

L'aver da sempre puntato sui mercati internazionali ha reso oggi Matteuzzi Srl una realtà industriale che per il momento non teme la crisi. Se molte aziende italiane inseguono in questi anni l'internazionalizzazione come un'ancora di salvezza per superare le difficoltà del mercato interno ed europeo, Matteuzzi questo tema lo ha affrontato all'inizio degli anni '70 e ne ha fatto una vera e propria impostazione aziendale, per cui oggi, che grazie ad internet la comunicazione è resa ancor più facile, l'azienda bolognese esporta il 95% della propria produzione e si presenta ai clienti con un sito in lingua inglese.

“Non avendo preclusioni di alcun tipo, siamo sempre pronti a rispondere alla domanda che sorge di volta in volta dai diversi mercati, una domanda che a volte è anche imprevedibile e sorprendente, perché può dipendere da motivi economici e politici legati al Paese” afferma Emilio Matteuzzi, contitolare dell'azienda. Se infatti Stati Uniti e Canada, dove secondo Matteuzzi “il mercato non si è mai fermato” sono tuttora le destinazioni principali delle macchine bolognesi, oggi il maggior fermento l'azienda lo registra in Europa dell'Est, Sudamerica ed Estremo Oriente.

Le macchine che più rappresentano Matteuzzi e che ne sono quasi sinonimo sono le raspatrici computerizzate. Ce ne sono ormai più di 1.000 funzionanti in tutto il mondo. Su questo prodotto l'azienda ha puntato oltre 20 anni fa, perfezionandolo fino a diventare un leader indiscusso nel mercato internazionale. Ma il range di prodotti Matteuzzi è ben più vasto e si può suddividere in tre settori principali: macchine per i fabbricanti di pneumatici nuovi, macchine e impianti completi per la ricostruzione e linee complete di macchine semiautomatiche o computerizzate per la finitura del battistrada prestampato. La maggior parte degli impianti di ricostruzione sono per i pneumatici autocarro, ma ci sono anche linee dedicate ad autovettura, 4x4 e SUV.

Nella sede unica di Bologna lavorano 30 dipendenti e l'azienda, che è stata fondata nel 1956, si avvale della collaborazione di tante piccole aziende fornitrici prevalentemente italiane. Matteuzzi commercializza in via diretta, impiegando pochi agenti e solo nei Paesi principali. Il servizio assistenza, fiore all'occhiello del produttore bolognese, non è un call center di personale istruito dall'azienda, ma sono gli stessi tecnici che progettano, producono e installano le macchine e che riescono, nel 99% dei casi, a risolvere il problema telefonicamente.

Il capitolo innovazione si basa sulla realizzazione di prototipi adattati alle esigenze dei clienti. Alcuni di questi prototipi rimangono tali e di proprietà esclusiva e riservata dei committenti; in altri casi diventano macchine di serie ed entrano nel catalogo aziendale.

Per quanto riguarda infine la possibilità che l'etichetta europea, nel prossimo futuro, possa

essere applicata anche ai pneumatici ricostruiti, Matteuzzi non ha dubbi: "tutto quello che controlla il pneumatico ricostruito, va a vantaggio del pneumatico ricostruito".



La raspatrice computerizzata RAS 90-DC4 Ultra nel contesto di uno degli impianti installati recentemente da Matteuzzi

Questo articolo, in inglese e tedesco, è pubblicato nel numero di Dicembre dello  "[Speciale Ricostruzione](#)" pubblicato dal nostro Gruppo Editoriale.

Per acquistare copie cartacee o richiedere abbonamenti alle riviste Tyre & Accessories e/o Neue Reifenzeitung, inviare una mail a info@pneusnews.it

© riproduzione riservata
pubblicato il 13 / 12 / 2012