

# VANE

M A T T E I M A G A Z I N E



COMPRESSED AIR SINCE 1919

matteigroup.com

# 15



## CORPORATE

Mattei meistert die Herausforderung der Industrie 4.0

## CASE STUDY

Mattei - Schwergewicht für Leichtzylinder

## EXHIBITION REVIEW

Alle Neuheiten im Verkehrssektor



THINK GREEN

# 100

ANNIVERSARY 1919-2019



- 04** MATTEI MEISTERT DIE HERAUSFORDERUNG DER INDUSTRIE 4.0
- 06** ELEKTROAUTOS – SCHLEPPENDER MARKT IN ITALIEN
- 08** ALLE NEUHEITEN IM VERKEHRSSSEKTOR
- 10** MATTEI - SCHWERGEWICHT FÜR LEICHTZYLINDER
- 14** ENERGIE AUF RÄDERN
- 18** SPIRAX SARCO SETZT WIEDER AUF MATTEI
- 20** WIR SIND SOCIAL
- 22** FLASH NEWS

# Mattei im Zeitalter 4.0

---



Andrea Capoferri,  
Leiter Industrialisierung  
Mattei-Gruppe

Ständig hört man davon reden, und immer mehr Industriebetriebe in Italien stellen sich darauf ein: Man spricht von der vierten industriellen Revolution, die den Übergang von der Automatisierung zur Digitalisierung bezeichnet. Im Rahmen dieser neuen Tendenz, welche die Möglichkeiten des Internets der Dinge (IdD) und der Datenteilung ausschöpft, werden Maschinen vernetzt um miteinander zu kommunizieren mit dem Ziel, die Produktivität der Anlagen und die Arbeitsqualität zu verbessern.

Im Zeitalter der sogenannten Industrie 4.0 stellten zuerst die großen, verarbeitenden Betriebe aber zunehmend auch kleine und mittelständische Unternehmen auf neue Best-Practice-Verfahren um, die teilweise auch staatlich gefördert werden.

Seit einigen Jahren investiert Mattei, um mehrere Technologien herauszubringen und anzuwenden, die namhafte Institute wie Boston Consulting und das Polytechnikum Mailand als „maßgeblich“ bezeichnen. Diese Technologien zeichnen die Mattei Produkte der letzten Generation aus, die auf das IdD ausgerichtet sind. Sie tragen nicht nur zur Maximierung der Effizienz im Produktionsverfahren bei, sondern steigern auch die Energieeffizienz der Kunden, welche die Produkte einsetzen.

Angesichts des riesigen Energieverbrauchs bei der Erzeugung von Druckluft und auch der Menge damit zusammenhängender Emissionen, leistet Matteis Engagement, stets effizientere Produkte und Systeme herzustellen, einen Beitrag, den Gesundheitszustand unseres Planeten zu verbessern.

# MATTEI MEISTERT DIE HERAUSFORDERUNG DER INDUSTRIE 4.0

Die vierte industrielle Revolution, deren verarbeitendes Gewerbe in Europa an zweiter Stelle steht, hat auch in Italien ihren Einzug gehalten. Im Umfeld der kleinen und mittelständischen Betriebe stellt sich auch Mattei auf diesen Prozess ein, der zu einer völlig automatisierten und vernetzten Produktion führen wird. Es folgt ein Überblick über die Veränderungen eines zukunftsorientierten Unternehmens.

Die Erfindung der Dampfmaschine leitete 1784 die erste industrielle Revolution ein. Zum Ende des 19. Jahrhunderts folgte die Zweite, die aufgrund der Elektrizität und der Einführung der Montagekette zur Massenproduktion führte. Mit dem Auftreten der Informatik setzte 1970 die dritte industrielle Revolution ein, die den Übergang zu automatisierten Verfahren bezeichnete.

„Das gegenwärtige Industrieszenarium befindet sich in raschem Wandel. Mattei zeigt großes Engagement und Investitionen um aus dem „Smart Manufacturing“, der digitalen Innovation in Industrieverfahren, zugunsten seiner Kunden Nutzen zu ziehen.“

Andrea Capoferri,  
Leiter Industrialisierung  
Mattei-Gruppe

Nachdem sie im Jahre 2010 ihre erste Erwähnung fand, ist die vierte industrielle Revolution noch in vollem Gang. Sie wird zu einer völlig automatisierten und vernetzten Produktion führen. „Industrie 4.0, ein Kind der vierten industriellen Revolution, verbreitet sich auch in Italien,“ bekräftigt Andrea Capoferri, Leiter Industrialisierung in der Mattei-Gruppe. - „Die sogenannte Smart Factory setzt miteinander vernetzte Technologien ein, rationalisiert Ressourcen und Kosten, benutzt computergestützte Systeme um Daten zu teilen und bringt ein vom Energieaspekt stets effizienteres Produkt hervor. Es ist ein Verfahren, bei dem immer komplexere und leistungsfähigere Maschinen mit dem Menschen interagieren, der in Zukunft solide Fachkenntnisse und eine starke Neigung zu Problemlösungen aufweisen muss.“

Auch im Hause Mattei ist diese Veränderung bereits seit einigen Jahren im Gange: „Wir haben einige Neuheiten eingeführt, um unsere Arbeit effizienter zu gestalten. Wir haben uns auf eine demokratische Verbreitung der Informationen im Unternehmen konzentriert, Barrieren zwischen Abteilungen abgebaut und rationale Flüsse geschaffen, sodass alle über den Fortschritt der jeweiligen Projekte informiert sind. Wesentlich war hierbei die Einführung des SAP-Systems und der Verwaltungsplattform „Ticketing Freshdesk“,

zu denen sich Planungsinstrumente für technische Aspekte, Projektmanagement-Tools und Software für Teamarbeit gesellen.“

Diese Hilfsmittel nutzen die Möglichkeiten des industriellen Internets, welches den Dialog zwischen, Mensch und Maschine ermöglicht. Die Mattei Kompressoren können eine große Menge an Daten liefern, die über einen Cloud-Service sofort zur Verfügung stehen. „Im neuen Zeitalter erlaubt die Wartungsvorhersage auf den Kunden zugeschnittene Maßnahmen und eine Fernüberwachung. Dank letzterer kann man in Echtzeit Hinweise auf Anomalien erhalten und somit der Entstehung größerer Schäden zuvorkommen. In allen Fällen gibt es beachtliche Vorteile bei der Kosteneinsparung und im Zusammenhang mit Lebensdauer und Beständigkeit der Maschinen.“ Auch die Mattei Produkte sind „Industrie 4.0 tauglich“. Die neuesten Kompressoren warten in der Tat mit intelligenten Technologien auf, die sie aus energetischer Sicht hocheffizient machen, wie Capoferri erklärt: „Maestro XC ist ein in den Kompressor integriertes Kontrollgerät zur Überwachung, das Daten direkt an Mattei XCloud überträgt. Dies ermöglicht auch die Fernüberwachung, sodass der Bediener in Echtzeit über den Zustand der Maschine informiert wird und alle Betriebsparameter zur Verfügung stehen. Die Daten sind über ein personalisiertes, hierarchisches Zugangssystem geschützt im Einklang mit den neuen Vorschriften zur Cybersicherheit.“



Die neueste Generation des Maestro XC mit einem 7 " / 10 " -Farb-Touchscreen.



# ELEKTROAUTOS – SCHLEPPENDER MARKT IN ITALIEN

Zwar wächst der italienische Markt für Elektroautos, doch entsprechend der Vorhersagen wird er erst richtig in Schwung kommen, wenn sich eine Politik mit steuerlichen Kaufanreizen durchsetzt und das Netz der Ladestellen effizienter ausgebaut sein wird. Dennoch gibt es etwas Bewegung. Es folgen einige Daten.

Gemäß einer Umfrage der Energy & Strategy Group des Polytechnikums in Mailand liegt die größte Barriere für den Kauf eines Elektroautos im noch sehr hohen Preis der Fahrzeuge, gefolgt von einem inadäquaten Ladenetz und der begrenzten Autonomie.

Weltweit sind etwa 5,3 Millionen elektrische Fahrzeuge für Personen und Waren im Umlauf (gegenüber 1,5 Mio. 2016). Die stärksten Länder sind China mit 2 Millionen Einheiten (+150% im Jahr 2018 i. Vgl. zu 2017) und die USA mit 1 Millionen (+100% im letzten Jahr). In Europa führt Norwegen, wo es 250.000 zugelassene Elektroautos bei nur 5 Millionen Einwohnern gibt.

Das Wachstum des Marktes hat auch den öffentlichen Verkehr erfasst: Heute sind in der Tat etwa 20% der Bus-Fuhrparks weltweit elektrisch. Der Trend wird von den chinesischen Gemeinden mit 99% aller weltweiten Depots angeführt.

Auch in Italien gibt es eine Wachstumskure, wenn gleich die Zahlen noch zaghaft sind im Vergleich zu Werten des europäischen oder globalen Marktes. Im letzten Jahr verdoppelten sich die Verkaufszahlen von ca. 5.000 Einheiten 2017 (0,24% der gesamten Anzahl italienischer Fahrzeuge) auf 10.000 im Jahr 2018. Die Bewegung in der Branche zeigt sich auch im Anstieg der Infrastrukturen mit etwa 8.300 öffentlichen Ladestellen, die jedoch nicht homogen im gesamten Land vertreten sind und ein sichtliches Nord-Süd-Gefälle aufweisen.

Was sind die Ursachen, dass dieser Markt in Italien nur so langsam in Gang kommt? Es gibt drei Hauptgründe: Der erste liegt in

den noch hohen Anschaffungskosten für Elektrofahrzeuge. Eine Kaufbremse, die – wie es in Norwegen, Frankreich, Deutschland und im Vereinigten Königreich bereits geschieht – nur mit der Einführung konkreter Steuervergünstigungen überwunden werden kann. Der zweite Grund betrifft die Batterien. Der Markt der Lithium-Batterien befindet sich zunehmend in der Hand großer chinesischer Firmen, welche afrikanische Vorkommen in Besitz genommen haben und bereits heute die Konditionen diktieren, um diese Hauptkomponente des Fahrzeugs zu erlangen. Die dritte Barriere ist das Netz. Besitzer von Elektroautos haben erklärt, dass sie diese hauptsächlich auf dem Weg von zu Hause zur Arbeit und für kleine Strecken verwenden. Weniger als die Hälfte der Befragten benutzen ihr Elektroauto auch für längere Fahrten. Das Phänomen der Range Anxiety, d.h. die Angst, dass sich die Batterie entlädt, bleibt ein wesentlicher Faktor auch nach dem Kauf. Außerdem empfanden nur 10% der Befragten das öffentliche Ladenetz als adäquat, gegenüber 30%, die es für teilweise adäquat betrachten, und 60%, die es für absolut inadäquat halten.

Sicherlich, wenn man die Total Cost of Ownership (TCO) betrachtet, d.h. die Analyse aller Kosten, welche für ein Transportmittel während seiner gesamten Lebensdauer anfallen, wird deutlich, dass ein Elektroauto geringere Kosten aufweist. Dies beruht auf einem geringeren Verschleiß der Komponenten, generell niedrigeren Tankausgaben und einer geringeren Kfz-Steuer. Zuerst muss jedoch das große, zuvor geschilderte Manko überwunden werden, damit sich der Markt wirklich entwickeln kann.

**300** MILLIARDEN  
USD

Die auf globaler Ebene von den Automobilherstellern verkündeten **Investitionen** in Elektroautos während der nächsten 5-10 Jahre belaufen sich auf rund 300 Milliarden USD.



RVR-Serie.

# ALLE NEUHEITEN IM VERKEHRSSSEKTOR



Der neue XT65 Kompressor.

Im ersten Halbjahr 2019 nahm Mattei an zwei Fachleitmessen teil, welche die Automobil- und Transportbranchen als Schlüsselanwendungen für die Schaufel-Rotationstechnologie bestätigen. Auf Autopromotec gab es viel Raum für die innovativsten Lösungen aus dem Blickwinkel Industrie 4.0, während auf UITP Kompressoren für nachhaltige Mobilität im Vordergrund standen.



## Ruhiger Lauf und Energieeffizienz, was sich in erhöhter Batteriedauer zeigt, sind die bei hybriden und elektrischen Fahrzeugen am meisten geschätzten Eigenschaften.

Kompakt und ruhig - das sind die Eigenschaften, mit denen die Mattei-Kompressoren im Verkehrsbereich punkten und Lösungen im Gleichschritt mit der technologischen Entwicklung vorweisen. Unter den Industriekompressoren bietet Mattei spezielle Linien für die Automobilbranche zum Einsatz in Kfz-Werkstätten oder Karosseriebetrieben aber auch solche, die auf Fahrzeugen mit Ausrüstungen integriert werden können. Die auf der Autopromotec in Bologna vorgestellten Neuheiten weckten auch im Hinblick auf Industrie 4.0 Interesse, v.a. in Bezug auf ihren Beitrag zur Senkung von Energieverschwendung. Die Blade-Serien 8-12 und 15-22, die es in den Versionen mit Fixgeschwindigkeit und Softstart oder variabler Geschwindigkeit mit Inverter gibt, wurden mit der Einführung eines energiesparenden Gebläses zur Kühlung mit Geschwindigkeitskontrolle durch Inverter erneuert. Dies erleichtert den Erhalt der besten Betriebstemperatur. Diese Maschinen sind serienmäßig mit elektrischem IE3-Motor oder optional mit IE4-Motor ausgestattet.

Absolute Neuheit zum Thema Internet der Dinge (IdD) ist das Steuergerät Maestro XC. Mit farbigem Touchscreen zu 7" oder 10", steuert Maestro XC über eine spezielle Software auch aus der Ferne Vorrichtungen wie Kühlungsgebläse, Inverter und das Thermostatventil. Alle Parameter werden in Echtzeit überwacht, sodass eventuelle Anomalien direkt dem Service-Center oder dem Nutzer gemeldet werden, die über das XCloud-Portal von Mattei umgehend eingreifen können.

In Stockholm spielten beim von UITP organisiertem Public Transport Summit Mattei-Lösungen für Druckluft „an Bord“ eine Hauptrolle.

Der neue XT65-Kompressor, der für elektrische und hybride Busse und LKWs entwickelt wurde, wartet aufgrund der Vibrationsfreiheit mit einem extrem ruhigen Lauf auf und ist ein kompaktes Leichtgewicht zwischen 20 kg und 35 kg. Dies ermöglicht Energieeinsparungen. Außerdem wird die Installation in engen Räumen durch die modulare Bauweise der Komponenten erleichtert. Dies ermöglicht die Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen und vereinfachte Wartungsmaßnahmen. Das innovative Design des XT65 ist durch vier



Der neue Blade 18 mit dem Maestro XC-Controller der neuesten Generation.

internationale Patente geschützt. Ausgestellt wurde auch die neue RVR-Linie (Rotary Vane Rail) für Schienenanwendungen. Es handelt sich um zuverlässige Maschinen mit mäßigem Gewicht und Komplettpaket, welche die vollständige Konfiguration der Luftdruckerzeugungs- und Versorgungsanlage (AGTU) ermöglichen, oder auch die Nachrüstung bereits existierender Kompressoren durch Integration mit Motor und Trocknergruppe (AGU). Mattei brachte auch die BART-Einheit heraus, eine spezielle Lösung zur Installation auf U-Bahnen.

Mattei ist Mitglied der UITP, welche die globalen Hauptakteure im Öffentlichen Nahverkehrsmarkt vereinigt.



# „MATTEI - SCHWERGEWICHT FÜR LEICHTZYLINDER

Druckluft ist für die Industrie lebenswichtig, da sie zahlreiche Anlagen und Produktionseinrichtungen versorgt. Ihr Einsatz macht jedoch 10% des Energieverbrauches aus. Deswegen ist die Wahl eines Kompressors wesentlich, um die Energiekosten unter Kontrolle zu halten. Das britische Unternehmen Luxfer Gas Cylinders ist ein Paradebeispiel für Effizienz in diesem Sinne.



“Wir haben unser Vertrauen in die Mattei Kompressoren gerade mit dem Erwerb eines Maxima Xtreme bestätigt, der zu den beiden Kompressoren hinzukommt, die seit 25 Jahren in Betrieb sind.”

Steve Pikett,  
Leiter für Service und Wartung,  
Luxfer Gas Cylinders Ltd



Mit 50 Millionen Exemplaren, die weltweit im Einsatz sind, ist Luxfer Gas Cylinders der größte Hersteller von Hochdruckgasflaschen aus Aluminium oder anderen Verbundstoffen. Gemäßigtes Gewicht, lange Lebensdauer und hoher Korrosionswiderstand sind charakteristische Eigenschaften dieser Flaschen, die spezielles Gas für zahlreiche Anwendungen enthalten: von der Medizintechnik zur Luftfahrt, von Erster Hilfe zur verarbeitenden Industrie, vom Automobilbau zum Transport.

In Jahre 1897 gegründet war das Unternehmen ursprünglich in der Herstellung von Glasprismen tätig. Luxfer veränderte dann im Laufe der Jahre sein Kerngeschäft und ist heute als internationale Gruppe in Großbritannien, USA, Canada, China und Indien tätig. Am Hauptsitz in Nottingham sind mehr als 80 Maschinen für die Herstellung der Zylinder im Einsatz: Die meisten sind auf die Anforderungen des jeweiligen industriellen Verfahrens maßgeschneidert und werden pneumatisch betrieben wie die Maschinen für Aluminiumguss und -extrusion. Druckluft wird auch in den Linien zur Materialbewegung eingesetzt. Luxfer Gasflaschen kommen u.a. unter extremen Umweltbedingungen zum Einsatz, sei es im Luftraum, in der Tiefe des Meeres oder inmitten eines Brandes. Da viele Flaschen entflammbare, explosive oder flüchtige Gase enthalten, müssen sie den Standards BS EN ISO 7866:2012 und den europäischen Normen 2010/35/EU und 2014/68/EU für (ortsbewegliche) Druckgeräte entsprechen. „Wir arbeiten in einem Bereich mit hohen Sicherheitsrisiken. Deswegen wird jede Luxfer Gasflasche obligatorischen Drucktests unterzogen,



*während stichprobenweise Zerstörungstests mit hydraulisch betriebenen und pneumatisch kontrollierten Geräten vorgenommen werden,“* erklärt Steve Pikett, Leiter für Service und Wartung.

Für seinen gesamten Industriebedarf an Druckluft vertraut Luxfer Gas Cylinders seit 25 Jahren auf zwei Mattei Kompressoren. Die gewandelten Anforderungen in der Produktion und die Verlagerung an den gegenwärtigen Standort in Nottingham waren Anlass zur Bewertung der Druckluftlieferung unter den Aspekten reduzierter Energieverbrauch und Erweiterung der Anlage mit einem neuen Kompressor. Martin Chitty, Business Development Manager von Mattei Ltd. schildert das Anfangsstadium der zu Luxfer ausgeführten Studie: *„Zur Bewertung der Anforderungen des Unternehmens und der Effizienz des Systems haben wir die Analyse-Software MIEM von Mattei verwendet. Wir haben den elektrischen Gesamtverbrauch jedes einzelnen Kompressors alle 15 Sekunden über einen Zeitraum von 7 Tagen aufgezeichnet. Dies geschah in Übereinstimmung mit den internationalen Standards zur Bewertung der Energieeffizienz von Druckluft gemäß ISO 11011:2013. Nach Auswertung der Ergebnisse haben wir empfohlen, einen weiteren Kompressor in das System einzusetzen und nannten als beste Lösung das hocheffiziente Modell Maxima Xtreme 75.“* Das Design der Flügelzellen-Rotationskompressoren von Mattei ermöglicht

ein Luftverdichtungsverfahren, das aus volumetrischer Sicht sehr effizient ist, da dieser Dank der Direktkopplung bei niedrigen Geschwindigkeiten arbeiten. Außerdem weisen sie keine Gasblasen oder Lunken auf, wie sie bei Schraubenverdichtern typisch sind. Maxima Xtreme wird darüber hinaus mit der neuesten Mattei Öleinspritz-Technologie betrieben, die gemeinsam mit dem neuen Hochleistungsöl zu einer weiteren Reduktion des Energieverbrauchs beiträgt. Die Maxima Serie hat eine konstante Rotationsgeschwindigkeit von nur 1000 Umdrehungen pro Minute und ist die ideale Lösung für Unternehmen wie Luxfer, die über lange Zeiträume ein bedeutendes Druckluftvolumen benötigen.

*„Wir haben auch andere Hersteller in Erwägung gezogen aber unser Vertrauen wieder auf Mattei wegen seiner Erfahrung gesetzt,“* bekräftigt Steve Pikett. – *„Aufgrund der MIEM-Analyse hat uns Mattei empfohlen, unsere Anlage mit dem Modell Maxima Xtreme 75 zu erweitern. Die anderen beiden Kompressoren kommen nur zum Einsatz, wenn zusätzliche Druckluft benötigt wird.“*

Roy Tomlinson und Richard Watson,  
die beiden Techniker von Luxfer Gas Cylinders,  
die bei der Installation  
des Kompressors beteiligt waren  
und nun für dessen Wartung verantwortlich sind.



“Dank der MIEM-Software haben wir eine gründliche Analyse des Verbrauchs und des tatsächlichen Druckluftbedarfs bei Luxfer vorgenommen, um das für ihre Anforderungen am besten geeignete Kompressorenmodell zu finden.”

Martin Chitty,  
Business Development Manager,  
Mattei Ltd

*So verringern sich Energieverbrauch, Kosten und Umweltbelastung.”*

*„Der neue Kompressor ist bereits installiert und kann einer erhöhten Produktion effizient begegnen,“ fährt Martin Chitty fort. - „Wir haben auch einen Ausbau des Kanalsystems vorgesehen, sodass wir schon bereit sind für den Fall, dass unser Wärmerückgewinnsystem, das die Abwärme während der Verdichtung auffängt, eingeführt wird. Dies würde Luxfer in die Lage versetzen, autonom Räume zu heizen oder Wasser für verschiedene Zwecke zu erhitzen.“ Abschließend bringt Steve Pinkett seine Zufriedenheit für Matteis Tätigkeit zum Ausdruck: “Die Einführung von Maxima Xtreme zeigt bereits gute Ergebnisse: Der Gebrauch ist einfach und intuitiv. Wir können ständig die Ladung der Luft und den entsprechenden Energieverbrauch überwachen.”*





# ENERGIE AUF RÄDERN

Nutzfahrzeuge, Transporter und kurzstrecken-Lkw dominieren die heutige Stadtlandschaft und zählen zu dem am schnellsten wachsenden Straßenverkehrssektor in weiten Teilen Europas. Transporter bieten mehr Laderaum, einfache Manövrierbarkeit und bessere Kraftstoffeffizienz zu niedrigeren Preisen als herkömmliche Lastkraftwagen und Lastwagen.



„On-Vehicle-Power“ von Winton Engineering in Verbindung mit Mattei-Drehflügelkompressoren ist eine bewährte, zuverlässige Technologie, die seit vielen Jahren von führenden Versorgungsunternehmen und Flottenbetreibern in ganz Europa installiert wird.

Thermo King Berlin Transportkälte GmbH stützt sich auf eine Fülle von Erfahrungen im Bereich Nutzfahrzeug- und LKW-Karosseriebau bei mobilen Klima- und Kältesystemen und hat kürzlich in Partnerschaft mit Mattei seine Produktpalette diversifiziert und dabei auf frühere Erfahrungen mit motorbetriebenen, mobilen Luftkompressoren zurückgegriffen. Nachdem Thermo King sich die Zeit genommen hat, in einem offenen Austausch die gegenseitig vorteilhaften Marktkenntnisse zu erörtern, entschloss man sich die Mattei-Drehflügel-Technologie zusammen mit dem bewährten konzerninternen Know-How des britischen Unternehmens Winton Engineering (2105 von Mattei übernommen) einzuführen. Jede mobile Flotte benötigt eine Energiequelle, auf die sie sich verlassen kann. Im Bezug auf Druckluft ist es immer noch üblich Mobile-Kompressoren hinter einem Fahrzeug zu schleppen oder Aggregat-Aufbauten im Laderaum des Fahrzeuges zu installieren – in beiden Fällen sind Alternativen zu solchen Technologien oft nicht so bekannt. Jörn-Erik Melzer – Technische Beratung und Vertrieb im Kundenzentrum von Thermo King in Ahrensfelde bei Berlin: „Aufgrund unserer bisherigen Erfahrungen mit Motor montierten Kompressoren unter der Motorhaube des Fahrzeuges waren wir mit dem Konzept und der Technologie bestens vertraut, wenn auch nur damals mit der

Schraubenkompressor-Technologie. Wir wussten, wir steuern zweifellos auf einen Gewinner, jedoch kratzten wir lediglich an der Oberfläche des Marktpotentials und würden durch die Beschränkungen, der von uns eingesetzten Technologie von einem signifikanten Wachstum abgehalten.“ „Nachdem wir die Mattei Drehflügel-Technologie kennengelernt haben, die Vorteile der Unterflurmontage erkannten und das beeindruckende Volumen, der von Winton Engineering täglich durchgeführten Fahrzeugumbauten erlebten, wussten wir, dass wir den richtigen Partner gefunden haben, um bedeutende Fortschritte mit dieser Technologie auf dem deutschen Markt zu erzielen.“ erklärt Jörn-Erik Melz.



Heutzutage sind 3,5 t – Nutzfahrzeuge die schwersten, die mit einem normalen europäischen Führerschein der Klasse B gefahren werden können, was wiederum sie zu den am häufigsten verwendeten mobilen Werkstätten auf Rädern macht. Auf dem deutschen Markt, auf dem Thermo King hauptsächlich tätig ist, wurde die Zunahme der Neuwagen-Zulassungen auch durch den Wegfall des Wehrdienstes und die gleichzeitige Beseitigung eines verlässlichen Stroms von jährlich 15.000 Lkw-Führerscheininhabern weiter verstärkt.



Vor (von oben) und Nachher - der Kompressor (hier ohne Generator) im Unterflurbereich eines Fahrzeugs von Thermo King Berlin Transportkälte GmbH.

Mit der Einführung der Abgasnorm Euro 6 im September 2016 haben die meisten Nutzfahrzeuge durch den Einbau eines AdBlue-Tanks ihr Gesamtgewicht erhöht. Ein Grund mehr, eine gewichtsarme Druckluftherzeugung unter dem Fahrzeugboden in Betracht zu ziehen, um die nun verfügbare, reduzierte Nutzlast voll auszunutzen und die Laderaumkapazität für Werkstattwerkzeuge und – Ausrüstung zu optimieren.

Da sie Städte und Großstädte der Luftqualitätsagenda Priorität einräumen und den Zugang in die Innenstadt noch stärker einschränken, werden die Luftverschmutzungs-Vorschriften weiter ansteigen und möglicherweise dahingehend beginnen, von Diesel angetriebene Schleppkompressoren gänzlich auszuschließen. Durch den Einsatz einer Druckluftquelle am Fahrzeug und den Wegfall eines zusätzlichen Verbrennungsmotors werden die Abgase reduziert und die Emissionen über das bereits effiziente Abgassystem des Fahrzeugs gelenkt. Durch den Einbau einer gewichtsarmen, geräuscharmen, vibrations- und pulsreichen Druckluft- und Stromquelle reduziert sich auch die Gesamtmasse sowie die Belastung des Fahrzeugs und minimiert dementsprechend Verschleiß, senkt Wartungs- und Lebensdauerkosten und verbessert den Kraftstoffverbrauch im Allgemeinen.

*“Wir sind sehr zufrieden mit den Mattei-Kompressoren und ihren Fahrzeugsystemen, die aus einer Reihe elektrischer Generatoren, Zapfwelle, Steuer- und Regelinstrumente und Zusatzgeräten bestehen. Vor allem ihre Bereitschaft, Wissen auszutauschen, unsere Techniker auszubilden und eine enge, informelle jedoch produktive partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unserem Unternehmen aufzubauen, ebnet den Weg zum Erfolg.“*





Seit der Übernahme von Winton Engineering durch die Mattei-Gruppe im Jahr 2015 ergänzt diese Technologie die Vision des Unternehmens, „die globale Erwärmung durch erstklassige Energieeffizienz und zuverlässige Kompressoren-Systeme für den Straßen- und Schienenverkehr zu reduzieren.“

*Dank der Qualität und Zuverlässigkeit der Mattei-Kompressoren und die langjährigen, spezifischen Fahrzeug- und Anwendungstechnischen Erfahrungen von Winton Engineering, können wir unsere „Time-to-Market“ – Strategie drastisch verkürzen und beinahe den „First-Mover-Vorteil“ in einem Markt nutzen, der überraschenderweise sehr wenig über diese Technologie weiß.“ - Frank Felger – Geschäftsführer, Thermo King Berlin Transportkälte GmbH.*



Die gesamte pneumatische Ausrüstung im französischen Werk des Weltmarktführers in Dampftechnologie und Wärmetransfer wird mit Mattei-Kompressoren betrieben. Zuverlässigkeit und Effizienz sind die Hauptgründe für den Erfolg dieser Partnerschaft.

# SPIRAX SARCO SETZT WIEDER AUF MATTEI



# spirax sarco

Weltweit ist der Name Spirax Sarco ein Synonym für Exzellenz im Zusammenhang mit allem, was Dampfanlagen in der Produktion betrifft: Die multinationale Gruppe im Bereich Industrietechnik ist auf die Entwicklung, Herstellung und Lieferung von Komplettlösungen für Dampf und Wärmeenergie spezialisiert. Das Unternehmen ist in 62 Ländern mit 1.600 qualifizierten Technikern und 57 Aus- und Fortbildungszentren für Mitarbeiter vertreten. Heute bietet Spirax Sarco ein breites Produkt- und Serviceangebot für Dampf und andere Wärmeträger in allen Industriebereichen einschließlich Lebensmittel, Schiffsbau, Entsalzungsanlagen und Wasseraufbereitung. Neben dem gefestigten und zertifizierten Know-How in den Bereichen Wärmeaustausch, Wärmerückgewinnung und Verfahrenskontrolle steht eine starke Sensibilität für die Umwelt: Die Dampfanlagen von Spirax Sarco sind gemäß fortschrittlicher Kriterien in Sachen Effizienz und Nachhaltigkeit entworfen, die Lösungen zur Energieeinsparung gewährleisten und eine Rationalisierung von Kosten, Verbrauch und Produktivität ermöglichen.

In Frankreich, wo das multinationale Unternehmen mit einem Werk und Geschäftssitz mit 250 Mitarbeitern präsent ist, hat sich Spirax Sarco für die Kompressoren der Mattei-Gruppe zur Druckluftversorgung seiner Produktionsanlagen entschieden.

„Gegenwärtig haben wir vier Mattei Kompressoren mit Leistungen zu 18, 45, 55 und 75 kW im Einsatz. Die 45kW-Maschine wird in Kürze durch einen Optima 37 ersetzt,“ erklärt Manöel Thoreau, Leiter der Wartungsabteilung der französischen Niederlassung. - „Wir hatten keinerlei Problem in vielen Betriebsjahren. Im Gegenteil, die Gewissheit einer zuverlässigen und qualitativ hochwertigen Druckluftversorgung während der unterschiedlichen Phasen unseres Produktionsverfahrens, führte dazu, dass wir weiter auf Mattei setzen. Eine natürliche Wahl im Zeichen der Kontinuität.“ Mattei kooperiert seit etwa 15 Jahren mit einem Vertriebspartner mit Sitz in Frankreich: Clement Materiel Services (C.M.S.), welches wegen der Qualität seines Kundendienstes

und der großen Erfahrung bei der Installation von Druckluftanlagen geschätzt wird. Viele internationale Firmen vertrauen auf dessen Kompetenz.

Es war die Firma C.M.S., durch die Spirax Sarco die Schaufel-Rotationstechnologie zum ersten Mal kennen lernte: „*Sie haben uns Mattei vorgeschlagen, und nachdem wir den ersten Kompressor installiert hatten, folgten wir dieser Wahl auch bei den weiteren Maschinen. Im Laufe der Zeit haben wir die Druckluftversorgung mit den Kompressoren der Serie Optima mit variabler Geschwindigkeit unserem Bedarf angepasst. Die Vorteile reichen vom reduzierten Verbrauch elektrischer Energie im Einklang mit unseren Unternehmenswerten bis hin zur Inanspruchnahme wirtschaftlicher und steuerlicher Anreize beim Kauf neuer Maschinen.*“ Zufriedenheit über die Kooperation klingt auch aus den Worten von Michel Villessot, Area Sales Manager von Mattei France: „*Wir sind besonders stolz darauf, dass eine aus ingenieurtechnischer Sicht so fortschrittliche Firma wie Spirax Sarco sich im Laufe der Zeit wieder für unsere Kompressoren entschieden hat, weil sie deren Zuverlässigkeit, Technik sowie die hervorragende Energieeffizienz schätzt.*“




**Spirax Sarco France erneuerte kürzlich seine Partnerschaft mit Mattei, indem es sich für einen weiteren Kompressor der Serie Optima mit variabler Geschwindigkeit entschied: Eine Wahl mit nicht nur produktionsbedingten sondern auch ethischen Hintergründen.**



# WIR SIND SOCIAL

Von Facebook zu Instagram, von LinkedIn zu Twitter, nicht zu vergessen YouTube: Die Mattei-Gruppe ist auf den wichtigsten sozialen Netzwerken mit stets aktuellen Nachrichten über Unternehmensalltag, Produkte und erfolgreiche Anwendungen vertreten. Das Ziel ist die direkte Kommunikation mit den Kunden und die Erweiterung der weltweiten Fangemeinde der Mattei-Marke.



“Die strategische Bedeutung des sogenannten „Social Selling“ ist ein Fakt. Auch für Mattei sind die sozialen Medien nunmehr ein nützliches Werkzeug für die Verkaufsdynamik.”

Silvia Barone,  
Marketing Manager, Mattei Group

Jeder kennt sie, und die meisten nutzen sie. Die sozialen Medien machen mit schwindelerregenden Zahlen Furore, die weiter steigen: fast 3,5 Milliarden Nutzer weltweit und ein Zuwachs von 288 Millionen im Vergleich zum Vorjahr.

Unternehmen können dieses Phänomen nicht ungeachtet lassen. Immer mehr Firmen nutzen soziale Kanäle, die sich zu wahren Business-Tools auch im BtoB-Bereich entwickeln. Wenn früher Firmen auf potenzielle Kunden zugehen, ist dieser Prozess heute umgekehrt. Heute sind es die Kunden, die sich bewusst über Internet informieren und ihre Lieferanten auswählen. *Die Verkaufsmechanismen stützen sich immer weniger auf kommerzielle Botschaften, die potenziellen Kunden von Firmen oder Handelsvertretern vermittelt werden, sondern zielen mehr und mehr auf den Beziehungsaufbau. Die sozialen Medien sind ein ideales Analyseinstrument und der beste Ort, um die Neigungen potenzieller Kunden kennen zu lernen, indem man sie mit Nachrichten, nützlichen Informationen und Vertiefungen involviert und ein solides Vertrauensverhältnis aufbaut,*“ erklärt Silvia Barone, Marketing Manager der Mattei-Gruppe. - *„Mit Internet und den sozialen Medien hat sich der erste Verkaufskontakt auf die virtuellen Plattformen verlegt. Traditionelle Annäherungen wie ein Telefonat oder ein Besuch kommen erst zu einem späteren Moment ins Spiel.“*

Der Unternehmensauftritt in den sozialen Netzwerken führt zu einem Dialog mit dem Publikum, während einfach und direkt Werte, Initiativen, Produkte und das Team vorgestellt werden. In anderen Worten, über die sozialen Medien „zeigt das Unternehmen Gesicht“ und überbrückt Barrieren zu seinen Gesprächspartnern – Lieferanten,

Vertriebspartnern oder (potenziellen) Kunden – indem es ein bevorzugtes Fenster zum Dialog öffnet. Weitere nützliche Aktivitäten im Sinne der Beziehungspflege ist das sogenannte „Sozial-Media Listening“. Hier werden die Wünsche der Kunden durch das Studieren von Kommentaren, Meinungen und sogar Kritiken über Produkte oder Dienstleistungen des Unternehmens ausgewertet bzw. gedeutet. Die sozialen Netzwerke eignen sich auch als erste Anlaufstelle im Kundendienst mit nützlichen Informationen und Ratschlägen in Kommentaren oder auch im privaten Chat. *„Mit dem Wissen der strategischen Bedeutung des sogenannten „Social Selling“ zum Erreichen der Verkaufsziele hat Mattei Geschäftsprofile auf Facebook, Instagram, LinkedIn und Twitter sowie YouTube eingerichtet: Im Unternehmen gibt es Spezialisten, die stets aktualisierte Inhalte veröffentlichen und sofort mit den Nutzern interagieren. Es ist letztendlich unser Ziel, dass Mattei ein Bezugspunkt auf den sozialen Medienplattformen im Bereich der Druckluft wird, um so das weltweite Markenbewusstsein zu verstärken.“*



---

Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter und YouTube: Matteis soziale Kanäle sind ein Instrument zur Information und zum Dialog mit Kunden und Lieferanten.

# FLASH NEWS

## EXZELLENZ-AUSZEICHNUNG FÜR DAS SPAREN VON ENERGIE



Mattei wurde mit dem Preis „**Exzellenz des Jahres Innovation & Leadership Energy Saving**“ in der speziellen Kategorie „100 Years Award“ wegen seines Engagements bei der Verbindung von nachhaltigem Umweltschutz und Sparen von Energie ausgezeichnet. Die Preisübergabe kommentierte CEO Giulio Contaldi: „Die Jury von Fonti Innovation Awards hat den Wert des Energiesparens bei unseren Kompressoren anerkannt – eine Bestätigung, dass unser Weg in die richtige Richtung geht, um ein weiteres Jahrhundert Geschichte zu schreiben.“

## EIN PROSIT AUF MATTEI

Im Juni versammelten sich alte und neue Freunde im geschichtsträchtigen Hauptsitz in Vimodrone zum hundertjährigen Jubiläum von Mattei. Die Ehre des traditionellen Anschnitts der Torte hatte **Carla Luisa Lucca Contaldi**, Ehefrau von Giulio Contaldi sen., der in den 60er Jahren die Leitung der von Ing. Enea Mattei gegründeten Firma übernahm. Es folgten Danksagungen von Silvia und Giulio, die heute das Unternehmen mit leidenschaftlichem Stolz weiterführen.

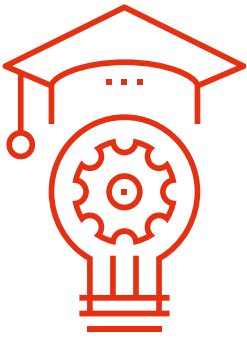


# 2

die Veranstaltungen der Sales School für die Verkaufskräfte aus allen Niederlassungen fanden im Juni und Juli am Mattei Sitz in Vimodrone statt. Das Hauptziel der Fortbildung war die Vermittlung effizienter Methoden zur strategischen Planung im Einklang mit den großen Veränderungen, die das gesamte Unternehmen betreffen. Neben den Nutzungsmodalitäten und Möglichkeiten des neuen CRM entdeckten die Teilnehmer die Vorteile des Hoshin-Kanri-Ansatzes, der strategisches und operatives Management kombiniert, sowie die A3-Methode, die den gesamten Prozess zum Erreichen eines Ziels oder zum Lösen eines Problems darstellt.

---

## INNOVATION AUS DEM HAUSE MATTEI MACHT SCHULE



Im September spielt die Fachkompetenz von Mattei eine Hauptrolle bei der ICCS in London und bei der IREC VDMA in Wiesbaden. „Internationale Konferenzen sind wichtige Gelegenheiten, um dem innovativen Ansatz, der die Mattei-Gruppe auszeichnet, Sichtbarkeit zu verleihen. Unser Fokus liegt auf der Entwicklung neuer Technologien für nachhaltige Energiewirtschaft. Gerade in diesem Bereich können die Mattei-Maschinen punkten, wie die letzten Neuentwicklungen, die wir vorstellen. Dazu zählen der XT65-Kompressor für hybride und elektrische Fahrzeuge, das Fine-tuning von Xpander zur Energierückgewinnung aus Wärme und das Konzept eines Zweiphasen-Kompressors mit Zwischenkühlung,“ bestätigt Stefano Murgia, R&D & Innovation Manager.

---

### GLÜCKWUNSCH ANAÏS!

Anaïs Gonod erzielte den Abschluss **Higher Management Assistant**, eines die schwierigsten Diplome in Frankreich, in dem auch ein Stück Mattei steckt: „*Zwei Jahre lang wechselte ich zwischen Schule und praktischer Ausbildung im Betrieb. Ich danke dem Mattei-Team für diese Gelegenheit, grundlegende Kompetenzen für meine zukünftige berufliche Karriere zu erwerben.*“



### Globale Fortbildung



Für Mattei ist Fortbildung ein zentrales Thema. Jenseits des Ozeans verzeichnete die **Annual Sales & Service School** eine volle Teilnehmerzahl während der drei, den Vertriebspartnern in Nordamerika gewidmeten, Tage. Der herausragende Dozent war Fabio Farneti aus Italien, der alle Geheimnisse zum Thema Steuerung und Vernetzung der Mattei Kompressoren, insbesondere der Blade-Serie, aufdeckte.

# 100

ANNIVERSARY 1919-2019



THINK GREEN



1919

2019



EIN HUNDERT JAHRE GESCHICHTE.  
EIN HUNDERT JAHRE TECHNOLOGISCHE INNOVATION.  
EIN HUNDERT JAHRE MATTEI DRUCKLUFT-KOMPRESSOREN.



Das Forschungs- und Entwicklungsteam von Mattei konzentriert sich immer mehr auf Umweltfragen. Das Engagement für die Energieeffizienz ihrer Kompressoren wirkt sich weiterhin auf ihren gesamten Konstruktionsansatz aus, verbessert kontinuierlich die Umweltauswirkungen ihrer Maschinen und reduziert dabei den Energie-Verbrauch und -Verschwendung, ohne die Zuverlässigkeit und Gesamtleistung zu beeinträchtigen. Mattei glaubt fest an die Notwendigkeit einer grüneren Zukunft für alle.



**mattei**  
COMPRESSED AIR SINCE 1919

**100**  
ANNIVERSARY 1919-2019



matteigroup.com