

I NOSTRI SPONSOR

M.T. S.r.l.

San Giovanni in Marignano è un territorio ricco di potenzialità ma anche di opportunità, capace di rispondere a diverse esigenze, con i servizi che mette a disposizione dei cittadini, con la ricchezza e qualità dei suoi prodotti, con i programmi ricreativi/culturali, con una scuola che funziona e che è di qualità, con le sue occasioni occupazionali. Luogo, dunque, ricco di bellezza, di storia, di enogastronomia e di benessere. Sui suoi 21,37 kmq di territorio, questo Comune è sede di aziende d'importanza internazionale, di piccole e medie imprese d'eccellenza che non conoscono e non hanno conosciuto la crisi.

Fra le aziende spicca M.T. S.r.l., leader a livello mondiale nella progettazione e costruzione di portautensili statici e motorizzati per torni a controllo numerico, oltre che nell'esecuzione di lavorazioni meccaniche per conto terzi.

A guidare l'azienda è Gianluca Marchetti, figlio del fondatore, Terenzio, scomparso da poco tempo. Chiediamo a Gianluca di ripercorrere la storia dell'azienda.

“La M.T., afferma Marchetti, è nata nel 1972 occupandosi di lavorazioni meccaniche conto terzi e negli anni ha conseguito importanti sviluppi avendo sempre come obiettivi principali la qualità, l'affidabilità e l'innovazione. Negli anni 90 abbiamo iniziato a produrre una nostra gamma di portautensili motorizzati per torni a controllo numerico a cui hanno fatto seguito, con il passare del tempo, lo sviluppo e la realizzazione di numerosi prodotti, fino ad arrivare all'attuale portafoglio composto di oltre 8.000 codici differenti, tutti nati in M.T., dall'idea alla realizzazione. Ogni anno brevettiamo nuovi prodotti. Per noi l'innovazione è fondamentale. La continua ricerca di tecnologie di produzione d'avanguardia permette di offrire soluzioni sempre più innovative ed efficaci, che fanno di M.T. il partner ideale cui rivolgersi per ogni specifica esigenza di lavorazione”.

Presidente la sua azienda non conosce la parola “crisi”.

“In effetti, M.T. è in costante crescita. Anche nel 2018 il giro d'affari è cresciuto oltre il 10%”.

Lei ha assunto la guida dell'azienda nel 2016. E' cambiato notevolmente il suo modo di vivere?

“Avevo già una vita intensa. Chiaramente sono aumentati responsabilità e impegni. E' servito un po' di tempo per trovare il

giusto equilibrio. Oggi conduco una vita dinamica, ma ho una squadra importante che mi consente di lavorare al meglio”.

Qual è il segreto del vostro successo?

“Impegno costante e qualità del prodotto, riconosciuto in tutto il mondo e soprattutto il servizio che offriamo perché nel nostro settore, quello degli utensili motorizzati, siamo l'unica azienda al mondo che consegna il prodotto dopo soli 3/4 giorni di lavoro a differenza della concorrenza che impiega dalle 16 alle 20 settimane lavorative. M.T. è un'azienda dinamica con un occhio teso sempre al futuro. Queste qualità ci sono ampiamente riconosciute dalla concorrenza. L'innovazione è fondamentale e noi ogni anno brevettiamo diversi prodotti a dimostrazione della voglia di crescere. Inoltre, mi preme sottolineare, che la lavorazione avviene tutta internamente in M.T.”.

Nel 2018 avete inaugurato la filiale M.T. S.r.l. Japan a Osaka, in Giappone.

“L'iniziativa è molto importante poiché la nostra filiale commerciale in Giappone ci consente di stare vicini ai clienti giapponesi, in particolare ai più importanti rivenditori e

quando parlo con i clienti americani, giapponesi o cinesi mi descrivono un'economia molto diversa. Avendo una distribuzione mondiale, le informazioni che arrivano sono differenti da quelle che leggiamo sulla carta stampata per cui siamo abbastanza sereni per quanto riguarda il futuro”.

Cosa l'ha spinto a sponsorizzare una squadra di volley femminile?

“Io sono sempre stato contrario alle sponsorizzazioni poiché non credo che nel mio settore possano portare vantaggi d'immagine ed economici. Avere però in un piccolo comune una grande squadra che in pochi anni ha ottenuto successi eccezionali è un fatto straordinario. Giocare un campionato a livello nazionale rappresenta un volano per tutto lo sport marignanese. Il mio intervento si è concretizzato, inoltre, perché ho visto, dopo tanti anni, per la prima volta sul nostro territorio lavorare un gruppo unito, composto di persone che gestiscono la squadra con competenza e tanta voglia di fare”.

Lei ha un trascorso da pallavolista, perciò può dare meglio di altri un giudizio sulla squadra.

“Il mio parere è senza dubbio positivo. Spero in un ottimo piazzamento in classifica per disputare i play off, anche se mi rendo conto che non è facile avendo cambiato in quest'annata sportiva ben 7 giocatrici. Fino ad ora l'allenatore si è mostrato bravissimo nel cercare la coesione, l'intesa fra le diverse atlete”.

Siamo già nel mese di marzo, periodo importante per la programmazione della prossima stagione sportiva. Come tifoso ma soprattutto come imprenditore qual è il consiglio che può dispensare alla dirigenza?

“Noi sponsor ogni tanto ci incontriamo con la dirigenza e la parte tecnica. In queste riunioni abbiamo concordato l'esigenza di garantire da parte nostra una continuità nelle sponsorizzazioni poiché sfido chiunque, diversamente, a programmare il futuro. La serenità economica permette alla società di puntare su elementi giovani e talentuosi in un programma che in qualche anno può portare alla Consolini e ai suoi tifosi notevoli soddisfazioni. Inoltre io ho suggerito anche di potenziare il franchising e di mantenere un rapporto costante e franco con i tifosi, perché rappresentano una parte fondamentale dello spettacolo sportivo”.

Presidente oltre al volley ci sono altri hobby nella sua vita?

“Purtroppo no in quanto trascorro 13/14 ore al giorno in azienda. Alla domenica pomeriggio, però, mi diverto a seguire le ragazze della pallavolo nella speranza di condividere sempre maggiori successi”.



costruttori di macchine utensili. Il potersi avvalere di un supporto tecnico e commerciale direttamente in loco e svolto da personale giapponese, adeguatamente formato e in costante contatto con la casa madre italiana, è molto apprezzato dai clienti giapponesi”.

Il vostro export principale ha come punto di riferimento il Giappone?

“L'export vale circa il 78%. Il mercato più importante è quello americano, seguono Germania e Inghilterra”.

Oggi sui giornali spesso si legge che l'economia è ancora una volta in difficoltà. Voi percepite questo pericolo?

“Sinceramente per esperienza diretta posso affermare che ciò che si legge sui giornali o che le televisioni propongono non sempre corrisponde alla realtà. Io giro il mondo e

RV di Geri Maurizio
CENTRO REVISIONI AUTO - MOTO - CICLOMOTORI

TEL. 0541 956493

DEKRA REVISIONI

Via Marignano, 469 - 47842 San Giovanni in M.no (RN)

TERMIDRAULICA VILLA

IMPIANTI TECNOLOGICI CIVILI E INDUSTRIALI

Tel. /3358134049 termoidraulicavilla@libero.it

Via Bramante 22—47842 CATTOLICA

IVECO SERVICE

Pazzagli Lino & C.

SAN GIOVANNI IN MARIGNANO (RN)

Via Brenta, 10 - Tel. 0541 955301 - 0541 955124
a 200 mt. Casello A 14 uscita CATTOLICA