distinguono, che per trentaquattro anni non ha fatto altro che impegnarsi a fondo, quotidianamente, soprattutto in quei momenti in cui sarebbe stato facile lasciarsi andare, mollare la presa o, ancora peggio, scendere a compromessi con sé stessi, con le proprie convinzioni.

Vi direbbe che fin da quando firmò l'atto di costituzione della Comestero Sistemi nel lontano **1976**, promise a sé stesso che avrebbe preso strade poco battute, avrebbe osato fare delle cose diverse e che Comestero Sistemi non sarebbe mai stata una delle tante aziende sul mercato, ma si sarebbe distinta per serietà e qualità, perché è così che lui aveva sognato e voluto la sua azienda.

Oggi è piuttosto comune salire su un aereo e volare verso Paesi esteri con una valigetta piena di depliant aziendali o di nominativi di possibili clienti o partner da incontrare e selezionare, ma - vi direbbe Giuseppe Labocchetta - trent'anni fa non era così comune, non era così facile trovare imprenditori italiani in quei Paesi che sarebbero diventati poi un riferimento per alcuni settori, come eurli dell'elettromeccanica e dell'elettronica.

LA FORTUNA AIUTA GLI AUDACI

"Sulla mia strada - proseguirebbe Giuseppe Labocchetta - ho incontrato persone splendide, a partire da mia moglie, donna tenace e instancabile, con il dono della precisione e dell'amore per la famiglia, che si è dimostrata essere al contempo un ottimo manager e una amorevole mamma per i nostri tre figli". "E fu proprio il primo figlio Marco, oggi quarantenne e a capo della Direzione Generale dell'azienda, allora non ancora ventenne, a ereditare la mia valigetta e a salire su quegli aerei che lo avrebbero portato in giro per il mondo a farsi le ossa e l'esperienza necessarie in un settore il nostro, che richiede tante capacità ma anche tanta determinazione e spirito di sacrificio".

Poi sono cresciuti anche gli altri due figli, Matteo e Stefano, che sono diventati figure di primo

piano all'interno di Comestero Sistemi.

"Se dovessi riassumere o dare una qualche ricetta - concluderebbe Giuseppe Labocchetta - direi semplicemente che occorre avere le idee chiare su ciò che si vuole, volerlo fortemente, avere rispetto per il cliente, ma un rispetto vero e non solo proclamato con belle parole; e poi guardare avanti, oltre quanto vedono gli altri, parlare con il mercato, capire quali problemi si trova ad affrontare un cliente quotidianamente e offrirgli soluzioni giuste, mirate, personalizzate. La ricetta è tutta qui. Non ci sono altri segreti. C'è solo la volontà di essere coerenti con sé stessi e tenere saldo il timone sulla rotta impostata. Se si fa questo, il mercato vi premia perché comprende che siete dalla sua parte, che siete coerenti e siete in grado di dare soluzioni".

NON CI SONO SEGRETI

Per Comestero Sistemi fare impresa significa questo: soluzioni, soluzioni, soluzioni.

Oggi l'azienda è presente in **27 Paesi** in tutto il mondo, con un numero di collaboratori cresciuti del **34%** negli ultimi 5 anni e con altre tre aziende del gruppo in perfetta sinergia di intenti e questo per dare soluzioni di alto livello al mercato e ai clienti italiani ed esteri.

È questo il nostro mestiere. E lo facciamo da 34 anni.