

Nuove soluzioni per gli artigiani

In Puglia un service di ventennale esperienza punta sul flatbed Durst per dare maggiori sbocchi ai propri clienti

Marco F. Picasso

FLATBED

Incontriamo Maurizio Meo nella nuova sede della sua azienda a Monopoli, città di confine tra le province di Bari e Brindisi. Maurizio Meo nasce come azienda di fotolito con una buona base di clienti stampatori, soprattutto artigiani, agenzie e studi grafici.

Lui stesso ci tiene a definirsi un artigiano, anche se oggi la nuova sede, la completezza delle stazioni di lavoro e i nuovi investimenti nella stampa digitale che lo lanciano verso nuovi orizzonti, fanno apparire la sua attività come una realtà comunque imprenditoriale.



Maurizio Meo con la moglie Gisella, che lo assiste nel marketing aziendale. Nella pagina accanto il flatbed Durst Rho 600 Pictor con alcuni campioni di affreschi stampati in piano e l'espositore originale per i quotidiani Puglia Press di Martina Franca

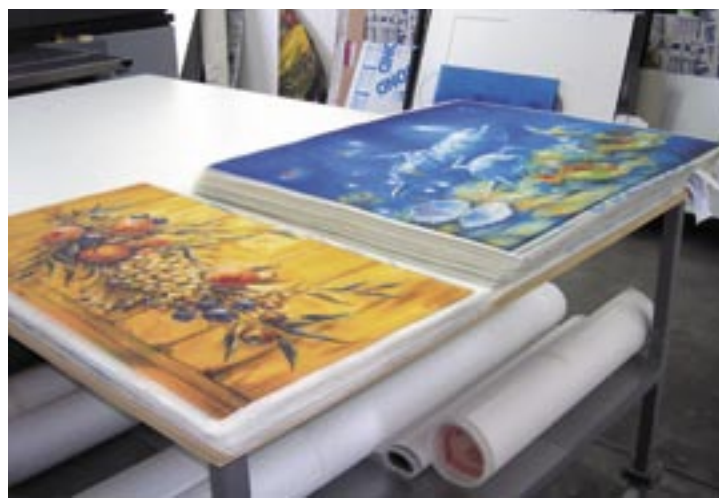
Pino Friuli, partner Hasselblad e agente **Durst Phototechnik** per Puglia, Basilicata e Calabria, nel darci le prime informazioni sull'azienda che stiamo per incontrare, dopo essere atterrati a Brindisi, ci parla di una persona che ha una lunga esperienza alle spalle. Così quando entriamo alla **Maurizio Meo**, dal nome del titolare della ditta individuale con sei dipendenti, nella sede da poco aperta alle porte di Monopoli, non ci aspettiamo di trovarci di fronte a un giovane pieno di entusiasmo che guarda all'azienda e al suo lavoro in termini di prospettive. La sua ventennale esperienza è subito chiarita: a diciassette anni era uno di quei ragazzini che insegnavano agli operatori di pre stampa e stampa a

usare il Mac. Di Maurizio Meo colpisce subito l'entusiasmo per il suo lavoro, l'esperienza e la conoscenza della tecnologia. Un punto fermo e sicuro per una clientela vasta e che richiede assistenza e consulenza, non solo pellicole o prodotti.

Artigiano per clienti artigiani

Così è entrato nel mondo della stampa facendosi apprezzare come service di fotolito. Oggi si ritiene ancora un artigiano, non tanto per le dimensioni, nonostante le sei stazioni di lavoro di pre stampa dimostrino una attività di buon livello, quanto per l'approccio al cliente per il quale deve essere e restare un partner che si rende conto delle sue reali esigenze. E infatti al momento di

decidere quale svolta, se installare un CtP accanto al CtF un Purup Eskofot (oggi **Esko**) B1, o prendere un'altra direzione, ha preferito consultarsi con i propri clienti che, anch'essi artigiani, preferiscono ricevere pellicole e farsi le lastre in casa per conservare la massima flessibilità. Ma come diversificare per crescere? L'importante era trovare nuovi sbocchi sempre al servizio dei propri clienti, i quali sempre più necessitano di lavori in piccole tirature e in grandi dimensioni. Nel 1998 installa quindi uno dei primi plotter per la stampa inkjet in alta qualità aggiungendo un servizio che subito decolla, anche se all'inizio produce con il primo **HP DesignJet 3000** ancora poche stampe al mese. Un ulteriore passo avanti è costituito dal



successivo **Mimaki JV3-160 SP** seguito subito da un sistema **Océ** a olio per affissioni di grande formato. In breve diventa un punto di riferimento per gli operatori del settore della stampa tradizionale, per gli studi grafici e le piccole agenzie del territorio e anche per la diffusa industria locale. E Maurizio Meo ha la risposta giusta per tutti. Cresce il mercato e crescono le esigenze: una calandra e poi una taglierina **Fotoba** per evitare il lavoro manuale, sia per motivi di sicurezza, sia per poter ridurre i tempi di consegna.

Impressionato dalla qualità di stampa

Ma l'appetito vien mangiando e il lavoro cresce. Alla fine alla ricerca del passo decisivo, si imbatte nella nascente stampa flatbed. Il letto piano si fa strada solo dopo il 2000, ma la scelta non è cosa da fare senza opportune valutazioni e analisi. Comincia a visitare le fiere, cercare di conoscere le tecnologie, fare comparazioni. Tramite Pino Friuli conosce la Durst e va a conoscerne la produzione. Prima a Bressanone quindi in Austria. E qui è il colpo di fulmine. Da "maniaco del colore" resta impressionato dalla qualità di stampa e dalla produttività; non solo, ma anche dall'efficienza della fabbrica, dalla serietà degli interlocutori, dalle garanzie di assistenza che percepisce e valuta con attenzione. Si innamora, come ci dice, del nuovo Rho 600, ma gli sembra fuori dalla portata sua e del mercato locale. La stessa Durst non se la sente di consigliare un investimento assai impegnativo che richiede un mercato ben più vasto di quello che può esserci al momento nella zona. Ma nel frattempo la società altoatesina sta lanciando un modello nuovo, il **600 Pictor**, di luce 160 cm che, pur avendo



tutte le caratteristiche di qualità del collaudato modello superiore, sembra la versione ideale per le esigenze di Maurizio Meo. Maurizio sceglie il modello a quattro colori più il bianco, che ritiene fondamentale per ampliare la gamma di prodotti che può proporre ai clienti. Rimanda l'acquisto del modulo di verniciatura volendo prima testare il polso al mercato e verificare le effettive applicazioni. E infatti la carta resta un supporto quasi minoritario. Al cartone, anche ondulato, affianca Forex e microonda. Ma non si ferma qui, perché con un imprenditore di Lecce, che opera nel settore della decorazione d'interni, sperimenta con successo la stampa di veri e propri affreschi su malta.

Rho Pictor fu presentato alla Fespa '06 di Amsterdam. È una stampante digitale a letto piano, a getto d'inchiostro UV con l'opzione del bianco, essenziale per stampare su materiali trasparenti e scuri. Può stampare praticamente su qualsiasi materiale fino a uno spessore di 4 cm e i suoi prodotti tipici sono cartelli pubblicitari, insegne per attività commerciali, pannelli per decorazione di interni, e applicazioni diverse come su vetro, legno, metallo, ceramica, intonaco.

Senza limiti

Il mercato non ha più limiti, se non quello della fantasia e della sperimentazione. Tanto che deve faticare non poco per convincere il committente che "si può fare" anche ciò che fino a oggi sembrava solo un sogno. Per un giornale di free press a Martina Franca, inventa un nuovo tipo di espositore che ha subito successo e che gli apre nuove prospettive. È chiaro che a questo punto accanto al **Durst Pictor** ha dovuto inserire un tavolo da taglio, optando anche qui per il migliore: un **Kongsberg XL44** con riconoscimento ottico mediante appositi barcode che permette anche affissioni di grande formato in perfetto registro e la potente testa di taglio **i-Multicut**. Una fresa da 1000 watt permette il taglio anche di materiali duri, teste di cordonatura e testine di taglio a lama vibrante gli permettono di lavorare anche su materiali spugnosi, come il polistirolo. Si applica così una nuova branca che definisce 'plastocartotecnica'.

Scelta condivisa

Intanto rientrano i collaboratori dopo la lunga pausa pranzo. Rientra anche la moglie, Gisella che è la spalla portante dell'azienda. Pur essendo laureata in agronomia, ha preferito restare accanto a Maurizio e a dividerne gli investimenti. Cogliamo dal suo sguardo l'approvazione, sempre indispensabile in certe scelte, perché sono investimenti che mirano a far crescere l'azienda in un momento cruciale nel quale è necessario saper intuire e prendere la strada giusta. ☑