

VANE

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



COMPRESSED AIR SINCE 1919

matteigroup.com

13



LEAN

MATTEI WELCOMES

Sfida ai compressori tedeschi

PRODUCTS

Questione di rodaggio

PROCESS

Operazione "Toyota"

NETWORK

Scoprire dal vivo i compressori Mattei



COMPRESSED AIR SINCE 1919



- 04 SFIDA AI COMPRESSORI TEDESCHI
- 07 QUESTIONE DI RODAGGIO
- 10 OPERAZIONE "TOYOTA"
- 14 SCOPRIRE DAL VIVO I COMPRESSORI MATTEI
- 16 MISCELA PERFETTA DI QUALITÀ
- 20 PIONIERI DELLE PALETTE
- 22 MIGLIORARSI SEMPRE, PER I NOSTRI CLIENTI E IL NOSTRO PIANETA

In Mattei va in scena il “lean management”



Andrea Pecorai,
Chief Operating Officer, Mattei

Il concetto di “lean management”, nato in Giappone nel secondo dopoguerra e incarnato alla perfezione nel sistema di produzione della Toyota, sta diventando un metodo organizzativo imprescindibile per le aziende che vogliono essere davvero competitive sul mercato.

La cosiddetta “produzione snella” è una filosofia che punta a minimizzare gli sprechi attraverso un impiego razionale delle risorse per produrre di più e in meno tempo, sempre mantenendo i più elevati standard qualitativi, a tutto vantaggio del cliente finale. Si tratta di un processo verso l'efficienza molto complesso e potenzialmente senza fine, perché non c'è limite agli obiettivi da porsi per migliorarsi.

Anche in Mattei abbiamo deciso di intraprendere questo cambiamento culturale coinvolgendo tutti i reparti, dai vertici alla produzione: uno degli aspetti fondamentali è, infatti, lavorare in modo sinergico, per obiettivi comuni, al fine di rendere i flussi più snelli e rapidi.

Come per tutti i cambiamenti radicali che impattano sul modo di pensare e di agire, servono impegno, convinzione e dedizione. Le stesse con cui in Mattei stiamo operando, nella certezza che sia la strada giusta da percorrere. Puntiamo infatti a diventare un'azienda più agile e flessibile, pronta ad adattarsi ai cambiamenti del mercato e alle nuove esigenze dei clienti.

SFIDA AI COMPRESSORI TEDESCHI

A tu per tu con Michael Clarkson, da aprile 2018 nuovo direttore commerciale di Mattei Kompressoren GmbH presso la filiale di Waiblingen, vicino a Stoccarda. In questa intervista racconta la sua visione del mercato tedesco e le opportunità che vede per i compressori rotativi a palette Mattei, che dovranno affrontare una dura competizione con le macchine a vite, tradizionalmente molto forti in Germania.



modo di fare business. Ho ritrovato e apprezzato queste caratteristiche anche in Mattei, azienda a conduzione familiare con ormai un secolo di storia alle spalle. L'entusiasmo e la dedizione della famiglia Contaldi, insieme alla loro visione aziendale proiettata verso il futuro, sono punti di partenza importanti per emergere in un mercato difficile come quello tedesco.

Mi ha colpito anche la scelta di Mattei di crescere con le sue forze, investendo in ricerca e sviluppo per implementare il proprio know-how e offrire soluzioni ingegneristiche, che nel tempo si sono continuamente perfezionate. Oggi la tecnologia rotativa a palette Mattei rappresenta un'alternativa economicamente migliore rispetto a quella a vite. Come dimostrano numerosi test condotti da enti indipendenti, infatti, i compressori Mattei migliorano l'efficienza nel tempo e per tutta la durata della loro vita, raggiungendo mediamente 100.000 ore di funzionamento.

A causa dello strapotere dei produttori di compressori a vite, in Germania le potenzialità delle macchine Mattei non sono ancora apprezzate, in alcuni casi perché il marchio non è nemmeno conosciuto dai potenziali clienti. È questo uno dei motivi che mi ha spinto ad unirmi al team Mattei e a

Lei è un "neofita" del mondo dei compressori ma non dell'aria compressa: possiamo dire che il suo percorso professionale è paragonabile alla risalita di un fiume?

Effettivamente è proprio così. La mia carriera è iniziata "a valle", dato che ho trascorso più di un quarto di secolo nella vendita di sistemi per la filtrazione e il trattamento dell'aria e dei gas compressi: ora, con il mio ingresso nel mondo dei compressori Mattei è come se fossi risalito "a monte" fino alla fonte. Anche dal punto di vista geografico, torno alle mie origini: la maggior parte della mia carriera si è svolta in Germania, poi, cinque anni fa, mi sono trasferito in Italia, per unirmi alla divisione idraulica di filtrazione di un grande gruppo italiano in provincia di Bergamo; ora torno nella mia madrepatria, pur mantenendo un rapporto con il mio Paese di adozione, l'Italia.

Perché ha deciso di entrare a far parte del team Mattei?

Durante la mia carriera ho avuto la fortuna di lavorare per aziende innovative in cui ho visto la passione e gli sforzi compiuti per migliorare il





“Come diceva Charles Darwin, non è la più intelligente delle specie a sopravvivere, non è nemmeno la più forte: la specie che sopravvive è quella in grado di adattarsi meglio ai cambiamenti dell’ambiente in cui si trova. Questa è anche la sfida che ho accettato di portare avanti al fianco di Mattei.”

Michael Clarkson,
Commercial Director,
Mattei Kompressoren GmbH

dare il mio contributo per consolidarne la presenza in Germania e far crescere la sua brand awareness.

Quali sono le sfide che Mattei dovrà fronteggiare in Germania?

Ogni mercato ha le sue peculiarità e quello tedesco è molto esigente. Qui le aziende cercano partner commerciali in grado di dimostrare la loro “Leistungswettbewerb”, ossia la capacità di distinguersi per l’eccellente qualità dei prodotti e dei servizi, oltre alla capacità di rispondere in modo reattivo alle richieste del cliente finale. Per questo è importante essere fisicamente presenti sul territorio: Mattei lo ha subito intuito ed è operativa in Germania con la sua filiale dal 1999.

Quali sono gli assi nella manica che Mattei potrà giocare sul mercato tedesco e quali gli obiettivi aziendali nel medio-lungo termine?

Mattei è una mosca bianca tra i produttori di compressori. Mentre i principali player di settore si sono concentrati sulla tecnologia a vite, Mattei, fin dagli anni ‘50, ha creduto e seguito la strada della tecnologia rotativa a palette. Per le loro caratteristiche, tra cui spiccano l’assenza di cuscinetti a rulli e reggisplinta, che diminuiscono la richiesta di interventi di manutenzione, o il loro basso consumo energetico che comporta un notevole risparmio sui costi di esercizio, i compressori Mattei si adattano perfettamente alle esigenze di un Paese esportatore come la Germania che preferisce macchine semplici, compatte e altamente resilienti per essere installate su sistemi “fit & forget”. Considero Mattei uno dei migliori produttori per le applicazioni OEM: una delle frecce migliori nell’arco di Mattei è certamente la nuova gamma di macchine per applicazioni ferroviarie, recentemente presentata a Innotrans a Berlino. Il nostro primo obiettivo è pertanto accrescere e rafforzare la presenza di Mattei sul mercato tedesco per essere ancora più competitivi e poter cogliere il maggior numero di opportunità di vendita.

Un’ultima domanda, come si vede tra 10 anni?

Tra 10 anni sarò vicino al mio pensionamento e sarei orgoglioso di guardare indietro al percorso fatto con Mattei e di vedere compiuta la sua meritata crescita in Germania.



Più lavorano e più sono efficienti: è questa la sintesi della vita dei compressori Mattei, che non subiscono l'usura dei componenti ma, anzi, migliorano notevolmente le prestazioni nel tempo. Merito del processo di lucidatura delle loro esclusive palette quando si muovono tra le cave, consentendo ai compressori di ottenere un'efficienza energetica in continuo miglioramento.

QUESTIONE DI RODAGGIO

La tecnologia rotativa a palette è l'unica in grado di massimizzare l'efficienza anche dopo molte ore di funzionamento. Lo provano i test effettuati da Mattei nell'ambito di un programma di analisi delle prestazioni dei compressori rotativi a palette, basato sui risultati certificati da Intertek, il laboratorio indipendente di certificazione di cui si avvale anche l'istituto americano CAGI (The Compressed Air And Gas Institute).

Le prove dimostrano che, a differenza di un compressore a vite, la cui efficienza massima è registrata a zero ore per poi decadere a causa dell'usura dei componenti, i compressori a palette non si deteriorano nel tempo e diventano più efficienti con il loro funzionamento. Questo perché a zero ore di lavoro le palette non sono rodiate: durante le prime 1.000 ore, quando si muovono tra le cave, le palette subiscono un processo di lucidatura che dà inizio a un trasferimento microscopico di materiale, che durerà per l'intera vita del compressore e che

rinnoverà la macchina ad ogni cambio di olio.

Intertek ha testato un compressore Maxima 55 a 60 Hz di Mattei a 0 ore e poi a 100, 200 e 500 ore di funzionamento, confermando l'esistenza di un periodo di rodaggio durante il quale le superfici delle palette vengono progressivamente lucidate a specchio, riducendo al minimo l'attrito. Al termine di questo periodo, il compressore è ancora più efficiente perché incrementa la produzione di aria compressa, diminuendo la potenza impiegata e, di conseguenza, i costi. Al contrario, i componenti di un compressore a vite subiscono l'usura nel tempo, con un corrispondente deterioramento delle prestazioni.

I test standard solo a zero ore effettuati anche dalla stessa Intertek per conto di CAGI risultano, dunque falsati e quindi penalizzanti per Mattei nel confronto diretto con i compressori a vite, perché non considerano il miglioramento dell'efficienza energetica durante la vita del compressore.

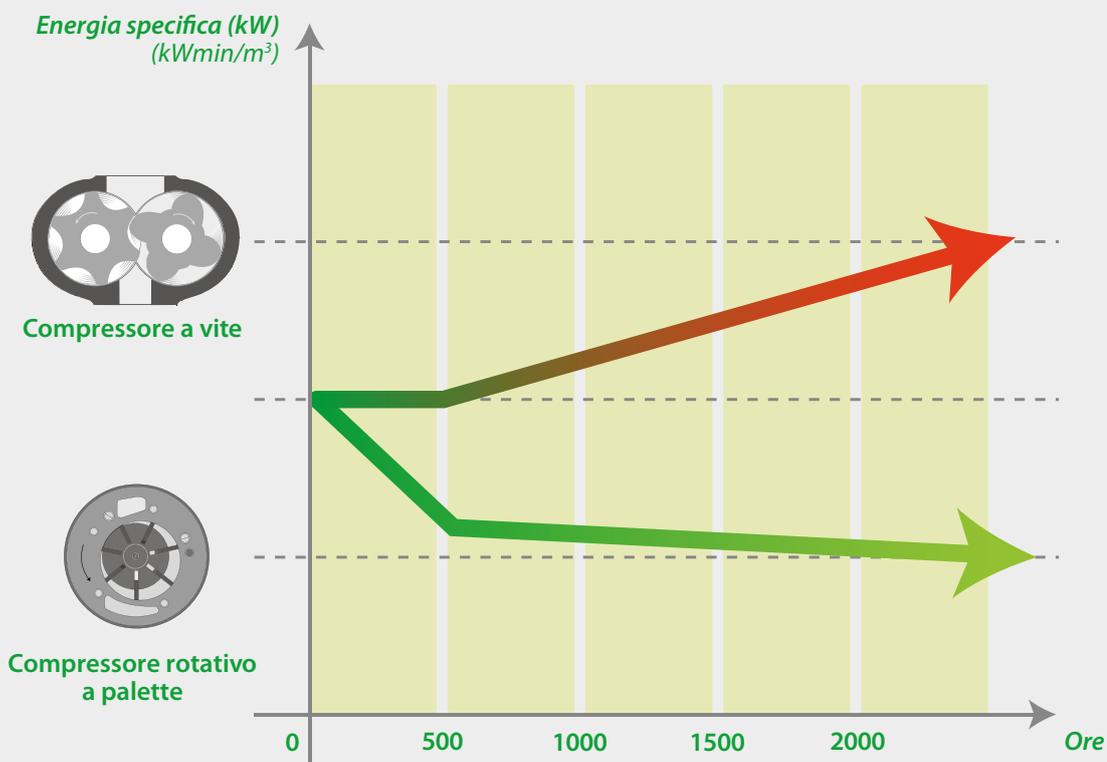
Mattei continua a condurre test indipendenti secondo gli standard ISO 1217, Annex C, e pubblica sui suoi siti web i risultati dei test a 500 ore: *"I nostri compressori rotativi a palette hanno il Life Cycle Cost migliore sul mercato perché, durante il periodo di rodaggio, e, in particolare, nel processo di lucidatura che avviene nel corso delle prime 1.000 ore di funzionamento, le loro prestazioni continuano a migliorare: un percorso virtuoso che dura per tutta la vita del compressore. Questo significa anche avere una fornitura di aria compressa garantita, abbattendo i costi – dichiara Giulio Contaldi Chief Executive Officer di Mattei – L'efficienza energetica dei nostri compressori non è solo una caratteristica in cui abbiamo sempre creduto fermamente, ma è un dato di fatto, certificato da test opportunamente condotti"*.

Giulio Contaldi,
Chief Executive Officer, Mattei



I risultati dei test sulle prestazioni dei compressori rotativi a palette parlano chiaro: durante il periodo di rodaggio, le loro performance continuano a migliorare in un confronto senza paragoni con i compressori a vite.

Il processo di lucidatura dà inizio a un trasferimento microscopico di materiale che durerà per l'intera vita del compressore a palette, senza che i suoi componenti si deteriorino.



Dopo 500 ore di funzionamento i test hanno dimostrato che:

- L'energia specifica (kWmin/m³) è migliorata del 3,78%
- La capacità nominale a pieno carico è migliorata più del 1%
- La potenza d'ingresso a pieno carico è decresciuta più del 2%
- La potenza d'ingresso a vuoto è decresciuta più del 2%



OPERAZIONE “TOYOTA”

Una produzione agile e snella si basa sulla reale domanda di prodotto, riduce al minimo sprechi di tempo e massimizza l'efficienza delle risorse aziendali. Nel mondo dell'industria l'eccellenza in questi termini è stata raggiunta dalla casa automobilistica Toyota, oggi modello per tutte quelle aziende, come Mattei, che vogliono incrementare la loro produttività ed essere reattive alle richieste del mercato.

“Il cambiamento nella cultura manageriale e nella produzione, innescato dai dettami del lean management, sarà fondamentale affinché Mattei diventi ancora più competitiva e aperta alle sfide del mercato. Questo processo non si fermerà mai, perché non c'è limite agli obiettivi da porsi: si tratta di saperli cogliere e affrontare con il giusto approccio.”

Andrea Pecorai,
Chief Operating Officer, Mattei

In linguaggio tecnico si chiama “lean management”, ma molti, più semplicemente, lo definiscono “metodo Toyota”, dal nome del colosso automobilistico che l'ha applicato con successo. Si tratta di una filosofia di produzione, nata in Oriente nel secondo dopoguerra e diffusasi in Occidente negli anni '80, che si basa sul concetto di “fare di più con meno sprechi”, ponendosi, per molti aspetti, come alternativa alla produzione di massa. I risultati della sua applicazione sono straordinari per riduzione di tempi di gestione e costi, oltre che di miglioramento della qualità dei prodotti e dei servizi.

Anche Mattei da più di due anni, con il supporto di Ing. Matteo Consagra, dell'Istituto Lean Management, ha intrapreso questo importante cambiamento culturale nella

gestione dei processi operativi, al fine di aumentare il valore della sua produzione percepito dal cliente finale. A guidare l'azienda nel mondo del “lean management” c'è Andrea Pecorai, da gennaio 2018 nuovo Chief Operating Officer dell'azienda, con un profondo know-how in questo ambito maturato nel corso di numerose esperienze internazionali. *“Contrariamente a quello che si potrebbe pensare, il modello proposto dalla produzione snella non si fonda sull'introduzione e l'utilizzo di nuove tecnologie, ma sulla riorganizzazione dei processi industriali. Tutti i livelli dell'azienda sono coinvolti per fissare un nuovo schema organizzativo, nuovi flussi logistici e, quindi, un nuovo modo di produrre. Al momento abbiamo completato la prima fase con l'allineamento dell'azienda a una strategia comune, continuamente monitorata”.*

Da qualche mese in Mattei è stato allestito un luogo ad hoc dove i responsabili di ogni reparto si incontrano periodicamente per condividere le attività e i progetti, verificarne lo stato di avanzamento, pianificare eventuali azioni correttive, definire nuovi obiettivi e le azioni per raggiungerli e fissare

L'Obeya Room, dove tutti i progetti sono analizzati in modo strutturato grazie all'utilizzo del metodo A3.



standard di lavoro, per garantire risultati costanti nel tempo. *“L’Obeya Room di Mattei è letteralmente tappezzata con fogli A3, grazie ai quali analizziamo i progetti in modo strutturato e ne misuriamo i risultati”.*

Sul piano operativo, la produzione snella si incentra sulla domanda proveniente dal mercato e non più sull’offerta: si generano quantità di prodotti commisurati al reale fabbisogno, evitando sprechi nella movimentazione del materiale e migliorando la flessibilità. Questo approccio determina un drastico cambiamento dei flussi produttivi, che devono diventare più veloci e agili, e della figura dell’operaio, che si specializza e assume più responsabilità. *“Per rispondere più velocemente alle richieste dei clienti stiamo favorendo un approccio one-piece-flow, ossia la produzione di un pezzo alla volta che evita l’accumulo di materiale lungo la linea di produzione. Il prossimo step sarà il passaggio da un sistema a “isole di montaggio” a uno a celle di produzione, ottimizzando l’utilizzo dello spazio e delle risorse. Non sarà più un unico lavoratore a occuparsi del montaggio di un prodotto complesso come un compressore, ma una squadra di dipendenti, ciascuno dei quali focalizzato in una fase specifica. In questa logica,*

In due anni, tutti i livelli aziendali di Mattei si sono allineati a una nuova strategia comune. Ora, è in atto un ingente cambiamento dei flussi produttivi rispondente a questo approccio e coerente con le esigenze del sistema SAP.

diventa indispensabile disporre in ogni cella di strumenti di controllo che riducano al minimo gli errori, arrestando la linea in caso di anomalie senza compromettere la qualità del prodotto finale. In questo modo si capovolge la direzione del processo di creazione del valore, che parte da



Un momento di discussione nell’Obeya Room.

MATTEI NEL 2010



MATTEI OGGI



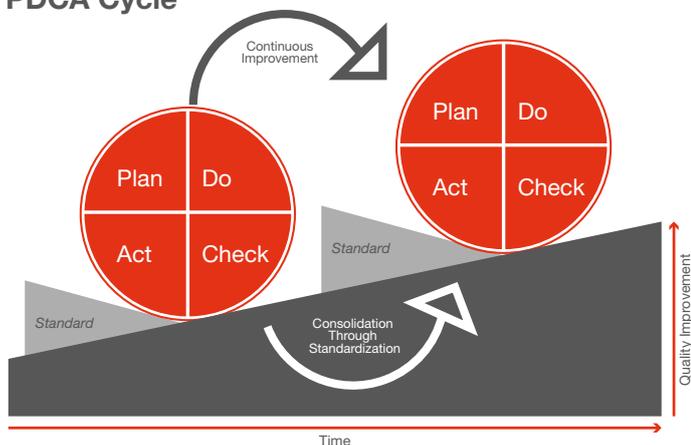
Diminuzione del materiale in linea con l'inizio del percorso Lean rispetto alla linea di produzione di Mattei nel 2010.

valle per arrivare a monte e nel quale sono i clienti a "tirare" l'azienda".

L'approccio manageriale dettato dal "lean management" deve essere integrato con le nuove esigenze portate dal software gestionale SAP, recentemente introdotto in Mattei. "Grazie a SAP potremo codificare gli standard fissati dalla produzione snella e trasformarli in processi gestionali efficienti e rigorosi. Tutti i dipartimenti dell'azienda sono interessati da questi cambiamenti, culturali e operativi: dalla movimentazione dei materiali ai processi d'acquisto fino all'amministrazione e alla contabilità".

La razionalizzazione dei flussi, al momento, coinvolge il quartier generale di Mattei a Vimodrone e lo stabilimento di Zingonia, ma si tratta di un processo lento e a piccoli passi verso un miglioramento continuo che, in prospettiva, dovrà interessare il Gruppo Mattei a livello globale: "Il termine giapponese per definire questo approccio, sempre alla ricerca di innovazione ed evoluzione, è Kaizen. Stiamo fissando rigidi standard che possano essere validi e applicabili a tutti gli stabilimenti, tenuto conto delle esigenze specifiche di ciascuno e delle peculiarità del mercato in cui operano. A

PDCA Cycle



Schema del processo di miglioramento continuo (PDCA).

tendere, Mattei punterà a coinvolgere nei nuovi flussi anche i suoi fornitori e i suoi distributori per mettere a punto una realtà industriale strutturata capace di accelerare il time to market e garantire ai suoi clienti quei livelli di qualità ed efficienza che sono il presupposto di un'industria che voglia essere realmente competitiva" conclude Andrea Pecorai.



SCOPRIRE DAL VIVO I COMPRESSORI MATTEI

Per presentare la tecnologia rotativa a palette ai mercati della Russia e di alcuni Paesi della Comunità degli Stati Indipendenti (CSI) occidentali, Mattei ha introdotto con successo un nuovo format di marketing relazionale. Grazie al contatto diretto con i distributori e i clienti finali raccontare i dettagli tecnici e i vantaggi dei compressori Mattei diventa più efficace.



“Nei mercati dell’Est-Europa ci sono ancora alcuni pregiudizi sulla tecnologia rotativa a palette: i meeting sono un’occasione di incontro efficace per illustrare i vantaggi che i compressori Mattei possono apportare in diversi settori industriali, incluse le applicazioni OEM.”

Serghey Sokolov,
Russia and CSI Sales Representative, Mattei

Nei mesi scorsi Mattei ha dato vita a due importanti occasioni di incontro con clienti e prospect della Bielorussia e dell’Ucraina, dove attualmente l’azienda è presente con alcuni distributori. “Grazie all’appoggio dei nostri dealer locali abbiamo finora organizzato due meeting con alcuni clienti finali, provenienti da settori industriali diversificati – afferma Serghey Sokolov, a capo dell’ufficio di rappresentanza Mattei nella Confederazione Russa – A Minsk, nel mese di giugno, abbiamo coinvolto circa 20 persone con un approccio didattico sulle caratteristiche tecniche dei nostri compressori e sui vantaggi della tecnologia rotativa a palette. Nella giornata che si è svolta a Poltava, 350 km a Est di Kiev, invece, siamo stati ospiti di Poltava Medical Glass, un nostro importante cliente specializzato nella produzione di fialette di vetro per uso medicale. Durante la visita

in fabbrica, i 40 partecipanti hanno così potuto vedere dal vivo il funzionamento dei nostri compressori”.

Il successo di questi incontri ha spinto Mattei a prevederne altri anche in futuro: “Il format del simposio è molto accattivante. Da un lato, Mattei può illustrare al meglio i vantaggi dei suoi prodotti alla presenza di un pubblico selezionato, spinto da un reale interesse alla conoscenza dei prodotti. Dall’altro, il cliente finale si sente seguito in modo esclusivo, può approfondire gli aspetti tecnici delle macchine grazie al contatto diretto con il personale dell’azienda e, come nel caso di Poltava, può addirittura provare sul campo la reale efficienza dei compressori. Il vantaggio di questo tipo di incontri rispetto alle fiere è notevole: si contengono i costi di partecipazione, si evita la dispersione data dalla presenza di troppi brand e si concentrano le attenzioni su una serie di prospect realmente interessati”.

Nell’Est-Europa le potenzialità del mercato per Mattei sono enormi perché la sua esclusiva tecnologia è ancora poco conosciuta, ma all’avanguardia e in continua evoluzione grazie agli ingenti investimenti in ricerca e sviluppo. Il valore aggiunto degli incontri one-to-one sta proprio nella possibilità di spiegare in modo dedicato a un ristretto gruppo di utilizzatori un prodotto ricco di specifiche tecniche, dando loro la possibilità di approfondire l’argomento.

“Dal 2017 ho assistito a una crescita percentuale in doppia cifra del fatturato nei mercati della Russia e della Comunità degli Stati Indipendenti Occidentali, in cui sicuramente gioca un ruolo importante il made in Italy, che anche in questi Paesi è sentito come sinonimo di alta qualità. Altra caratteristica vincente dei compressori Mattei è la loro versatilità: possono infatti trovare applicazione nella quasi totalità delle applicazioni industriali. Durante i meeting dei mesi scorsi abbiamo coinvolto utilizzatori finali di settori industriali estremamente diversificati, spaziando dal tessile al meccanico e all’alimentare. Altro ambito dove i compressori Mattei possono dire la loro è quello delle applicazioni OEM nel settore ferroviario e dei trasporti pubblici, in cui la silenziosità e l’efficienza energetica della tecnologia a palette fa la differenza rispetto alla concorrenza”.



MISCELA PERFETTA DI QUALITÀ

I compressori Mattei sono approdati all'estremità dell'emisfero australe per contribuire alla qualità di uno dei migliori caffè del Sudafrica, quello del brand TriBeCa Coffee. L'aspetto più apprezzato è la grande affidabilità della tecnologia a palette, che garantisce aria compressa di qualità su cicli di lavoro molto intensi e in condizioni ambientali gravose, legate alle alte temperature tipiche del processo di torrefazione.



Il nome richiama il famoso quartiere di New York, situato nel distretto sud di Manhattan (il "Triangle Below Canal Street"), ma non deve trarre in inganno sulla collocazione geografica di TriBeCa Coffee. Si tratta, infatti, di una società sudafricana che ha il proprio "core business" nel settore della produzione del caffè, cui si affiancano altre attività correlate nell'ambito della ristorazione, e che ha deciso di avvalersi della tecnologia rotativa a palette dei compressori Mattei per mantenere intatta l'eccellenza dei suoi prodotti.

La storia di questa società ha inizio nel 1996, quando lo statunitense Dale Mazon apre la prima caffetteria TriBeCa a Pretoria, con l'idea di importare anche in Sudafrica la cultura del caffè newyorkese, dove poter gustare prodotti di alta qualità. L'intuizione si rivela vincente e, nel tempo, la società amplia il suo business, anche grazie all'ingresso di Martin Fitzgerald e Ernst Penzhorn, imprenditori capaci di cogliere tempestivamente diverse opportunità. Tra queste, gli investimenti in Europa con l'apertura di quattro caffetterie in Polonia, la partnership con i supermercati Woolworths iniziata negli anni 2000 e ampliata nel tempo, e soprattutto la scelta di diventare produttori di caffè con l'apertura del primo piccolo impianto a Pretoria. "Grazie alla continua ricerca delle migliori materie prime e a un'innovativa



Qualità sempre ai massimi livelli e business in continua espansione: TriBeCa è una realtà industriale di successo che si è affidata ai compressori Mattei per garantire l'eccellenza del suo caffè.

politica industriale, basata su un'attenta gestione di stock a magazzino, garantiamo ai nostri clienti miscele di altissima qualità ed elevati standard di freschezza – commenta Surine Viljoen, Chief Operating Officer di TriBeCa – Oggi l'azienda produce sia caffè convenzionale che in capsule, rifornendosi di materie prime da piccoli produttori sudafricani e incentivando così lo sviluppo economico delle comunità locali, di cui sostiene anche l'educazione primaria con diversi progetti. Dal 2013 sono stati aperti anche alcuni ristoranti a marchio TriBeCa che forniscono prodotti naturali".

Oggi il network TriBeCa dà lavoro a circa 2.000 dipendenti e il suo marchio è leader in Sudafrica nella vendita al dettaglio di caffè macinato e in chicchi: "Secondo i dati aggiornati a giugno 2018, TriBeCa detiene il 33% della quota di mercato e segna costanti trend di crescita: produciamo di media tra 120 e 130 tonnellate di caffè tostato al mese e stiamo per raddoppiare la nostra capacità produttiva con l'inaugurazione di un nuovo stabilimento" afferma Viljoen.

C'è anche un pizzico di made in Italy nel caffè TriBeCa: "Nell'industria del caffè e in generale in quella food, il ruolo dei compressori è fondamentale. Mattei gode di un'ottima reputazione in questo ambito ed è per questo che ci siamo affidati alla sua tecnologia per garantire



gli alti standard qualitativi del nostro prodotto” afferma Geoffrey Theart, Production Manager di TriBeCa.

Per far fronte alle ingenti quantità di aria compressa richieste, nell’impianto di torrefazione TriBeCa sono stati installati compressori a velocità variabile della serie Optima Plus (con essiccatore integrato) e due compressori della serie ERC: *“Il 90% dei nostri impianti è dotato di sistemi pneumatici che necessitano di una fornitura stabile e continua di aria compressa. Se così non fosse, i ritmi di produzione verrebbero irrimediabilmente rallentati, con un notevole dispendio di costi e, soprattutto, ripercussioni negative sulla qualità del prodotto. Dei compressori Mattei apprezziamo proprio la grande affidabilità: con i soli interventi di manutenzione ordinaria, gestiti dal distributore locale Rotorvane, le macchine sopportano i frenetici ritmi di lavoro senza guasti, fornendo sempre aria compressa di qualità – spiega Theart – Inoltre, questi compressori sono in grado di lavorare in modo ottimale anche in condizioni estreme, come in presenza di elevate temperature*

che, nel processo di tostatura dei chicchi di caffè, raggiungono i 230°C. È anche grazie alla stabilità delle prestazioni dei compressori Mattei nel tempo che possiamo garantire ai nostri clienti quegli alti standard di qualità, che sono ormai associati ai prodotti TriBeCa”.

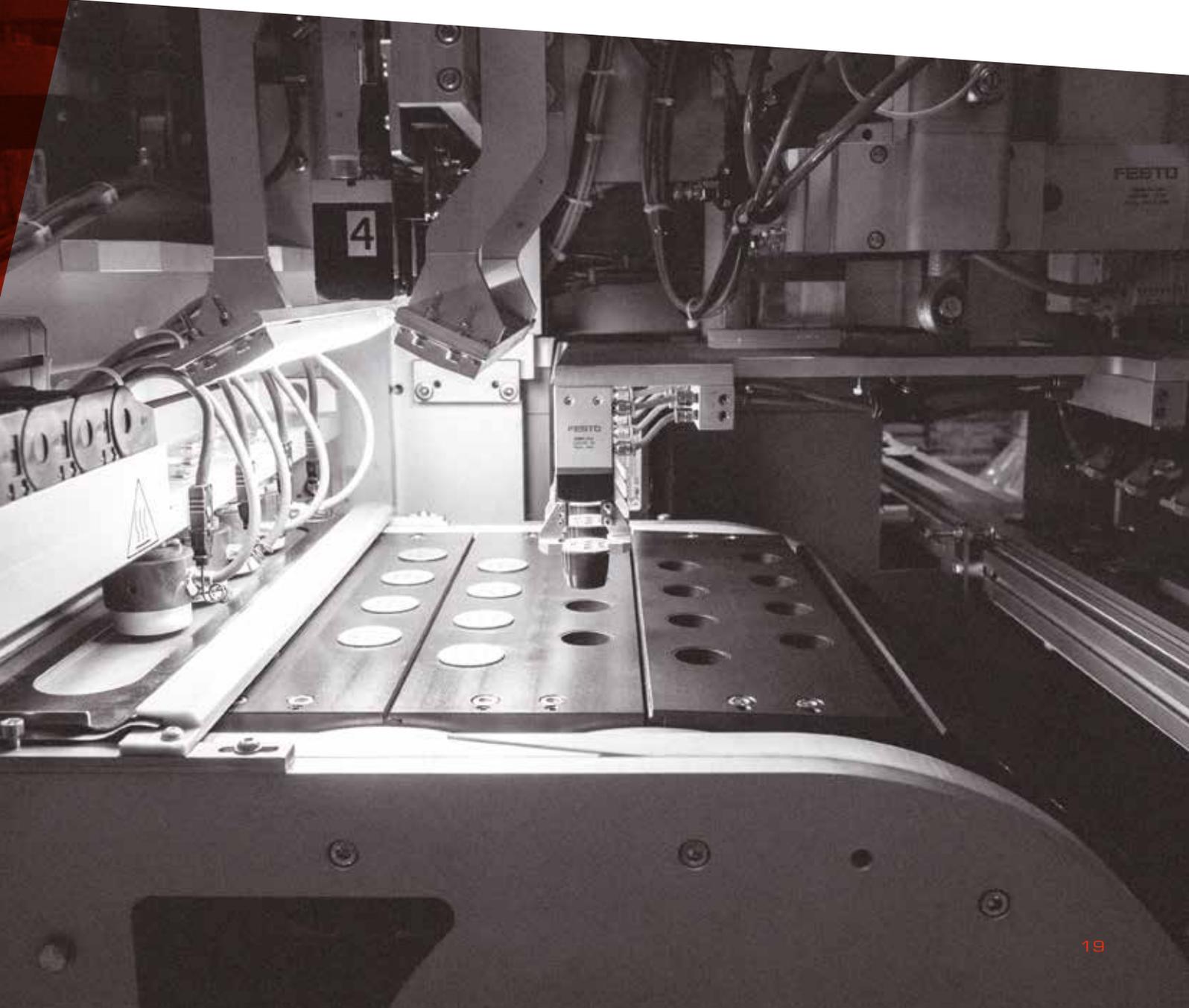
Un business in continua ascesa quello di TriBeCa, che a breve aprirà un nuovo impianto per la torrefazione: anche in questo caso, per la fornitura di aria compressa è stata confermata la partnership con Mattei. *“Per il nuovo stabilimento è in consegna una macchina di ultima*

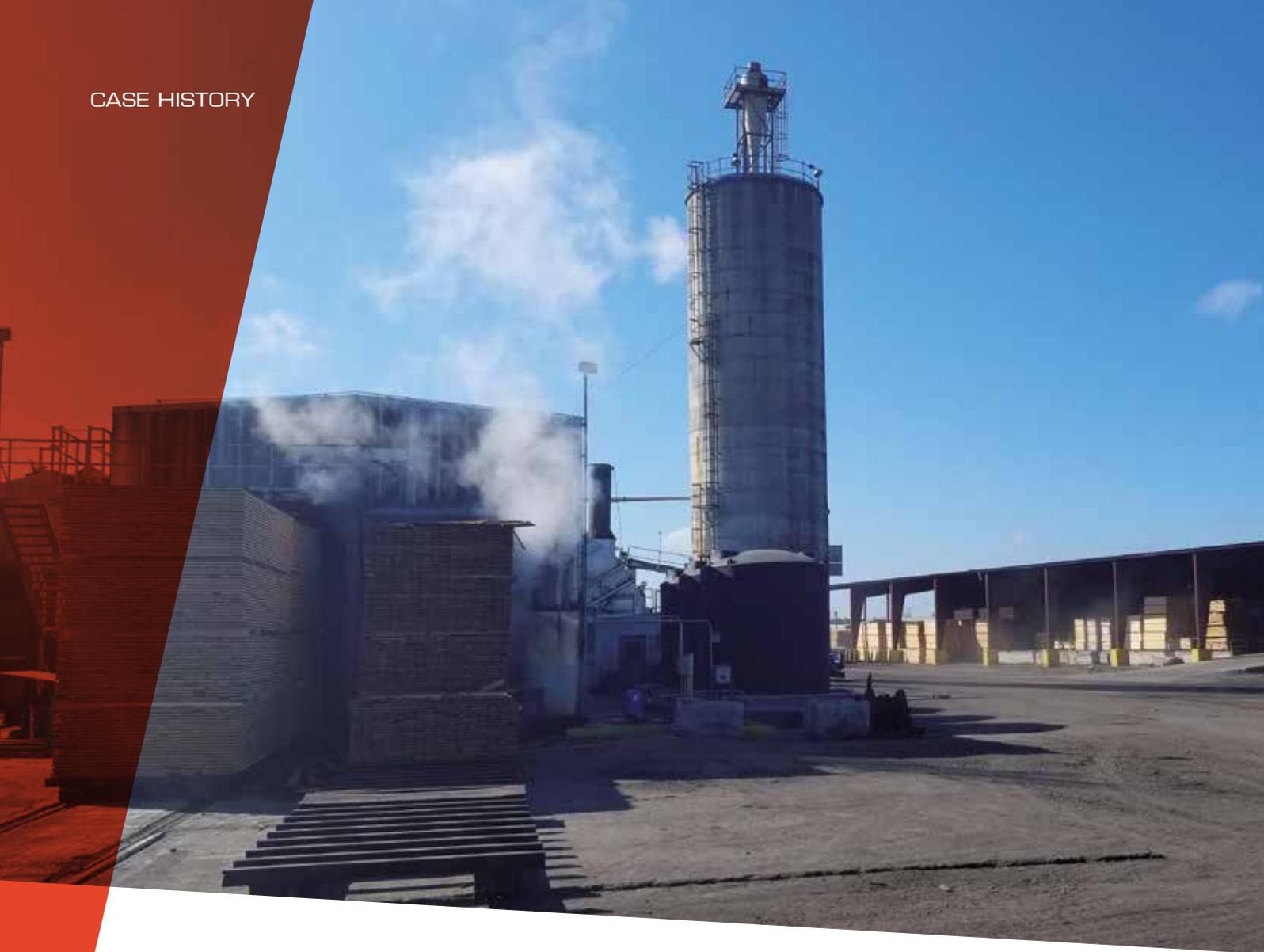


“Ciò che apprezzo di più nei compressori Mattei è la loro grande affidabilità che si traduce in una fornitura di aria compressa continua e stabile e sempre di ottima qualità, un aspetto fondamentale in un’industria food come TriBeCa.”

Geoffrey Theart,
Production Manager, TriBeCa Coffee

generazione, una Blade 22 i Plus – spiega Cindy van der Watt, operation manager di Rotorvane Compressor Sales, dal 2011 distributore ufficiale Mattei per il Sudafrica – Dotato di inverter ed essiccatore integrato, questo modello ha un ottimo rapporto costo/prestazioni e, grazie all'accoppiamento diretto motore/compressore, garantisce un funzionamento ottimale anche alle basse velocità, con un conseguente risparmio di energia e maggiore silenziosità di esercizio”.





Conifex Timber Inc, azienda canadese all'avanguardia nella lavorazione del legname, ha scelto la tecnologia rotativa a palette dei compressori Mattei per uno dei suoi impianti produttivi negli Stati Uniti. Un'operazione che ha portato una serie di benefici, tra cui spiccano manutenzione ridotta, prestazioni superiori e consumi di energia più bassi.

PIONIERI DELLE PALETTE

Conifex Timber Inc. è una società quotata fondata nel 2008 a Vancouver che, insieme alle sue controllate, si occupa della produzione e della finitura di legname destinato ai mercati canadese e statunitense, oltre che della sua distribuzione in tutto il Nord America e in Asia.

Nel luglio 2018, Conifex ha acquisito la segheria Suwannee Lumber di Cross City in Florida, specializzata nella lavorazione di legno di grandi dimensioni e nella realizzazione di prodotti per



il decking di alta qualità. Qui, nel 2017, sono stati installati alcuni compressori rotativi a palette Mattei, a seguito della necessità di migliorare l'efficienza produttiva dello stabilimento. Artefice della partnership è stato Don Parker, titolare della DLP Compressors Inc., distributore locale della Mattei, che così racconta: *“L'impianto di Cross City si trovava a fronteggiare continui fermi macchina e dannose mancanze nella fornitura di aria durante il funzionamento dell'impianto, dovuti ai ripetuti guasti ai compressori rotativi a vite precedentemente installati che richiedevano continui interventi di riparazione con ingenti costi. La DLP Compressors aveva già riscontrato questi tipi di problemi in altre aziende di Alabama, Florida e Georgia e così, quando ho conosciuto la tecnologia rotativa a palette Mattei, mi sono subito reso conto della sua indubbia superiorità in termini di affidabilità ed efficienza energetica: era la soluzione più adatta anche ai problemi della Conifex”.*

Nello stabilimento di Cross City sono quindi stati installati due compressori ad alta efficienza, Maxima 55 e Maxima 110. *“Eravamo alla ricerca di un partner affidabile per la fornitura di aria compressa al giusto prezzo e la DLP Compressors ha svolto davvero un ottimo lavoro, dalla consulenza all'installazione delle macchine, fino all'assistenza after-sales – afferma*

“Le due macchine ad alta efficienza della serie Maxima di Mattei hanno aumentato i ritmi della nostra produzione e, al contempo, abbassato i consumi energetici.”

Chuck Morgan,
General Manager, Conifex Cross City

Chuck Morgan, General Manager dell'impianto Conifex di Cross City – *Da quando abbiamo installato i due compressori della serie Maxima, non solo sono cessati i problemi che riscontravamo con i precedenti compressori a vite, ma abbiamo anche rilevato una maggiore capacità di aria, minori costi di manutenzione e una riduzione dei consumi energetici: tutti elementi che hanno contribuito al raggiungimento del nostro obiettivo finale, il miglioramento dell'efficienza”.*

I compressori Mattei si sono rivelati molto performanti anche in un ambiente di lavoro con condizioni operative gravose, legate alla presenza di polvere e residui di legno nell'aria, che avrebbero potuto minare la qualità dell'aria compressa.

L'impianto produttivo di Conifex a Cross City è la prima segheria negli Stati Uniti ad avvalersi della tecnologia rotativa a palette: una scelta che finora si è rivelata vincente sia per l'azienda, che ha incrementato la sua produzione e diminuito i costi, sia per l'ambiente grazie al corrispondente abbattimento dei consumi energetici.





Mettere i clienti nella condizione di operare in modo efficiente, sotto il profilo economico ed ambientale, è uno degli obiettivi prioritari di Mattei.

MIGLIORARSI SEMPRE, PER I NOSTRI CLIENTI E IL NOSTRO PIANETA

L'efficienza energetica è una caratteristica "naturale" dei compressori Mattei, insita nelle loro lineari geometrie costruttive e nell'esclusiva tecnologia rotativa a palette. Rispetto a un compressore a vite, infatti, una macchina Mattei è affidabile e funziona in media 100.000 ore senza richiedere interventi di manutenzione, assicura aria compressa di qualità e riduce notevolmente i consumi energetici, grazie alla bassa velocità di rotazione (fino a 1.000 giri/min) e al rapporto 1:1 tra la velocità del motore e del gruppo pompante.



SISTEMI DI CONTROLLO E RECUPERO CALORE

Essere stati, per molti versi, pionieri e innovatori in questo ambito ha portato Mattei a **perfezionarsi**, per realizzare prodotti con performance sempre più elevate in termini di eco-sostenibilità. La massima efficienza operativa, con un significativo ritorno di investimento, trova espressione nei **compressori energy saving** della **serie a velocità variabile Optima e Blade i** e della **serie ad alta efficienza Maxima**, di cui **Maxima Xtreme** rappresenta la più recente evoluzione. Agli obiettivi di efficienza dei compressori Mattei contribuiscono anche i **sistemi di controllo** che garantiscono una riduzione dei consumi di energia fino al 35%, e i **sistemi di recupero** fino all'80% del calore disperso durante il processo di compressione, da impiegare in altri usi industriali. Lo studio di soluzioni su misura per **applicazioni veicolari**, soprattutto in ambito **elettrico**, rappresenta una delle ultime frontiere della ricerca progettuale di Mattei.

Mattei è sinonimo di efficienza non solo nei prodotti, ma anche nei processi industriali, organizzati secondo i più avanzati principi del **Lean Management**.

Con Mattei l'efficienza diventa realtà, oggi più che mai.



COMPRESSORI ENERGY SAVING



RICERCA PROGETTUALE



LEAN MANAGEMENT

Proteggi il tuo impianto
con il piano di
estensione garanzia

MYCARE 6



Copertura gratuita sui compressori
d'aria Mattei per 6 anni



Tariffe chiare e senza sorprese



Certezza delle prestazioni nel
tempo grazie ai ricambi originali



Assistenza certificata Mattei



Richiedi subito l'attivazione del piano MyCare 6.
Vantaggiosi risparmi economici e
pianificazione certa del budget.
Per i dettagli e le condizioni contatta Mattei.
Vai su matteigroup.com/it/contatti