

di Matteo Ferrari

Cerchione dopo cerchiione Ms Wheels scala i mercati

LA SFIDA DI MATTEO REZZI

**L'azienda di Pescarolo è nata nel 2015:
vende cerchi in lega e accessori auto
Da sempre la parola d'ordine è qualità**

Speso i grandi imprenditori partono da una idea folle e tanta passione per trasformare i sogni in realtà. **Matteo Rezzi**, giovanissimo imprenditore di Vescovato, sta costruendo mattone dopo mattone, o sarebbe meglio dire, cerchiione dopo cerchiione, le fortune della sua Ms Wheels, azienda con sede a Pescarolo ed Uniti specializzata nella vendita di cerchi in lega originali, di rigenerazione dei cerchi e di vendita di accessori auto.

«È nato tutto nel 2015 – racconta il giovane imprenditore laureato in Economia e Marketing – quando con un amico, frequentando gli ultimi due anni di Università a Trento, abbiamo deciso di iniziare con la compravendita di cerchi in lega e accessori per auto tramite e-commerce. Ho sempre creduto molto nelle potenzialità del web e se all'inizio è stato quasi un gioco, poi abbiamo capito che sarebbe potuto diventare qualcosa in più».

Nel 2016, però, il primo punto di svolta.

«Sì, abbiamo preso in locazione un capannone a Cremona e a distanza di poco tempo il mio socio ha deciso di prendere altre strade professionali e il proprietario ha avuto necessità di utilizzare il capannone. Mi sono trovato senza più un socio e senza più una sede a dover riflettere su cosa volessi fare di quella passione e se avessi la forza di andare avanti da solo. La mia testa dura, la mia caparbia, ma soprattutto la mia passione, dopo un po' di meditazione, mi hanno portato ad andare avanti, perché ho sempre voluto fare qualcosa di mio in questo ambito. All'inizio ho fatto un po' di necessità, con quello che avevo, ottimizzando al massimo le risorse per cercare di stabilizzare la situazione. Non ho mai fatto il passo più lungo della gamba, ho sempre lavorato su ciò che avevo in magazzino senza rivolgermi a terze parti e sono soddisfatto del percorso che ha fatto la mia impresa».

Cosa vi differenzia dalla concorrenza?



**Matteo Rezzi, titolare della
Ms Wheels di Pescarolo**

**Il giovane imprenditore
di Vescovato guida un team
di quattro ragazzi
L'azienda da qualche tempo
ha aperto all'e-commerce
che sta dando ottimi risultati
«È una vetrina globale
ormai irrinunciabile»**



Matteo Rezzi con i suoi collaboratori



«L'idea che è stata subito alla base dell'azienda è stata quella di inserirsi in un mercato di nicchia di medio-alto livello. Lavorare con prodotti di alta qualità, originali, che pochi commerciavano e che ancora oggi non trovano grandi canali di rivendita così specializzati. Questa scelta richiede un costante aggiornamento sul mercato, per cercare i prodotti per valutarli in modo tale da capire se possano essere appetibili sul mercato. Alla mera rivendita abbiamo poi aggiunto un processo aziendale di ripristino del cerchio danneggiato, in modo da poter utilizzare anche materiale che diversamente non avrebbe valore commerciale». Il mercato globale sta cambiando, sempre più votato all'e-commerce. Voi avete anticipato i tempi.

«La mia formazione mi ha portato subito a guardare al mondo dell'online come una vetrina potenzialmente globale ormai irrinunciabile per fare questo tipo di attività.

Abbiamo aperto l'e-commerce un po' di tempo fa e sta dando davvero ottimi risultati oltre alle inserzioni generiche che già facevamo. Vero è anche che questo mondo non abbandona mai il prodotto materiale e per questo sono convinto che siano due aspetti che devono entrambi essere presenti e assimilarsi al meglio per permettere all'impresa di essere completa, credibile e per questo vincente sul mercato».

Un'impresa giovane, nata nel 2016, che in poco tempo si è trovata ad attraversare due crisi globali come la pandemia e la crisi energetica. Come le avete affrontate?

«Dico la verità, la pandemia ha ovviamente avuto ripercussioni ma dal mio punto di vista non ha spostato di molto l'andamento della società. Io avevo il permesso di venire in azienda a preparare spedizioni e il mercato ha sempre e comunque risposto. Paradossalmente ho ridotto i costi dato che i dipendenti non potevano venire a lavorare. La crisi energetica sta colpendo un po' tutti ma cerchiamo di stare attenti e per il tipo di lavoro che facciamo riusciamo a far fronte».

Qual è il sogno nel cassetto, l'obiettivo della Ms Wheels.

«Un sogno che realizzo ogni giorno è quello di venire in azienda e vedere un team giovane, composto di quattro ragazzi oltre a me, che lavora con passione e con soddisfazione, che è appagato a fine giornata e a fine mese. Questo mi riempie davvero di orgoglio. In ottica aziendale posso dire che l'obiettivo sarebbe quello di collocarci su un mercato europeo e, chissà, magari mondiale, perché siamo consapevoli che la qualità del prodotto che vendiamo, ovvero cerchi e accessori originali, sia di altissimo livello».