

Startup Meesoo, ripartenza a pieno regime con nuovo stabilimento produttivo

Roma, 12 feb. (Labitalia) – Tra segnali di ripartenza, resilienza e nuovi investimenti, Meesoo, la startup che ha inventato la prima macchina per realizzare il tiramisù espresso, guarda con fiducia al futuro. Con sede legale a Bassano del Grappa, è nata grazie a un'intuizione di Iuri Merlini, [...]



Roma, 12 feb. (Labitalia) – Tra segnali di ripartenza, resilienza e nuovi investimenti, Meesoo, la startup che ha inventato la prima macchina per realizzare il tiramisù espresso, guarda con fiducia al futuro. Con sede legale a Bassano del Grappa, è nata grazie a un'intuizione di Iuri Merlini, ingegnere specializzato in startup ad alto contenuto di innovazione e con la passione per il tiramisù. Dopo anni molto intensi di ricerche, analisi, prove su prove e centinaia di tiramisù preparati, nel 2015 la startup diventa srl per poi esordire nel mercato l'anno successivo con l'omonimo prodotto, coperto da brevetto internazionale, Meesoo: la prima macchina per realizzare un tiramisù espresso, pronto in 30 secondi, destinata al mercato b2b (settore Ho.Re.Ca. e Gdo).

Meesoo rende disponibile all'operatore una crema al mascarpone densa e soffice e molto facile da dosare ottenuta con una ricetta esclusiva studiata da esperti pasticceri e tecnologi alimentari, e realizzata con materie prime fresche nel laboratorio di pasticceria di Meesoo sito in provincia di Pordenone. Oggi la ripresa a pieno regime dopo le difficoltà dovute al lungo lockdown è legata soprattutto a un nuovo stabilimento produttivo, a sua volta sito in provincia di Pordenone (a Villotta di Chions). L'investimento è rappresentato dall'acquisto dell'immobile (avvenuto durante il primo lockdown), e poi dall'avvio dei lavori di adeguamento e ammodernamento avvenuti, di fatto, durante il secondo lockdown.

“A partire dal primo lockdown – spiega Iuri Merlini – ci siamo trovati di fronte a un calo significativo del lavoro. Tuttavia, non ci siamo persi d'animo e abbiamo deciso di contrastare questo evento negativo in due modi. In primo luogo, abbiamo sviluppato dei prodotti per il canale della Gdo, facendo quindi in modo di ampliare le nostre possibilità commerciali. In realtà, era un progetto che avevamo già in programma di portare avanti, lo abbiamo quindi anticipato avendo del tempo per gestirlo; allo stato attuale, abbiamo già alcuni punti vendita nostri clienti e stiamo lavorando per aumentare la nostra presenza in questo canale. In secondo luogo, abbiamo acquistato una nuova unità immobiliare con il fine di ampliare e strutturare maggiormente la nostra capacità operativa in modo da essere pronti per quando il mercato ripartirà dopo la parentesi del Covid. Complessivamente, l'investimento ha superato il mezzo significativo la capacità produttiva alimentare dell'azienda nel rispetto però della qualità del prodotto apprezzato oramai in Italia e in diversi paesi esteri. “Prima del lockdown – specifica Merlini – eravamo, infatti, arrivati al limite delle nostre possibilità operative; tutto sommato, quindi, lo stop imposto dal Covid (del quale ne avremmo avremo fatto volentieri a meno!) ci ha comunque permesso di portare avanti un progetto i cui frutti saranno ben visibili nei prossimi mesi e anni”.

Tra i nuovi prodotti pensati per la grande distribuzione spicca la referenza 'Crema di Tiramisù': si tratta di una crema di Tiramisù pronta all'uso con la quale il consumatore può realizzare il tiramisù al momento (quindi espresso) comodamente a casa propria. Spiega Merlini: “La crema di Tiramisù, una volta portata a temperatura di frigorifero, può essere impiegata dal consumatore in modo molto pratico e veloce; basta, infatti, mescolarla delicatamente per donarle la morbidezza iniziale e dosarla a proprio piacimento sui savoiardi bagnati di caffè; in questo modo, si può realizzare un tiramisù in pochi istanti anche a casa senza avere la macchina che risulta maggiormente indicata per i volumi del canale HoReCa”. L'investimento per il nuovo stabilimento è stato finanziato parte con mezzi propri e in parte con un finanziamento erogato da una banca del territorio, la Banca Popolare di Cividale, grazie a un'operazione avente come controparte il Medio Credito Centrale.

“Non è stato facile decidere di investire quando ti trovi con il fatturato più che dimezzato – prosegue Merlini – e con diversi tuoi clienti che chiudono definitivamente la loro attività, però è proprio in questi momenti che dimostri a te stesso quanto credi in quello che stai facendo e che getti le basi per il futuro tuo e dei tuoi collaboratori. Con questo spirito, abbiamo affrontato la pandemia e tutti i problemi che questa ha inevitabilmente causato. Ora, con il senno del poi, ci sentiamo più forti, più organizzati e anche più fiduciosi per il futuro. Infatti, la nostra aspettativa è che a cavallo tra la primavera e l'estate ci sia una forte ripresa dei consumi soprattutto per tutte quelle attività collegate alla ristorazione e al turismo pesantemente penalizzate dalla pandemia”. Anche il tema dell'espansione all'estero è sempre molto 'caldo': a oggi Meesoo è presente con la sua macchina in molti stati d'Europa (Francia e Regno Unito compresi) e nel Medio Oriente. “Malgrado il 2020 sia stato un anno difficile, come per altro lo sarà anche il 2021, siamo riusciti a acquisire nuovi clienti sia in Italia che all'estero. Per quanto riguarda l'estero, abbiamo esteso la nostra presenza in Romania (dove abbiamo posizionato delle macchine nella zona di Baia Mare) e in Arabia Saudita”, conclude.