

# ma.ti.ka. magazine

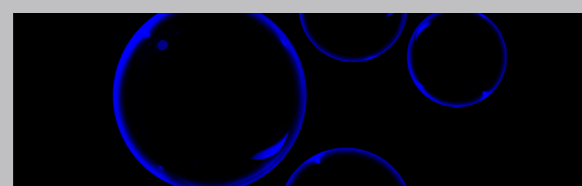
INFORMAZIONE • STUDIO • SVILUPPO • PROGRESSO  
INFORMATION • STUDY • DEVELOPMENT • PROGRESS



**"I think, I light up: this is  
EVOLUTION"**

MA.TI.KA EVOLVE  
MA.TI.KA EVOLVES 4Prepararsi al futuro  
Preparing for the futureNUOVI PRODOTTI E NUOVE IDENTITÀ  
NEW PRODUCTS AND NEW IDENTITIES 6Bisogni evoluti per mercati di oggi  
Evolved needs for today's marketsINVESTIRE NEL SUCCESSO  
INVESTING IN THE SUCCESS 8I tre pilastri portanti di Ma.ti.ka.  
The three supporting pillars of Ma.ti.ka.MA.TI.KA. INCONTRA  
MA.TI.KA. MEETS 10Insieme si può  
Together we canBELIEVE IN EVOLUTION  
BELIEVE IN EVOLUTION 12MA.TI.KA. ACADEMY  
MA.TI.KA. ACADEMY 14Direttore Responsabile  
Publisher  
Elisabetta ZiliottoEditore  
Editor  
Ma.ti.ka. s.r.l.Sede - Ricerca Sviluppo  
Headquarters - R&D  
Via Martiri della Libertà n. 8/10  
35012 Camposampiero (PD) ItalyStabilimento  
Plant  
Via G. Bizet, 61/65  
20092 Cinisello Balsamo (MI) ItalyRedazione  
Editorial Staff  
Tiziana Morgese  
Oscar Martini  
Giulia MeninComitato Scientifico  
Scientific Committee  
Dipl. Ing. Helfried Komatz  
AustriaPubblicazione autorizz. dal  
Trib.di Padova con iscrizione  
al N.2368 del 27.10.14Publication is authorized by  
the Court of Padua through  
registration to N.2368 on  
the date of 27.10.14Tutti i diritti riservati  
Riproduzione vietata  
All rights reserved  
Reproduction prohibited

matikasrl.it

Traduzione a cura di  
Translation by  
Janine MenocchioDesigned by  
Menta & Liquirizia

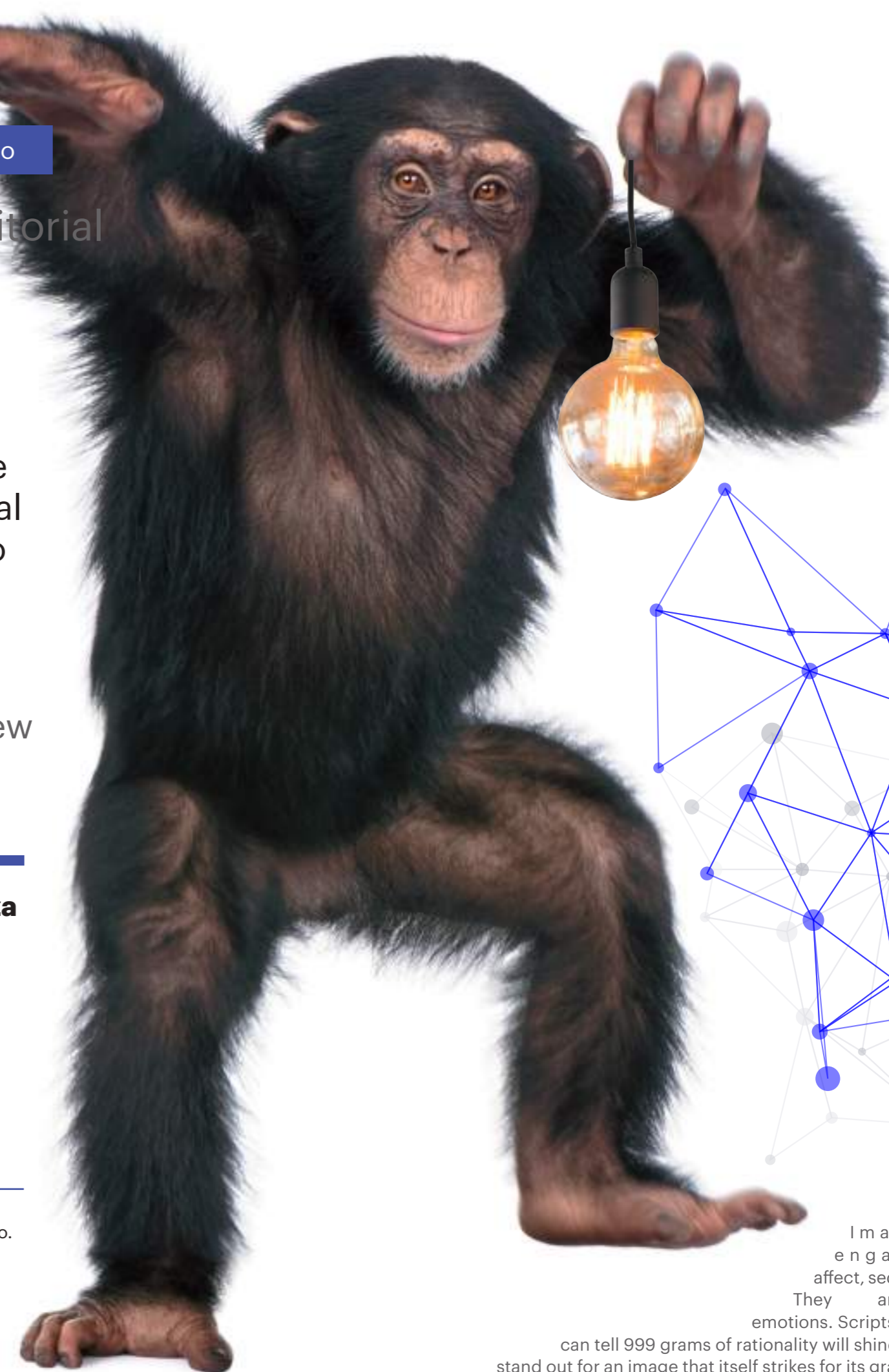
Elisabetta Ziliotto

## Editoriale | Editorial

Evoluzione  
legge di vitaLa biologia insegna che  
nuove sfide obbligano al  
cambiamento evolutivoEvolution  
law of lifeBiology teaches that new  
challenges compel  
evolutionary change**“L’evoluzione non è una forza  
ma un processo; non una  
causa ma una legge.”****“Evolution is not a force but  
a process; not a cause but  
a law.”**

(John Morley)

Le immagini coinvolgono, colpiscono, seducono. Suscitano emozioni. Scritti che possono raccontare 999 grammi di razionalità, brilleranno e si distingueranno per un’immagine che in sé colpisce per il suo grammo di follia. Con questa copertina Ma.ti.ka. vuole mandare un’immagine di evoluzione, non solo biologica, ma soprattutto creativa, perché alla base della sua **evoluzione** aziendale racconta l’impegno di anni, anche non semplici come questi ultimi, dove pur trovando risposte autentiche e concrete, ha dovuto far emergere i suoi obiettivi profondi e, con una luce verso il futuro, ha ri-orientato anche la sua organizzazione. Forse qualche lampadina si è accesa, stimolata dalla recente pandemia, che ha imposto a tutti di riflettere sulla propria fragilità e sull’importanza di far riferimento a valori aziendali solidi anziché effimeri. Forse si è capito che non basta vivere bene, o addirittura benissimo, occorre anche con-vivere con gli altri, facendosi carico anche dei problemi e delle difficoltà della società che ci circonda. E una volta afferrato il senso del con-vivere, si può arrivare anche alla tappa successiva, quella del con-dividere, cioè far partecipare gli altri alle proprie fortune. Per un’azienda come Ma.ti.ka. che è sufficientemente agile e predisposta ad abbracciare il cambiamento, le sfide hanno creato nuove dinamiche e innescato una nuova crescita.



Images engage, affect, seduce. They arouse emotions. Scripts that can tell 999 grams of rationality will shine and stand out for an image that itself strikes for its gram of madness. With this cover Ma.ti.ka. wants to send an image of **evolution**, not only biological but, above all, creative. Because, at the base of its corporate evolution, it narrates the commitment of years, even not as simple as these last ones, where while finding authentic and concrete answers, it had to bring out its deep goals and, with a light toward the future, it reoriented its organization as well. Perhaps some light bulbs went on, stimulated by the recent pandemic, which forced everyone to reflect on their fragility and the importance of referring to solid rather than fleeting corporate values. Perhaps it has been realized that it is not enough to live well, or even very well. It is also necessary to co-live with others, taking on the problems and difficulties of the society around us. And once you grasp the meaning of co-living, you can also get to the next stage of co-sharing, letting others share in your fortunes. For a company like Ma.ti.ka. that is sufficiently agile and predisposed to embrace change, the challenges have created new dynamics and triggered new growth.

# Ma.ti.ka. evolve

Prepararsi al futuro

# Ma.ti.ka. evolves

Preparing for the future

Viviamo in un'epoca che non ha precedenti, la sfida che il mercato richiede è costruire o riorganizzare aziende in grado di prosperare a fronte di un cambiamento imprevedibile e in costante accelerazione. Anche il panorama economico attuale è in continua evoluzione ed è destinato a diventare sempre più molteplice.

Dinanzi a uno scenario ogni giorno più complesso, in cui il consumatore è **sempre più digitale, consapevole e immerso nell'information overload**, Ma.ti.ka. sta affrontando questo **tema di valenza strategica** e rilevante, sia per la continuità del business aziendale sia per lo sviluppo futuro dell'impresa, a viso aperto. L'esigenza di offrire le soluzioni più mirate e contingentate sono divenute per l'Azienda, leader nella produzione di sistemi di aerazione, l'obiettivo centrale. Si è iniziato con un nuovo look esteriore, rimodernando la facciata dell'headquarter di Camposampiero e si sta perfezionando l'acquisto di un nuovo capannone come unità produttiva.

Facendo tesoro dell'eredità del passato ma **guardando avanti**, Ma.ti.ka. ha inoltre posto nuove solide fondamenta in grado di migliorare il modo in cui utilizzare i dati, prendere decisioni, ridefinire la cultura aziendale e **pianificare il futuro**. Per quanto riguarda il mondo digitale, infatti oltre a un nuovo sito web con una veste più mirata e una miglior capacità di veicolare informazioni, è stato perfezionato un sistema di disaster recovery per scongiurare il danno e la perdita di sensibili dati aziendali. Ma.ti.ka. mostra come in questo periodo particolare è riuscita a implementare cambiamenti significativi rendendo più sicuro, agile e più resiliente il proprio riassetto aziendale così da divenire, anche a livello internazionale, un competitor di tutto rispetto.

We currently live in an era beyond comparison. The challenge the marketplace demands is to build or reorganize companies that can thrive in the face of unpredictable and constantly accelerating change. The current economic landscape is constantly evolving and is set to become increasingly multifaceted.

Faced with a scenario that is becoming more complex every day, in which the consumer is **increasingly digital, aware, and immersed in information overload**, Ma.ti.ka. is tackling this **strategically important and relevant issue**, both for the continuity of the company's business and the future development of the company, with an open face. The need to offer the most targeted and contingent solutions has become the central goal for the company, a leading manufacturer of ventilation systems. It started with a new exterior look, remodeling the facade of the Camposampiero headquarters, and the purchase of a new warehouse as a production unit is being finalized.

Treasuring the legacy of the past yet **looking ahead**, Ma.ti.ka. has also laid a solid new foundation that can improve how it uses data, makes decisions, redefines corporate culture, and **plans for the future**. As for the digital world, in addition to a new website with a more focused look and a better ability to convey information, a disaster recovery system was perfected to avert damage and loss of sensitive corporate data. Ma.ti.ka. demonstrates how it has implemented significant changes in this particular time by making its corporate reorganization safer, more agile, and more resilient to become, even internationally, a respectable competitor.



ma.ti.ka

**“La storia dell'evoluzione insegna che l'universo non ha mai smesso di essere creativo o inventivo.”**

**“The history of evolution teaches that the universe has never stopped being creative or inventive.”**

*(Karl Popper e John Eccles)*

## Nuovi prodotti e nuove identità

Bisogni evoluti per mercati di oggi

## New products and new identities

Evolved needs for today's markets



airtek 3.0

Ma.ti.ka. ha insegnato che **Airtek** è sinonimo di efficienza. L'invenzione della linea di prodotto Airtek ha segnato uno step evolutivo nel mondo della movimentazione dell'aria. La prima ventola Airtek è nata nel 2016 e oggi siamo giunti alla sua terza generazione, l'**Airtek 3.0**.

Lo sviluppo della linea Airtek è stato spinto dall'evoluzione del mercato e dalla collaborazione di clienti sempre più esigenti ad ottenere prestazioni eccellenti. Il settore **R&D** di Ma.ti.ka. ha saputo cogliere queste esigenze, mettendo a disposizione del cliente gli strumenti di laboratorio costruiti ad hoc e le proprie **conoscenze**.

L'Airtek 3.0 eredita quindi le caratteristiche delle sue precedenti versioni, aggiungendo peculiarità che permettono di definirlo un prodotto che "rasenta la perfezione", e meritevole di **brevetto industriale**. La dimensione della pala è la stessa dell'Airtek 2.0, ma il nuovo design si differenzia grazie a una maggiore nervatura. Proprio in ragione di queste è stato possibile aumentare l'**airflow** della ventola, ottenendo un **maggior risparmio di energia** ed efficienza nelle prestazioni; un peso diminuisce e un miglior tempo di inversione viene guadagnato. Lo scambio termico viene massimizzato, viene ottimizzata la distribuzione dei flussi, garantita l'asimmetria in fase di inversione e migliorata la nebulizzazione dell'acqua. La caratteristica comunque che spicca maggiormente è proprio la **bellezza** di questo prodotto.

Ma.ti.ka. has taught that **Airtek** is synonymous with efficiency. The invention of the Airtek product line marked an evolutionary step in the world of air movement.

The first Airtek fan was born in 2016, and today it has reached its third generation, the **Airtek 3.0**.

The development of the Airtek line has been driven by the evolution of the market and the collaboration of customers, increasingly demanding excellent performance. Ma.ti.ka.'s **R&D** department has grasped these needs, making its purpose-built laboratory instruments and **knowledge** available to customers.

The Airtek 3.0 thus inherits the features of its previous versions, adding peculiarities that allow it to be called a product that "borders on perfection" and is worthy of an **industrial patent**.

The blade size is the same as in Airtek 2.0, but the new design differs thanks to greater ribbing.

Precisely because of that, it has been possible to increase the fan's **airflow**, resulting in **more significant energy savings** and performance efficiency; weight is decreased, and a better turnaround time is gained.

Heat transfer is maximized, flow distribution is optimized, inversion asymmetry is ensured, and water misting is improved.

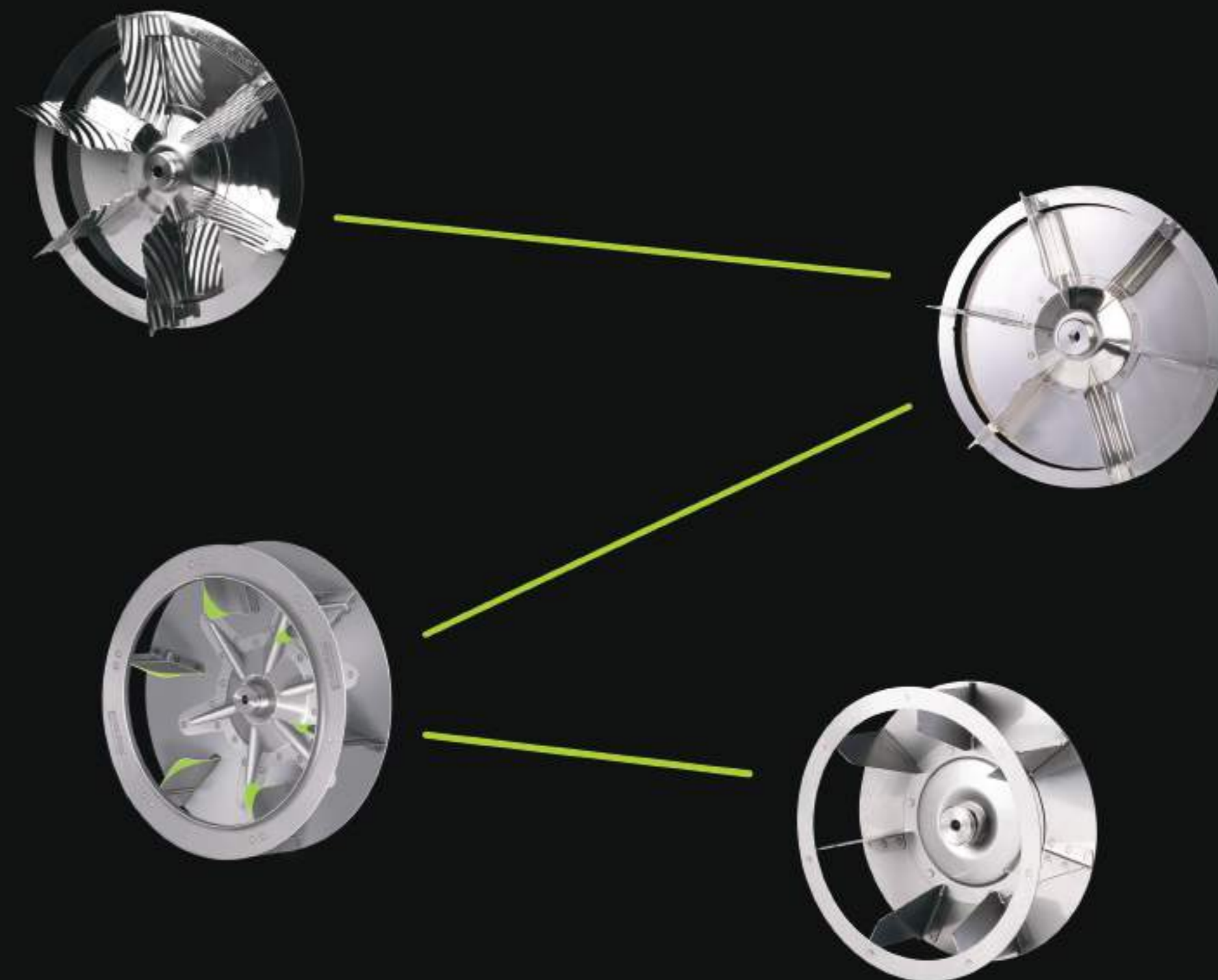
The feature, however, that stands out the most is precisely the **beauty** of this product.

**"Andare a braccetto con i clienti vuol dire co-creazione."**

**"Going hand in hand with customers means co-creation."**

(Seth Godin)

# THE AIRrevolution.



## Investire nel successo

I tre pilastri portanti di Ma.ti.ka.

## Investing in the success

The three supporting pillars of Ma.ti.ka.



Il contrasto tra caldo e freddo ha un unico arbitro: l'**aria**. Ma come vengono decise le regole del gioco? Il mondo della ventilazione si propone a diversi settori e Ma.ti.ka. si rivolge con particolare attenzione alle industrie. Il settore di punta servito da Ma.ti.ka. è quello dei **professionale-industriale**, di cui è leader mondiale. Ma.ti.ka. ha ottenuto tale primato grazie a tre pilastri, “le tre chiavi” che aprono le porte dei mercati: i **prodotti**, il **R&D** e i **servizi**.

Il **R&D** è il cuore pulsante dell'azienda, qui nascono le idee e si realizzano i **prodotti**. Il nostro laboratorio innovativo permette di testare non solo le ventole, ma anche l'intero prodotto finito del cliente, quindi di misurarne le prestazioni, studiarne i possibili miglioramenti e offrire di conseguenza un **servizio** di consulenza al cliente.

Il team R&D collabora inoltre con il cliente per creare la ventola che meglio si adatti al prodotto in elaborazione: i tecnici di Ma.ti.ka., insieme ai tecnici dell'azienda cliente, effettuano le modifiche necessarie, pensate ad hoc, perché ogni ventola standard possa raggiungere il risultato che il cliente desidera. Questa collaborazione ha dato vita al **co-design**, un servizio unico offerto da Ma.ti.ka., volto al continuo miglioramento e allo scambio di conoscenze. L'esigenza del cliente diventa uno stimolo per lo studio e per l'evoluzione.

Al reparto **R&D** va il merito di ideare diverse invenzioni, che sono tutt'ora ritenute la chiave di volta nel mondo della ventilazione. Grazie alle idee e le realizzazioni di queste invenzioni Ma.ti.ka. è stata premiata con diversi **brevetti industriali**.

The contrast between hot and cold has one arbiter: **air**. But how are the rules of the game decided? The world of ventilation caters to a variety of sectors, and Ma.ti.ka. pays special attention to industries. The leading sector served by Ma.ti.ka. is **industrial ovens**, in which it is a world leader. Ma.ti.ka. has achieved this leadership through three pillars, “the three keys” that open the doors to markets: **products**, **R&D**, and **services**.

R&D is the beating heart of the company. This is where ideas are born, and **products** are made. Our innovative laboratory allows testing the fans and the customer's entire finished product, measuring its performance, studying possible improvements, and offering custom consulting **services** accordingly.

The R&D team also works with the customer to create the fan that best suits the developed product: the Ma.ti.ka. engineers, together with the customer company's engineers, make the necessary modifications, designed ad hoc so that each standard fan can achieve the result the customer wants. This collaboration has resulted in **co-design**, a unique service offered by Ma.ti.ka, aimed at continuous improvement and knowledge exchange. The customer's need becomes a stimulus for study and evolution.

The R&D department is credited with devising several inventions which are still considered the keystone in the world of ventilation. Thanks to the ideas and achievements of these inventions, Ma.ti.ka. has been awarded several **industrial patents**.

Prodotti

R&D

Servizi

Elisabetta Ziliotto

# Ma.ti.ka. incontra

Insieme si può

# Ma.ti.ka. meets

Together we can



**“La regola aurea del marketing: proponetevi ai vostri clienti così come vorreste che si proponessero a voi.”**

**“The golden rule of marketing: pitch yourself to your customers as you would like them to pitch themselves to you.”**

(Philip Kotler)

Il 2023 per Ma.ti.ka. sarà un anno denso di partecipazioni a Fiere e Manifestazioni Internazionali. Si comincerà a **Francoforte** dove **dal 13 al 17 marzo** si terrà **ISH 2023**, una delle più importanti realtà fieristiche che riunisce il mondo del bagno, le tecnologie per il risparmio energetico, la climatizzazione, l'automazione degli edifici e le energie rinnovabili. Ma.ti.ka., all'interno dell'area dedicata alle tecnologie per il riscaldamento e il condizionamento dell'aria e alle soluzioni che sfruttano le energie rinnovabili, sarà presente con il suo stand.

A **luglio dal 25 al 28** l'azienda italiana sarà presente come co-espositore a **FIPAN** che si terrà all'Expo Center Norte di **San Paolo del Brasile**. Questa Fiera della ristorazione e dell'ostelleria rappresenta da anni uno dei più importanti eventi dell'industria agro-alimentare sud americana e raduna professionisti dei settori della panificazione, della ristorazione e della pasticceria.

Gli appuntamenti continueranno con l'evento più atteso da Ma.ti.ka., l'**HOST di Milano** che quest'anno si terrà **dal 13 al 17 ottobre**. Questo evento biennale, giunto ormai alla 43° Edizione, è da tempo considerato la più importante vetrina per ciò che concerne la ristorazione e l'ostelleria, dato che qui vengono esposte le ultime novità del settore in termini di equipment, materie prime, attrezzature e semilavorati.

Ma.ti.ka. concluderà il 2023 la partecipazione come espositore alla fiera **IBA di Monaco di Baviera**, che si terrà sempre ad ottobre **dal 22 al 26**. Questo evento mondiale è fin dagli esordi dedicato al mercato dei prodotti da forno e delle attrezzature riguardanti l'industria dolciaria e la panificazione.

Un'anticipazione per il **2024**: Ma.ti.ka. sarà presente in **Fiera a Milano, dal 12 al 15 marzo**, per la prestigiosa manifestazione **MCE**, la piattaforma mondiale di business per le aziende del settore HVAC+R.

2023 will be dense with participation in International Fairs and Events for Ma.ti.ka. We will start in **Frankfurt**, where **ISH 2023** will be held from **March 13 to 17**. It's one of the most important trade fairs bringing together the world of bathrooms, energy-saving technologies, air conditioning, building automation, and renewable energy. Ma.ti.ka. will be present with its booth within the area dedicated to heating and air conditioning technologies and renewable energy solutions.

**In July, from the 25th to the 28th**, the Italian company will be a co-exhibitor at **FIPAN**, held at Expo Center Norte in **São Paulo, Brazil**. For years this Catering and Hospitality Fair has been one of the most important events in the South American agribusiness industry. It brings together professionals from the baking, restaurant, and pastry sectors.

The appointments will continue with Ma.ti.ka.'s most eagerly anticipated event, **HOST Milan**, which this year will be held **October 13 to 17**. This biennial event, now in its 43rd edition, has long been considered the most important showcase for what concerns the restaurant and hostelry industry since the latest industry innovations in terms of equipment, raw materials and semi-finished products are displayed here.

Ma.ti.ka. will conclude 2023, participating as an exhibitor at the **IBA fair in Munich**, also on **October 22 to 26**. This world event has, since its inception, been dedicated to the bakery products and equipment market concerning the confectionery and baking industry.

A sneak peek for **2024**: Ma.ti.ka. will be at the **Milan Fairgrounds, March 12 to 15**, for the prestigious **MCE** event, the global business platform for HVAC+R companies.



NATIONAL  
RESTAURANT  
ASSOCIATION  
SHOW 2022

# believe in evolution



Il sogno americano è ormai realtà. Ma.ti.ka. è da sempre a stretto contatto con l'America, ma uno dei traguardi realizzati nel 2022, il tassello mancante, è stato conseguito esponendo per la prima volta a maggio 2022 alla fiera **NRA di Chicago** dedicata al mondo Ho.re.ca. Ospiti di questo Salone i più importanti brand di costruttori di **forni professionali**, provenienti da tutto il mondo.

Questa Rassegna fieristica è stata un'occasione importante per aumentare il bacino di conoscenze di Ma.ti.ka. e per osservare le dinamiche del **mercato d'oltreoceano**. I prodotti Ma.ti.ka. hanno destato interesse sia tra gli operatori del settore, sia tra i numerosi visitatori. Il prodotto che ha destato maggior interesse è stato l'**Airtek 3.0**, giudicato da alcuni visitatori più come un oggetto di design che come un componente brevettato per forni.

Il bilancio finale è stato decisamente positivo: durante i 5 giorni della manifestazione sono stati siglati nuovi importanti accordi commerciali, soprattutto per il settore R&D, in particolare con tecnici americani, molto sensibili a tutto ciò che è **innovazione**.

The American dream is now a fact. Ma.ti.ka. has always been in close contact with America. Still, one of the milestones achieved in 2022, the missing piece, was performed by exhibiting for the first time in May 2022 at the **NRA** exhibition in **Chicago** dedicated to Ho.re.ca. world. Hosted by this Exhibition were the most influential brands of **professional oven manufacturers** from all over the world.

This Trade Show Review was a significant opportunity to increase Ma.ti.ka.'s knowledge base and observe the dynamics of the **overseas market**. Ma.ti.ka. products aroused interest among both industry professionals and many visitors. The most exciting product that attracted the highest interest was the **Airtek 3.0**, judged by some visitors as more of a design object than a patented oven component.

The final balance was definitely positive: during the 5-day event, important new business agreements were signed, especially for the R&D sector, especially with American technicians, who are very sensitive to everything that is **innovation**.

**“Le persone non comprano prodotti e servizi, ma relazioni, storie e magia.”**

**“People do not buy products and services but, relationships, stories and magic.”**

(Seth Godin)

## TorqueTech

AMERICA  
USA

“For more than a decade, Ma.ti.ka s.r.l and TorqueTech Systems Inc. have been working together in North America to provide innovative and cost-effective solutions to the commercial oven markets, air handling, and exhaust businesses. Together this team adds the most up-to-date technology, noise reduction, and power conservation systems. The energy this team brings to this area of the world is unmatched.

We attended the N.R.A. Show in Chicago, recently meeting current and prospective customers. The Ma.ti.ka product uniquely suits the commercial cooking industry. Ma.ti.ka's ideas and TorqueTech's efforts will save our customers' costs. This combination provides a win-win for all involved.”

**Torque Tech Systems, LLC**

James Krisko

## Nova Güç

TURCHIA  
TURKEY

“As Nova Power, we are proud of supplying our country's industrial equipment needs with world brands that stand out with their quality and technology since the day we were established. Although our product range mostly includes gearboxes and electric or vibration motors, thanks to Ma.ti.ka, we expand our product range and provide industrial oven producers with Ma.ti.ka's high-technology impellers.

To strengthen our ongoing cooperation since 2016, we are constantly improving our customer portfolio with the aid of visits to current and potential customers. For this purpose, we are always looking for industry-specific exhibitions. Moreover, we regularly attend to them to promote Ma.ti.ka's products. Also, whenever possible, we visit Ma.ti.ka too. This way, we can closely follow the developments of Ma.ti.ka's technology. We believe that this is still the beginning of a long-term partnership. Due to the fact that our cooperation will get stronger every day because of our achievement motive and the vision of Ma.ti.ka, which is always aimed for perfection.”

**NV NOVA**

Sine Özalp

## PS Combustao

BRASILE  
BRAZIL

“Our history with Ma.ti.ka. began in 2018 when Mr. Tiago Verutti, Sales Manager of PS Combustao, visited Ma.ti.ka.'s booth during MCE Exhibition in Milan. They had a good conversation and explanation about the plans of business in Brazil. Then they decided to start a partnership to introduce Ma.ti.ka. in Brazil.

We realized that this would be a good idea because the Ma.ti.ka.'s products are very good and with better quality than the Brazilian's fans.

So we started the work here introducing the brand at events, conventions and customer prospecting.

We are receiving good feedback from our clients over these years and understand that this partnership will develop more and we have a good expectation for next years. For that we will continue the work with our clients and discovery News that get success cases.”

**PS**  
combustão

Carolina Rocha



Il Sole 24 Ore - Economic Journal  
Mercoledì 21 Settembre 2022 - N.260



Il Sole  
**24 ORE**

## MA.TI.KA. Our vision, your evolution. Leader nella movimentazione dell'aria

Innovazione, evoluzione ed esperienza di oltre 40 anni di attività sono il lo conduttore nella crescita aziendale di **Ma.ti.ka.**, divenuta punto di riferimento mondiale nella progettazione e produzione custom-made di **ventole e sistemi per la movimentazione dell'aria** ad elevato livello hi-tech. Il know-how in tutti i processi aziendali, con continui investimenti in innovazione tecnologica 4.0, le consente non solo di automatizzare processi produttivi in ottica Lean, con progetti di digital transformation, ma favorisce l'interazione man-to-machine necessaria per aumentare la capacità produttiva, oltre alla costante ricerca nel

miglioramento del prodotto. Il Team R&D progetta e realizza in laboratorio prodotti innovativi brevettati, anticipando le aspettative della clientela con prodotti in ottica green. Il percorso evolutivo tracciato dall'area marketing prende forma anche attraverso la partecipazione a ere internazionali, così da confrontarsi con i player dei settori Cottura professionale, Riscaldamento, Ventilazione, Elettrodomestico, Laundry, a ermandosi quale leader mondiale. L'imminente progetto di installazione dei pannelli fotovoltaici rivela l'attenzione di Ma.ti.ka. anche verso il risparmio energetico in ottica green. - [www.matikasrl.it](http://www.matikasrl.it)



# ma.ti.ka.®

## ACADEMY

L'Academy è divenuta da tempo parte fondamentale ed integrante della realtà aziendale di Ma.ti.ka., dove al centro ci sono **i giovani e la formazione**. Infatti in questi ultimi anni l'Azienda, allineata con la richiesta del mercato aziendale sempre più a caccia di professionalità, ha affiancato alla ricerca anche la parte formativa e la conoscenza accademica, mettendo in condivisione con scuole superiori e istituti universitari i saperi, i valori e le strategie che possano formare giovani talenti e collaboratori interni.

Ma.ti.ka. ha partecipato - grazie al patrocinio di CNA Veneto - alla scorsa edizione di **ExpoScuola**, evento di orientamento alla scelta della scuola superiore per i ragazzi di terza media, che per la prima volta nei suoi 25 anni di esistenza ha previsto un'area dedicata alle aziende del territorio per presentarsi ai ragazzi che oggi si trovano a scegliere il percorso di studi dopo la quinta superiore.

**Tiziana Morgese**, CEO dell'azienda specializzata nella produzione di ventole industriali ad alta tecnologia, ha raccontato in un'intervista a TeleChiara la realtà di Ma.ti.ka., i servizi proposti e l'offerta formativa (laboratori e seminari dedicati) per **coinvolgere gli studenti** a intraprendere scelte scolastiche che possano permettere loro di entrare velocemente nel mondo del lavoro.

Il **CNA** è da oltre 10 anni impegnato in questi progetti e propone incontri che coinvolgono studenti ed aziende del territorio. Ad aprile dello scorso anno, oltre 50 studenti delle classi terze dell'**I.T.I. Severi** di Padova hanno partecipato a una mattinata di confronto e dialogo con gli esponenti dell'azienda metalmeccanica dell'Alta Padovana. Nel corso dell'incontro, Tiziana Morgese ha presentato diversi aspetti del ciclo produttivo, dall'utilizzo dei materiali alle tecnologie applicate, oltre ai software utilizzati per la progettazione dei prodotti di Ma.ti.ka. L'interesse è stato impattante e anche in quest'ottica è ricominciata in azienda l'attività di **scouting**, con l'avvio di stage durante i quali i giovani possono confrontarsi e formarsi sia nei reparti produttivi che negli uffici di Ma.ti.ka.

**"Nella vita puoi ottenere tutto quello che vuoi se aiuti le altre persone ad ottenere tutto quello che loro vogliono."**

**"In life, you can get everything you want if you help others get everything they want."**

(Zig Ziglar)



The Academy has long since become a fundamental and integral part of Ma.ti.ka.'s corporate reality, where **young people and training** are at the center. In fact, in recent years, the Camposampiero-based company, aligned with the demand of the corporate market, which is increasingly on the hunt for professionalism, has added to its research the educational part and academic knowledge, sharing with high schools and university institutes the knowledge, values, and strategies that can train young talents and internal collaborators.

Ma.ti.ka. participated - thanks to the sponsorship of CNA - in the last edition of **ExpoScuola**, a high school choice orientation event for eighth graders, which for the first time in its 25 years of existence, included an area dedicated to local companies to introduce themselves to the young people who now find themselves choosing a course of study after the upper fifth grade.

**Tiziana Morgese**, C.E.O. of the company specializing in the production of high-tech industrial fans, told TeleChiara in an interview about the reality of Ma.ti.ka., the services offered, and the educational offerings (dedicated workshops and seminars) to **involve students** in making school choices that can allow them to enter the world of work quickly.

**CNA** has been involved in these projects for over ten years and offers meetings involving students and companies in the area. In April last year, more than 50 students from the third classes of **ITI. Severi** in Padua participated in a morning of discussion and dialogue with Alta Padovana metalworking company representatives. During the meeting, Tiziana Morgese presented different aspects of the production cycle, from materials to applied technologies and the software used to design Ma.ti.ka's products. The interest was impactful. With this in mind, **scouting** activities started again in the company, with the initiation of internships during which young people can confront and train both in the production departments and the offices of Ma.ti.ka.



---

**Our vision, your evolution.**



 **ma.ti.ka.**<sup>®</sup>

Made in Italy



Follow Ma.ti.ka.



ma.ti.ka. srl

matikasrl.it