

From/da: <https://www.ropex-group.com/ropex-expands-cooperation-with-italian-sales-partner/>

## *ROPEX expands cooperation with Italian sales partner - 12.2.2024*

ROPEX has been working with its Italian sales partner ma.in.a. s.r.l. (Macchine Industriali Accessori) since 2017. In Italy, pasta from well-known manufacturers is packaged with ROPEX products. This successful partnership is now being expanded for distribution in Switzerland.

ROPEX is expanding its collaboration with its Italian sales partner: Since the beginning of 2024, the Milan-based company ma.in.a. s.r.l. has also taken over sales for the Italian-speaking part of Switzerland.

This expansion of the partnership is another milestone in the successful cooperation between the two companies. ROPEX is thus consistently implementing its strategy of further internationalization, in which the manufacturer of innovative sealing systems relies primarily on local partners in the various world markets.

A large number of projects have been implemented with ma.in.a. s.r.l. over the past seven years. ROPEX tools and systems are used in Italy in various applications such as the packaging of potting soil, food and cushions or the welding of mosquito nets.

Italy has also developed into a model for a successful sales approach with regional partners that combines commercial and technological expertise. The cooperation between ma.in.a. and ROPEX is managed by two contact persons: Marco Manueddu, responsible for the business units, and Dario Morini, who looks after customers as a sales engineer. Marco Manueddu emphasizes the importance of the partnership: "With ROPEX, we have a partner from Germany that has been an expert in the field of impulse sealing for more than 40 years. This expertise makes it easier for us to work on site and makes us valuable consultants for our customers."

For ROPEX, proximity to its customers is a competitive advantage: in the Italian market, a personal contact person on site is of great importance. Many customers, especially family-run businesses, appreciate the proximity and expertise of a regional partner. With its headquarters near Milan, ma.in.a. benefits from short distances to the machine manufacturers and thus offers the excellent service that ROPEX wants to achieve locally worldwide.

 **ROPEX**

**SUCCESSFUL PARTNERSHIP**

**ROPEX and ma.in.a**



The versatility of ROPEX technology also inspires Dario Morini at ma.in.a.: "It's fascinating to see the industries in which ROPEX is used - from the medical to the food industry. This diversity makes our work both varied and challenging." As a next step, ma.in.a plans to expand existing customers and identify new potential customers in order to further establish impulse sealing technology. In the future, companies in the Italian-speaking part of Switzerland will also be included, as the ma.in.a. team is also very well networked in this region and can further increase sales there.

The fact that both companies benefit so much from the collaboration is also due to the close communication between the organizations. Matthias Stabel, Area Sales Manager for Europe, forms the interface for this. He is the central contact for the partners in Europe and coordinates the activities in the respective countries. Dario Morini greatly appreciates this structure: "It is very convenient for us to have a central contact person at ROPEX. Working with Matthias is very structured and the short lines of communication mean we can give customers quick feedback.

His experience makes it easier for us to make challenging decisions. We can see that the feedback from Italian customers actually flows into the strategic direction of ROPEX and that our collaboration also contributes to the company's success in this way."

Information about ma.in.a. s.r.l.:

ma.in.a. was founded in 1962 in Milan, and specializes in distributing technical products from Germany on the Italian market. The company is currently working with four German partners to trade their solutions in Italy. In doing so, ma.in.a. attaches great importance to long-term and trusting cooperation.

## *ROPEX amplia la collaborazione con il partner commerciale italiano - 12.2.2024*

ROPEX collabora con il partner commerciale italiano ma.in.a. s.r.l. (Macchine Industriali Accessori) dal 2017. La pasta di noti produttori italiani viene confezionata con i prodotti ROPEX. Questa partnership di successo viene ora ampliata includendo una parte della Svizzera.

ROPEX amplia la sua collaborazione con il proprio partner commerciale italiano: dall'inizio del 2024, l'azienda milanese ma.in.a. s.r.l. si occupa anche di una parte del mercato svizzero (Canton Ticino e Grigioni). L'ampliamento della partnership è un'altra pietra miliare nella proficua collaborazione tra le due aziende.

ROPEX sta quindi continuando ad attuare la propria strategia di internazionalizzazione, in cui il produttore di innovativi sistemi di saldatura si affida principalmente a partner locali nei diversi paesi.



**SUCCESSFUL PARTNERSHIP**

**ROPEX and ma.in.a**



Negli ultimi sette anni sono stati implementati insieme a ma.in.a. s.r.l. innumerevoli progetti. Le soluzioni ROPEX vengono impiegate in Italia in diverse applicazioni tra le quali: confezionamento di terriccio, cibo e imbottiture/schiume di poliuretano o la saldatura di zanzariere.

In Italia si è sviluppato un modello di approccio al mercato che attraverso il partner locale combina competenze commerciali e tecniche. La collaborazione tra ma.in.a. e ROPEX è gestita da due referenti: Marco Manueddu, responsabile della business unit, e Dario Morini, che segue i clienti in qualità di sales engineer. Marco Manueddu sottolinea l'importanza della partnership: "ROPEX è un partner esperto nel campo della saldatura ad impulsi da oltre 40 anni. Le competenze del nostro partner tedesco facilitano il nostro lavoro ci rendono consulenti preziosi per i nostri clienti".

Per ROPEX la vicinanza ai propri clienti è un vantaggio competitivo: poter disporre di referenti nelle diverse aree geografiche è di grande importanza. Molti clienti, soprattutto le aziende a conduzione familiare, apprezzano la vicinanza e la competenza di un partner locale. Grazie alla sede situata alle porte di Milano, ma.in.a. è vicina alla maggior parte dei produttori di macchine ed è in grado di garantire il livello di eccellenza dei servizi che ROPEX vuole offrire in tutto il mondo.

La versatilità della tecnologia ROPEX ispira anche Dario Morini di ma.in.a.: "È affascinante vedere i settori in cui ROPEX viene utilizzato: dall'industria medica a quella alimentare. Questa diversità rende il nostro lavoro vario e stimolante". Come passo successivo, ma.in.a. prevede di sviluppare ulteriormente i clienti esistenti e di identificarne di nuovi al fine di affermare ulteriormente la tecnologia di saldatura ad impulso; vengono incluse in questo processo anche le aziende della Svizzera italiana, in quanto ma.in.a. è molto vicina a quest'area e desiderosa di sviluppare il mercato.

Il fatto che entrambe le aziende traggano così tanto beneficio dalla collaborazione è dovuto anche alla stretta comunicazione tra le organizzazioni. Matthias Stabel, Area Sales Manager per l'Europa, ne costituisce l'interfaccia. È il referente centrale per i partner in Europa e coordina le attività nei rispettivi paesi; Dario Morini apprezza molto questa struttura: "Per noi è molto utile avere un referente centrale in ROPEX; il lavoro con Matthias è molto strutturato e la comunicazione diretta ci permette di dare un feedback rapido ai clienti.

La sua esperienza inoltre rende più facile prendere decisioni impegnative. Riscontriamo inoltre che la risposta dei partner-clienti italiani rientra esattamente nella visione strategica di ROPEX e che anche la nostra collaborazione contribuisce al successo nelle relazioni e delle aziende coinvolte".

Informazioni su ma.in.a. s.r.l.:

ma.in.a. è stata fondata nel 1962 a Milano, ed è specializzata nella distribuzione di prodotti tecnici provenienti dalla Germania sul mercato italiano. L'azienda sta attualmente collaborando con quattro partner tedeschi per commercializzare le loro soluzioni in Italia; ma.in.a. attribuisce grande importanza a una collaborazione a lungo termine basata sulla fiducia.