

esclusiva

# INTERVISTA

MATTEO ARCARI DIRECTOR OF SALES & MARKETING MEMBRANE

di Elena Barassi

*Che si tratti di produzione d'azoto oppure trattamento dell'acqua, dosaggio di prodotti chimici o la loro purificazione, Membrane garantisce sempre il raggiungimento di risultati duraturi nel tempo, impegnandosi a comprendere le necessità dei clienti.*

*E' questo uno dei plus di un'azienda che, seppur di medie dimensioni, ha realizzato più di 1.300 impianti, in tutti gli oceani, in tutti i continenti. Abbiamo incontrato Matteo Arcari, director of Sales & Marketing di Membrane, azienda leader nel trattamento dei fluidi.*

## AL SERVIZIO DELL'AMBIENTE

**Membrane fornisce soluzioni a problemi. La società progetta soluzioni di tipo standardizzato o personalizzato utili al trattamento dei fluidi, che sono frutto della consolidata esperienza. La visione è creare valore e apportare ai Clienti benefici reali. Indipendentemente dalla richiesta e dalla complessità del problema, la società desidera dare al Cliente un servizio vero e di valore. Matteo Arcari, in questa intervista ci parla dell'azienda che, dall'anno della sua fondazione, ha mantenuto un trend sempre molto positivo, grazie alla capacità di mettersi in gioco, sempre e costantemente.**

#### **La società Membrane in poche righe...**

Nata nel 1983, Membrane è un'azienda a capitale privato italiano e si concentra soprattutto sull'applicazione del trattamento fluidi. Attualmente stiamo processando oltre 50 milioni di metri cubi l'anno di fluidi in generale. Unica azienda certificata ISO 9001, pur essendo una società di medie dimensioni, Membrane possiede know how, brevetti ed engineering. Ad oggi abbiamo circa 1300 impianti installati nel mondo, per quanto riguarda l'attività in ambiente marino, sia essa la dissalazione delle acque oppure il trattamento di altri fluidi in piattaforma, abbiamo raggiunto 6 oceani, ma in generale la nostra attività copre oggi tutti i continenti, inclusa l'Antartide. Membrane è nata dall'idea del fondatore, mio padre, che dopo diverse esperienze negli Stati Uniti, ha importato la tecnologia dell'osmosi inversa, della nanofiltrazione negli anni 80 anche in Italia. Il più grosso valore aggiunto che Membrane oggi può fornire ai propri clienti è dare loro quello di cui hanno veramente bisogno a prezzi estremamente competitivi. Per noi un impianto completato non è una storia finita bensì l'inizio di una collaborazione. Le tecnologie che più frequentemente trattiamo spaziano dall'osmosi inversa alla ultrafiltrazione, al trattamento delle acque reflue, la filtrazione fine, la nanofiltrazione, la generazione di azoto e ossigeno Skid di dosaggio e di pre-trattamento, separazioni acqua-olio e trattamento anche di fuel oil. Quest'ultimo poiché in alcuni casi in Medio

Oriente ci viene richiesto di applicare la tecnologia della coalescenza, cioè la separazione di solidi sospesi nel fuel oil prima di essere inviati alle turbine. Quasi tutti questi impianti sono in esecuzione antideflagrante secondo la normativa ATEX.



#### **MATTEO ARCARI**

Dopo una laurea in Ingegneria chimica conseguita presso il Politecnico di Milano, una seconda laurea MBA presso University of San Diego in California, Matteo Arcari, attuale direttore sales & marketing di Membrane, rimane negli USA rivestendo una posizione di rilievo in Fluid Systems Corporation. Nel 2000 rientra in Italia per dedicarsi all'azienda di famiglia. Matteo Arcari è attualmente detentore di alcuni brevetti per tecnologie e apparecchi per il trattamento dei fluidi, in particolare la purificazione spinta di fluidi e l'automazione di impianti basati su membrane.

#### **Parlare di una società del calibro di Membrane, significa parlare di tematica ambientale..**

Membrane è in effetti da sempre impegnata nel settore dell'ambiente in quanto tutti gli impianti sono direttamente o indirettamente al servizio di questo ambito. Direttamente la società realizza, solo per fare qualche esempio, impianti di depurazione delle acque, piuttosto che di separazione di acqua/olio nell'industria dell'Oil&Gas e petrolchimica oppure impianti per la produzione di acqua potabile; in modo indiretto invece vi sono alcune interessanti applicazioni nell'industria del petrolio, vista come industria che "sporca". In questo campo sono stati fatti grandi progressi e tuttora se ne stanno facendo: per esempio la società realizza la dissalazione delle acque di mare che serve per alimentare un pozzo di petrolio, in questo caso la filtrazione avviene con delle separazioni fisiche, appunto grazie alle membrane.

Queste tipologie di separazioni fisiche utilizzano semplicemente energia elettrica e solo in alcuni casi additivi chimici, peraltro biodegradabili e biocompatibili usati in minima quantità di parti per milione. Per questo posso parlare di un contributo di Membrane alla salvaguardia dell'ambiente, non scaricando nulla di nocivo nell'ambiente, e approvvigionandosi da una fonte di energia che è quella elettrica.

In alcuni casi, ad esempio quelli che noi chiamiamo i casi di scarico Zero, si realiz-



**SEA 20 DPLX EExD - Dissalatore ad osmosi inversa, ATEX, con pre-trattamento**

za un ottimo ciclo dell'acqua in cui si preleva l'acqua del mare, si produce acqua potabile, che ha un uso cosiddetto primario. Il 100% dell'acqua lavorata a diversi gradi di nobiltà viene poi riutilizzata.

#### **Di che cosa si occupa Membrane?**

In realtà la società non si occupa solo di liquidi, cioè all'acqua ma anche e soprattutto di separazione acqua/olio. In questo ambito per esempio abbiamo fornito in Algeria per il cliente finale Sonatrach attraverso il cliente italiano ABB tre grossi impianti in tre stazioni diverse per la separazione degli oli dell'acqua, fino ad arrivare ad un quantitativo di olio residuo praticamente non rintracciabile. Qui sono state utilizzate diverse tecnologie. Si tratta in pratica di un centro di processamento degli oli nel quale le acque che contengono questo inquinante vengono purificate, quindi possono ritornare in falda e possono di conseguenza essere riutilizzate per altri scopi. La società si occupa anche di gas per esempio l'azoto. In questo caso, invece di costosi macchinari, fino alle portate dove è possibile, Membrane preleva l'azoto dalla aria atmosferica, lo separa dall'ossigeno e produce azoto ovunque

sia necessario intertizzare ambienti.

L'azoto prodotto, con un titolo del 97-98%, e addirittura in alcuni casi del 99%, viene realizzato con delle membrane che operano una separazione fisica, quindi non avviene alcun processo chimico.

Un altro ambito che desta alcune preoccupazioni di carattere ambientale è il settore dell'elettronica, nel quale si producono elevati quantitativi di reflui.

In questo caso le acque di falda vengono purificate fino ad un livello tale da essere ancora più pure delle acque che vengono iniettate per uso ospedaliero, perché i circuiti elettronici devono avere acqua pulitissima,



**Dissalatore ad osmosi inversa**

sima, solo acqua pura, senza sale, senza TOC. Queste acque, però si arricchiscono di silicio e di tutti i composti di lavorazione. Qui ancora entriamo in gioco noi con le tecnologie dell'ultrafiltrazione oppure della nanofiltrazione per operare le separazioni. Una piccola parte di queste acque, quella che contiene le impurità, viene concentrata da noi e in seguito smaltita dai nostri clienti come scarichi speciali.

Questo in effetti rappresenta per i nostri clienti un grosso risparmio, in quanto riusciamo a concentrare l'acqua del 90, 95% quindi i costi vengono ridotti all'incirca del fattore 10. Stesso discorso può essere fatto per l'industria farmaceutica per la quale noi ci interessiamo di separazione sia dei componenti che dei principi attivi. A questo proposito abbiamo avviato pochi mesi fa un impianto per la separazione di un antibiotico molto efficace in un'industria che è all'avanguardia nella farmaceutica. In questo caso i reflui vengono recuperati, smaltiti, depurati per essere quindi scaricabili.

#### **Come gestite la tematica ambientale all'interno della società?**

Come filosofia nostra interna, sempre nell'ordine della coerenza, siamo stati molto attenti ad usare materiali bio-compatibili e abbiamo da sempre un occhio di riguardo all'ambiente anche per ciò che riguarda le nostre lavorazioni in officina. Pur essendo una piccola azienda, circa 25 persone in uffici e 20 in officina, curiamo molto questi dettagli e crediamo che i nostri clienti li apprezzino e rappresentino per noi un valore aggiunto. I nostri grossi clienti come ENI e Saipem sono in regime di ISO 9001 e quindi da sempre impongono la tutela dell'ambiente, che significa lasciare il sito pulito e non lasciare materiale da smaltire: noi siamo sempre in grado di fornire tutto ciò che viene richiesto.

#### **Parliamo adesso dei vostri mercati**

Pur essendo una realtà prettamente italiana, la maggior parte del nostro business è incentrato all'estero, in quasi tutti i continenti, perfino negli USA dove recentemente è stato venduto un grosso impianto.

I nostri mercati più importanti sono oggi Medio Oriente, Africa, Estremo Oriente ma anche i vari siti off-shore. Membrane gestisce tutti i mercati internazionali con una rete di agenti qualificati che hanno un mandato per promuovere i diversi prodotti e servizi tramite operazioni di marketing mirate, in effetti effettuano operazioni sia di sales che di marketing. La cosiddetta capacità dell'azienda di adattarsi ai mercati esteri è completa e altamente funzionale, per noi ad esempio lavorano professionisti che sono madrelingua nelle 5 principali lingue utilizzate nei diversi continenti in cui operiamo. Il nostro fiore all'occhiello è che noi abbiamo molteplici clienti di calibro internazionale, EXXON e Shell ad esempio, solo per citarne due, e non siamo nel modo più assoluto sub-contrattisti. Noi facciamo l'offerta e vendiamo direttamente all'end-user finale.

### **Avete in qualche modo risentito della crisi economica dell'ultimo anno?**

In effetti non abbiamo risentito in alcun modo della crisi, se non in misura minima. Il biennio 2007/2008 è stato di forte crescita, il 2009 si prospetta uguale al 2008, mentre le prospettive per il 2010 sono molto ottimistiche. Dal canto nostro stiamo da tempo diversificando i nostri mercati, siamo infatti presenti anche nel settore farmaceutico ed elettronico, ma anche la tipologia di prodotto. Membrane nasce come azienda di impiantistica, con un proprio know-how ed engineering molto sofisticati, realizza ed installa con le proprie risorse le varie tipologie di impianti; ciononostante ci siamo resi conto che nel nostro settore, cioè quello della strumentazione chimica, ci sono altre aree in cui possiamo dare un notevole contributo. A questo pro-



Quadro ATEX realizzato in SS316L

posito vorrei sottolineare che dall'anno scorso abbiamo iniziato con il Politecnico di Milano un lavoro di ricerca che quest'anno sfocerà in un brevetto di un prodotto estremamente innovativo per l'industria delle membrane. Questa, dal mio punto di vista, rappresenta una nuova pagina della nostra storia, perché da impiantisti diventiamo oggi produttori di strumenti al servizio della nostra stessa industria.

### **Qual è il valore aggiunto di Membrane?**

Ci sono diversi motivi che possono spiegare il nostro plus sui nostri competitors. Sicuramente la motivazione di base è che lavoriamo da 26 anni in questo mercato sempre in questo settore e in Italia, posso



Moduli in spedizione

dirlo con orgoglio, non c'è nessuna società che possa vantare questo primato.

Le società che trattano acque sono molteplici ma sono anche aziende che hanno spesso una vita breve, o vengono acquisite o cessano la loro attività e spariscono. Tra i grandi nomi mi viene in mente la Snam Progetti che possedeva al proprio interno un settore specifico tutto dedicato al trattamento delle acque a cui abbiamo fornito il nostro know how negli anni '80. Dopo aver lavorato su grandissimi progetti ad un certo punto hanno deciso di liquidare questo business, chiudendo la divisione. Rimangono oggi delle realtà imprenditoriali che non posso definire in senso stretto nostri competitors, in quanto sono piccole aziende focalizzate solo sul



Depuratore in Kazakistan per 3000 abitanti

trattamento delle acque e quindi abbiamo solo delle piccolissime aree di sovrapposizione. Membrane oggi sta diversificando in modo molto concreto.

Allo stato attuale ci stiamo infatti focalizzando molto più che sull'acqua, sui fluidi, come fuel oil, petrolio, azoto, soluzioni farmaceutiche. Vorrei inoltre sottolineare che nel settore delle membrane, la nostra certificazione ISO 9001 è unica in Europa a coprire tutte le 4 aree di progettazione, costruzione, avviamento e service.

### **Su cosa state lavorando al momento?**

Attualmente ci sono in corso 4 grosse operazioni, una in Kazakistan, una in Algeria, un'altra al largo delle coste italiane per il più grande rigassificatore al mondo nell'area di fronte a Ravenna, (un impianto in cemento a struttura fissa che possiede 5 impianti di Membrane) e uno nel Mediterraneo. In generale, a parte questi progetti oserei dire colossali, abbiamo operazioni in tutto il mondo, dal Vietnam alla Corea, al Medio Oriente.

### **I vostri obiettivi**

Distingueri gli obiettivi in due tipologie. Il primo è sicuramente quello di crescere come dimensione verso l'esterno. Stiamo già pensando ad una nuova organizzazione che ci permetta di espanderci sia dal punto di vista del numero di persone sia



**Dissalatore ad osmosi inversa ATEX preassemblato e precollaudato su Skid**

dal punto di vista del fatturato, ciò ovviamente significa accettare più ordini: stiamo attrezzandoci anche a questo. Dal punto di vista interno invece stiamo coltivando ormai da due anni progetti molto ambiziosi. Primo tra tutti il ciclo dell'ingegneria interamente eseguito su software tridimensionale, collegato ad ulteriori pacchetti che generano da soli la documentazione di commessa che nel nostro settore è abbastanza onerosa. La documentazione viene quindi preparata, inoltrata approvata e costituisce la base di progettazione. Il fattore tempo in questo ambito è molto critico poiché tutti i documenti sono propedeutici alla realizzazione della commessa. Siamo sempre stati noti sul mercato per essere un'azienda molto veloce, affidabile e economica e su questo stiamo

oggi mettendo ancora più energie proprio perché vediamo che alcune esigenze nascono e devono essere soddisfatte molto velocemente. Un'altra iniziativa molto costosa ma che rappresenterà di certo un valore aggiunto è l'introduzione in azienda del sistema SAP, uno strumento di una potenza incredibile. Oggi SAP è la colonna portante per la gestione di tutte le commesse di Membrane.

Questo ci differenzia da altri, anche da aziende molto più grosse. SAP ha il grandissimo vantaggio, che è quello di intercollegare tutte le operazioni interne, dall'MRP alla contabilità, dalla distinta base all'anagrafica, qualunque informazione in qualunque momento è disponibile a tutti e si lavora in tempo reale, cioè just in time. Per noi le parole chiave sono da sempre tempismo e precisione.

### **E, infine, l'ambito Ricerca & Sviluppo**

Nella nostra sede abbiamo un laboratorio interno che ha delle potenzialità direi più di indagine a livello macroscopico, ci affidiamo invece a società a noi associate, partner storici, per lo sviluppo di indagini mirate su materiali, sulla componentistica elettronica o sul software e a 2 università, quella di San Diego americana e il Politecnico di Milano con cui collaboriamo in modo molto efficace e sistematico.



**Depuratore package in Medio Oriente per 500 abitanti equivalenti**