

## VareseNews

### Stefano Comida di Gerenzano è il “sarto” delle finestre

**Pubblicato:** Mercoledì 5 Aprile 2023



**Stefano Comida** passeggia nel magazzino della sua fabbrica e con la mano sfiora le lunghe barre di alluminio pronte per essere lavorate e diventare **finestre**. Non è un vezzo o un atteggiamento. Questo legame con la materia prima è una caratteristica tipica degli artigiani. A maggior ragione per uno che dice di essere cresciuto «**a pane e finestre**».

Aveva solo  **tredici anni**  la prima volta che entrò nello stabilimento della **Cbs Serramenti srl di Gerenzano** con la consapevolezza di essere in una fabbrica. Davanti ai suoi occhi aveva un gruppo di uomini, tra cui il padre, **Francesco Comida**, che lavoravano in grande sintonia: «Sembravano felici e soddisfatti di lavorare, soprattutto nel raggiungere un unico scopo» dice il giovane imprenditore.

#### **L'IMPRINTING**

Quell'immagine per Stefano è stata una sorta di **imprinting**. Determinante nella scelta di diventare a sua volta imprenditore con un percorso che alla soglia dei **40 anni** si può definire di successo.? La sua filosofia si articola su due cardini: il **benessere abitativo** e il **benessere della persona**. Sembra scontato, ma non è così, perché fino a soli trent'anni fa la finestra era considerata un semplice «**tappabuco**».

Per differenziarsi dai competitor, Comida ha puntato **sull'innovazione** che, secondo lui, altro non è che il frutto della somma tra **tecnologie e competenze**. «Oggi abbiamo tutti gli strumenti per vivere in case comode, belle e che ci permettono di risparmiare energia – spiega l'imprenditore -. Fare bene le cose, in tema di finestre, significa evitare mediamente in 20 anni la produzione di oltre **17 tonnellate di Co2**».

?Tema quest'ultimo a dir poco fondamentale nell'era della transizione energetica e su cui Cbs ha

investito moltissimo a partire dalla comunicazione.

### **IL CLIENTE CONSAPEVOLE**

«Se voglio aiutare il cliente devo aiutarlo a fare una scelta consapevole. Ecco perché è molto importante raccontare quello che si fa» aggiunge Comida che nel frattempo ha pubblicato **due libri**, “**Le finestre non sono tutte uguali**” e “**Principi fondamentali per acquistare le tue nuove finestre**”, e realizzato un **blog** ([www.stefanocomida.com](http://www.stefanocomida.com)) dove spiega quello che fa e come lavora.

Alla Cbs si preferisce parlare di **piano dei lavori**, che descrive in modo chiaro e comprensibile le soluzioni messe a punto per quel caso specifico, piuttosto che di preventivo. «È un modo per far perdere il meno tempo possibile ai clienti – spiega l'imprenditore -. Non esiste il materiale perfetto per le finestre ma la finestra giusta in base alle esigenze del cliente. Ciò che conta è avere un approccio olistico e dunque considerare tutta la casa, a partire da come è posizionata rispetto ai punti cardinali. Per la posa bisogna valutare tutte le variabili, in questo modo si massimizzano le prestazioni del prodotto e la sua durata».

### **IL DECOLLO DEL FATTURATO**

Investire tanto sul cliente significa investire sulla qualità della domanda e i risultati, effetto Superbonus a parte, non si sono fatti attendere: negli ultimi dieci anni la Cbs ha quasi decuplicato il fatturato. «Ho usato i tempi morti del Covid – continua Comida – per studiare e ragionare sui dati e mettendo sempre al centro il cliente, sapendo che bisogna portare a casa quelli adatti tuo target».

È la **politica dei piccoli passi** o se vogliamo del centimetro che fa il metro. Una visione in cui i quattro dipendenti, Daniele, Simona, Massimo, Maurizio e Carlos, sono fondamentali ciascuno con una forte delega nel proprio comparto, dall'amministrazione al montaggio, passando per la produzione.

Un rapporto umano e professionale che fa leva sui concetti di benessere e crescita della persona, una delle ragioni che hanno convinto Stefano Comida a **trasformare la Cbs Serramenti srl in società benefit**. «Non devo fare nulla di più di quanto da sempre faccio in questa azienda – conclude l'imprenditore -. Questo passaggio non è un vestito bello da indossare la domenica, ma la naturale conseguenza di una **visione d'impresa coerente, basata su valori che metto in pratica quotidianamente in azienda** e anche nella mia vita: attenzione alle persone, all'ambiente e più in generale alla sostenibilità».

Michele Mancino

michele.mancino@varesenews.it