

SPIRITO
D'IMPRESA

MAURIZIO MESSERSI'

Un annuncio e l'impresa diventa reggia

ALESSANDRA CAMILLETI

Barbara

La soddisfazione non sta solo in progetti specifici, ma nel lavoro quotidiano. "La soddisfazione maggiore è sapere che ogni giorno risolviamo un problema a qualcuno nel mondo", dice Maurizio Messersi, fondatore e presidente di Messersi Packaging. Società leader nel settore dell'imballaggio, quartier generale a Barbara. "Ci sono esempi eclatanti, ma alla fine la grande soddisfazione viene dal risolvere tanti mini problemi nel settore dell'imballo. La mattina mentre faccio la barba mi succede di ascoltare alla radio la pubblicità di un prodotto a cui so di aver risolto un problema e sono soddisfatto. So che dentro un prodotto di una grande azienda ci siamo anche noi, perché ci stiamo lavorando o ci abbiamo lavorato o stiamo per lavorarci. Per chi ha amore del fare è altamente gratificante", spiega l'imprenditore.

Tra gli "esempi eclatanti" un tipo speciale di reggia realizzato ad hoc per imballare tutto il fieno prodotto in Australia e destinato al Giappone. Poi c'è la linea progettata e realizzata per una delle più grandi e prestigiose cartiere del Sud America. E un'altra, progettata e realizzata per un polo produttivo manifatturiero in Asia: una linea a induzione magnetica di nuova concezione e ad altissima produttività in termini di pacchi/ora. E ancora una linea automatica progettata e realizzata per uno stabilimento negli Stati Uniti per l'imballo di prodotti ceramici multifornato.

Un annuncio sul Corriere

Sono 35 anni di storia che verranno festeggiati il prossimo 31 ottobre nel compound produttivo di Barbara, con un open day per la comunità interna, il territorio, le istituzioni e gli accademici, gli ospiti nazionali e internazionali dell'azienda. "Spero sia una festa di allegria, con i nostri clienti più importanti in Italia, in Europa ma anche fuori dall'Europa che hanno aderito all'invito. Ci fa piacere che i nostri grandi clienti vengano a trovarci", dice Messersi. Per la reggia, primo produttore in Italia e tra i primi tre in Europa.

Dato 2014, il raggiungimento del 70 per cento di quota export. "Abbiamo tre sedi in Italia, Francia e Portogallo e lavoriamo su sei continenti, esportando in 64 mercati in tutto il mondo. La nostra intelligenza e il nostro know how rimangono invece tutti italiani, e questo paga: sono reduce da un viaggio in Brasile dove la più grande cartiera ha scelto la



nostra linea 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".

Si parte dagli anni Sessanta. Messersi, su spinta del padre, frequenta l'istituto tecnico per geometri. Ma appena diplomato, invece che andare a lavorare in uno studio tecnico, risponde ad un'inserzione sul

Maurizio Messersi all'interno dello stabilimento di Barbara insieme a due collaboratori. La società è leader nella produzione di imballaggi

L'azienda degli imballi che fa numeri da record

La scheda

Una superficie operativa, logistica e direzionale di 61 mila metri quadrati, 125 dipendenti 360.000.000 Km di reggia prodotta ogni anno: il che equivale a 60 volte il giro del mondo. 500 macchine e sistemi di imballaggio progettati e realizzati ogni anno. Il fatturato del gruppo del 2014 è di oltre 40 milioni. L'azienda punta sulla "personalizzazione spinta, sostenibilità ambientale, qualità come vocazione, in ogni

Corriere Adriatico che cercava un venditore per Marche, Umbria e Abruzzo: rimborso spese, provvigioni e incentivi, ma non era indicato il prodotto. "Ed era proprio la reggia. Così sono partito. Il titolare della società per cui lavoravo aveva creato un'azienda importante che poi alla sua morte prematura ebbe grandi problemi: così quando chiese mi trovai a dover scegliere, o andare con la concorrenza o andare da solo. C'era una piccola azienda che aveva comprato una linea produttiva ma non la sapeva usa-



re, così facemmo insieme una società: io avevo 25 anni e il mio socio 50, non mi lasciai intimidire". Fin quando decide di fare qualcosa in autonomia. "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".

Costruire la crescita

E arriviamo agli anni Ottanta. "Non è stato facile, la crescita è stata lenta e dura, all'inizio ero un signor nessuno e avevo

l'ardire di confrontarmi con americani, tedeschi, società multinazionali, entravo e proponevo il mio prodotto. Che era di alta qualità, tanto che il nostro nome ha iniziato a circolare nelle grandi aziende di tutto il mondo". E si passa dagli imballi a realizzare anche le macchine da imballaggio.

"Ci sono quattro metodi di imballaggio: reggiatura, termoretrazione, incappucciatura e avvolgitura. La scelta di un metodo piuttosto che un altro dipende dai materiali che devono essere imballati e dalle esi-

genze del cliente. In questo noi facciamo la differenza rispetto ai nostri competitor: siamo in grado di realizzare ogni tipo di macchina, forniamo soluzioni ai problemi e non semplici prodotti. Con le nostre macchine possiamo gestire l'imballaggio di qualsiasi tipo di prodotto".

Le scelte su tutto

E se gli anni Novanta hanno segnato il passaggio dalle macchine semiautomatiche alle soluzioni chiavi in mano per l'imballaggio e il fine linea industriale, nel 2000 si è allargato ulteriormente il raggio di azione: "Alle singole macchine abbiamo aggiunto la progettazione e la produzione di linee e sistemi sempre più sofisticati. Inizia il tempo di una meccanica ad alto valore aggiunto progettuale e cognitivo, e cambia la filosofia costruttiva dell'imballaggio. Le nostre linee sono creature meccaniche con un altissimo contenuto di intelligenza meccatronica, idraulica, elettronica, oleodinamica, elettrotecnica, termodinamica. E sempre più vogliamo che siano belle e curate sul piano estetico e il design è diventato un aspetto determinante: vogliamo che dalle nostre linee escano i pacchi più belli, efficienti, protetti e sicuri del mondo".

Appassionato di ciclismo, di caccia, ha anche fatto il corso per pilotare aerei e ha girato il Mediterraneo in barca a vela. Nell'immaginario la vita dell'imprenditore è totalizzante, come si coniugano le passioni della vita privata con il lavoro? "Credo che le carte vincenti siano due: saper scegliere i collaboratori e saper delegare, che non è da tutti. Inoltre, la tecnologia ha messo a disposizione strumenti che ti permettono di lavorare da ogni posto. L'importante è capirlo e volerlo", sottolinea e sorride Maurizio Messersi.



pensiero, gesto, prodotto, relazione; tecnologia sempre all'avanguardia, ricerca e innovazione costante, flessibilità, cultura della sicurezza e su tutto un fortissimo orientamento al cliente e al servizio", riassume Messersi. L'impresa inizia con la produzione di reggia, nastro metallico, di plastica o di fibra vegetale, alto qualche millimetro, usato per legare, tenere unito e compatto qualsiasi imballaggio di qualsiasi materiale. Ad un certo punto

della vita dell'azienda, Messersi si è trovato davanti ad un bivio: era in corso un confronto aspro tra i costruttori di reggia e quelli di macchine e così prese la decisione di mettersi a costruire le macchine per l'imballaggio per fornire al cliente un servizio completo, non più solo un prodotto ma una soluzione al problema. "Ho intuito che l'unico modo per crescere era quello, e forte del marchio conquistato con la reggia - racconta l'imprenditore - ho iniziato a rivolgermi direttamente alle

grandi multinazionali. Ho fatto il percorso inverso". Se con la reggia Messersi è partito dal basso, dal porta a porta, per arrivare ai grandi produttori della manifattura e dei servizi logistici, con le macchine è partito dalle più grandi aziende del mondo per essere loro partner di forniture strategiche ad alto contenuto di intelligenza. "Un'intuizione in controtendenza che - aggiunge - ha tenuto insieme produzione, fornitura, installazione, servizio".