

LE SFIDE DELL'INDUSTRIA



SEGNALATE LE STORIE DI CHI HA SUCCESSO

La lunga crisi che ha attanagliato il tessuto produttivo stenta a mollare la presa. Ma c'è chi è riuscito a superarla: segnalateci le vostre storie

cronaca.ancona@ilcarlino.net

MAI FERMO

Vicino ai clienti

«Vivere l'azienda sulla mia pelle». Così Maurizio Messersì ha impostato il suo lavoro. Prima venditore, poi 'capitano' di azienda affiancato solo dalla figura importante di sua moglie che non ha mai ostacolato le sue scelte, anche quando potevano sembrare azzardate. Ad oggi gira ancora tutto il mondo proprio per comprendere meglio il rapporto con la clientela



L'AZIENDA

Si estende su 61 mila metri quadrati. A sinistra Maurizio Messersì con alcuni dipendenti

Messersì, gli imballaggi viaggiano nel mondo

Da dipendente a socio e poi leader del packaging partendo da Barbara

UN LAVORO iniziato rispondendo a un annuncio su un giornale che si è trasformato in una intuizione importante fino a fare diventare un'azienda in mezzo ai girasoli leadership nazionale e internazionale nel proporre soluzioni a qualsiasi esigenza di imballaggio. E' veloce, impaziente, intuitivo ma capace di ascoltare, entusiasta e appassionato Maurizio Messersì fondatore e presidente di Messersì Packaging, azienda con sede a Barbara.

«Ho iniziato a fare il venditore per Marche, Umbria e Abruzzo di reggetta, un nastro metallico usato per tenere legato qualunque tipo di imballaggio. Il titolare dell'azienda per cui lavoravo aveva creato una realtà importante – racconta ancora Messersì – che poi alla sua morte prematura ebbe grandi problemi: così quando chiuse mi trovai a dover scegliere, o andare con la concorrenza o andare da solo. C'era una piccola azienda che aveva comprato una piccola linea produttiva ma non

la sapeva usare così facemmo insieme una società: io avevo 25 anni e il mio socio 50, non mi lasciò intimidire e quando le cose cominciarono a rivelare visioni decise di fare qualcosa di veramente mio. A dire la verità un socio ce l'avevo: mia moglie. Il socio migliore del mondo che mi ha sempre sostenuto senza mai ostacolare scelte, valutazioni, strategie».

Non è stato facile, la crescita è sta-

ta lenta e dura, «all'inizio ero un 'signor nessuno' – afferma con amarezza – e avevo l'ardire di confrontarmi con americani, tedeschi, società multinazionali, entravo e proponevo il mio prodotto. Che era di alta qualità tanto che col tempo il nostro nome ha iniziato a circolare nelle grandi aziende di tutto il mondo: basti pensare che con un tipo speciale di reggia realizzato ad hoc abbia-

mo imballato tutto il fieno prodotto in Australia e destinato al Giappone. Oggi con la reggia siamo il primo produttore in Italia e tra i primi 3 in Europa». Con le sue macchine Messersì può gestire l'imballaggio di qualsiasi tipo di prodotto: carta e cartone, prodotti tessili, mobili, lattine, metallo, plastica, vetro, legno, elettrodomestici, frutta. Nel 2014 ha raggiunto il 70% di quota ex-

port; tre sono le sedi distribuite tra Italia, Francia e Portogallo.

MA LA LAVORAZIONE è in realtà su sei continenti e l'esportazione si sviluppa su 64 mercati in tutto il mondo. «La nostra intelligenza e il nostro know how – conclude – rimangono invece tutti italiani, e questo paga: sono reduce da un viaggio in Brasile dove la più grande cartiera ha scelto la nostra linea come accennavo prima e sa cosa mi hanno detto? Abbiamo scelto voi per la qualità e la reputazione della vostra azienda e perché gli italiani hanno una straordinaria genialità e innovazione nella concezione e realizzazione di macchine utensili e industriali complesse, sono una sicurezza e una garanzia». Tanto basta, ma la vita privata? «Ho sempre avuto tanti interessi e mi sono sempre preso i miei spazi. Appassionato di ciclismo, di caccia, ho fatto il corso di pilota per aerei, ho girato tutto il Mediterraneo in barca a vela. Però sul lavoro ho sempre messo passione, fantasia e coraggio: soprattutto coraggio».

IL FATTURATO DEL 2014 E' STATO DI 40 MILIONI DI EURO

Ricerca, innovazione e flessibilità

CON la reggia di Messersì si fa 60 volte il giro del mondo. L'azienda di Barbara si sviluppa su una superficie operativa, logistica e direzionale di 61 mila metri quadrati. In tutto sono 125 dipendenti e ogni anno viene prodotta 360 milioni di Km di reggia. In azienda ci sono 500 macchine a cui si aggiungono sistemi di imballaggio progettati e realizzati ogni anno. Il fatturato del gruppo nel 2014 è di oltre 40 milioni di euro. I valori che rappresentano i punti di forza dell'azienda sono tutti nella personalizzazione spinta, nella sostenibilità ambientale, nella qualità come vocazione; tecno-

logia sempre all'avanguardia, ricerca e innovazione costante, flessibilità, cultura della sicurezza e su tutto un fortissimo orientamento al cliente e al servizio. «Sono determinato – conclude – ma ascolto, cerco di capire e sono disposto a cambiare marcia. In un pomeriggio degli anni '90 ho deciso di smettere di fare il venditore, è accaduto quando mi sono reso conto di non avere più la necessaria voglia di ascoltare, quando l'umiltà aveva lasciato il posto all'impazienza. E così oggi vado in giro per il mondo coi miei venditori non per vendere, ma per toccare con mano come va il mondo».