

CASE STUDY

Spazi di collaborazione senza barriere.

Come **Mei System** ha trasformato le proprie sale riunioni con **Essedi**: un approccio consulenziale, usando tecnologia **Neat** e un'attenzione al dettaglio che hanno cambiato l'esperienza di collaborazione quotidiana.



Cercavamo una specializzazione precisa sulle sale riunioni. In Essedi abbiamo trovato esattamente quel tipo di attenzione e competenza sul tema specifico che stavamo cercando.

Stefano Altini
ICT Manager, Mei System

Il Cliente

Mei System progetta e realizza macchine per la fresatura delle lenti, servendo dai laboratori di ottica ai grandi gruppi industriali come Carl Zeiss e Luxottica. L'azienda ha conosciuto una crescita esponenziale tra il 2020 e il 2022.

La Sfida

Dopo cinque anni, le sale riunioni Mei presentavano problemi audio significativi, un'esperienza utente complessa e richieste di intervento IT costanti. L'espansione della sede richiedeva un ripensamento completo degli spazi di collaborazione.

I Servizi

Essedi ha fornito un servizio completo: dalla consulenza iniziale e la progettazione degli spazi, all'installazione di soluzioni Neat (Bar, Bar Pro, Pad e Center) con monitor Samsung, fino alla stipula di un contratto di assistenza e manutenzione continuativa.

Il Risultato

Sale riunioni native, intuitive e con qualità audio/video superiore. Zero segnalazioni post-installazione, gestione remota tramite Neat Pulse e una partnership consulenziale che continua a generare valore.

L'esigenza.

Mei System ha conosciuto una crescita esponenziale tra il 2020 e il 2022. La pandemia ha accelerato la necessità di sale riunioni in grado di supportare la comunicazione video con filiali estere, fornitori e colleghi in smart working. Le soluzioni allestite nel 2020 avevano però esaurito il loro ciclo dopo cinque anni.

Le lamentele dei colleghi superavano gli apprezzamenti. I problemi principali riguardavano la qualità audio, sia per chi si trovava in sala sia per chi partecipava da remoto. La sala presidenziale, che avrebbe dovuto essere l'ambiente di maggior qualità, risultava addirittura inferiore alle normali sale meeting.

In alcune sale, la complessità architettonica introdotta era diventata un ostacolo: modalità standalone tramite NUC (mini PC integrato nella sala) o BYOD (Bring Your Own Device, ovvero il proprio portatile collegato ai dispositivi di sala). Gli utenti faticavano a gestire il passaggio tra queste modalità e il team IT veniva chiamato a risolvere problemi quasi quotidianamente.

L'espansione della sede presentava sfide acustiche specifiche: sale adiacenti alla mensa, ambienti nella zona di produzione senza controsoffitto e pareti in vetro che non contenevano la propagazione delle onde sonore. Per Mei, avere un audio funzionante era una priorità ancora più importante del video.

“

Avevamo bisogno di qualcosa di più snello, non solo per noi del team IT, ma soprattutto per l'utente finale. E migliorare la qualità audio era assolutamente prioritario.

Simone Fumagalli
IT Specialist, Mei System



Stabilimento produttivo Mei System

La soluzione tecnica

Neat Bar Pro

Sale riunioni grandi
Audio e video premium
Cancellazione rumore avanzata

Neat Bar (Gen 2)

Sale riunioni compatte
Formato ridotto, alte prestazioni

Neat Pad

Controller touch su ogni tavolo
Microfoni integrati
Prenotazione sala

Neat Center

Sala principale
Camera 360°, inquadratura automatica
Gestione multi-interlocutore

Monitor Samsung

Display professionali
Qualità immagine superiore
Convergenza su piattaforma unica

Neat Pulse

Gestione remota dispositivi
Monitoraggio in tempo reale
Aggiornamenti firmware centralizzati

Pannelli fonoassorbenti

Trattamento acustico
Progettato con gli architetti
Isolamento controsoffitto

Predisposizioni cavi

Cablaggio nascosto
Gestione wireless
Cura estetica dell'installazione

Piattaforma Microsoft

Teams Rooms nativo
Interfaccia utente semplificata
Integrazione calendario

Contratto assistenza

Supporto primo livello interno
Escalation verso Essedi
Manutenzione continuativa

La soluzione proposta.

Sin dal primo incontro, Essedi ha adottato un approccio consulenziale: comprendere le esigenze specifiche di ogni ambiente, analizzare le criticità acustiche e proporre soluzioni su misura.

Alla prima visita in Mei, il team Essedi ha identificato immediatamente le criticità: sistemi audio inadeguati alle dimensioni degli ambienti, una boardroom con prestazioni inferiori alle sale meeting quotidiane, e un'attenzione estetica che richiedeva soluzioni altrettanto curate.

La proposta è stata chiara: mostrare tutte le opzioni disponibili con diversi brand, illustrare i punti di forza di ciascuna e lasciare che Mei arrivasse autonomamente alla scelta più adatta.

Un passaggio fondamentale è stato l'invito allo showroom Essedi. Qui il team Mei ha potuto toccare con mano le soluzioni, vederle in funzione e provarle direttamente, confrontando diverse opzioni disponibili sul mercato.

Essedi ha inoltre collaborato a stretto contatto con gli architetti di Mei durante la realizzazione delle nuove sale: posizionamento delle predisposizioni per cavi nascosti, gestione wireless, pannelli fonoassorbenti e isolamento del controsoffitto. Ogni dettaglio è stato studiato per un risultato esteticamente impeccabile.

La chiarezza dei preventivi è stata particolarmente apprezzata: ogni prodotto indicato singolarmente con la sua specifica, tutto trasparente e leggibile. Un dettaglio tutt'altro che scontato in un settore dove spesso tutto viene raggruppato in un'unica voce generica.

A completare la proposta, un contratto di assistenza e manutenzione continuativa: Mei gestisce il primo livello di supporto internamente, con la possibilità di scalare verso Essedi per le problematiche più complesse. Un modello che garantisce autonomia e sicurezza operativa.

“

Non si può affrontare ogni cliente con una ricetta preconfezionata. Bisogna entrare nel merito, fare le domande giuste e insieme trovare la soluzione corretta.

Silvio D'Angelantonio
Sales Director, Essedi

Estetica e tecnologia.



Neat Pad

Mei voleva uscire dalla logica dell'“aziendale a tutti i costi” — plastico e rigido. Neat ha offerto un design semplice, pulito, quasi “rilassante”, coerente con la cura estetica che caratterizza ogni angolo della sede Mei.

Ma oltre al design, la scheda tecnica ha convinto: il numero di microfoni, la qualità della cancellazione del rumore, le telecamere e le diverse configurazioni disponibili. Essedi ha dosato la soluzione in base a ogni ambiente: Bar Pro per le sale grandi, Bar di seconda generazione per quelle più piccole, Pad con microfoni integrati e il sistema Center a 360° per la sala principale.

Il Neat Pad, con i suoi microfoni integrati, contribuisce a una qualità ulteriore in ogni sala. E il sistema Center offre un'esperienza di videocall paragonabile a una regia professionale, con inquadratura automatica sull'oratore e gestione di più interlocutori contemporaneamente.

Lo ha raccontato chiaramente Stefano: “Mi ha convinto molto il design. Usciamo da quella logica dell'aziendale a tutti i costi; un po' plastico, un po' rigido. Anche l'occhio vuole la sua parte, specialmente in un ambiente come il nostro, dove c'è una cura particolare per gli spazi e l'arredamento.”

“

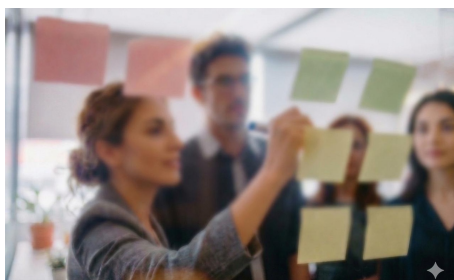
La nostra filosofia ci porta a essere attratti dall'estetica, ma anche dalla capacità di un brand di dimostrare che dietro c'è ricerca, tecnologia e una spinta continua all'innovazione.

Matteo Invernici
IT System Administrator, Mei System

“

A fine progetto posso dire che la percezione iniziale di professionalità e competenza è stata confermata. Non è scontato: capita di incontrare chi sa venderci bene e poi lascia a metà strada. In questo caso invece è stato un progetto a tutto tondo.

Stefano Altini
ICT Manager, Mei System



Un approccio consulenziale.

Il rapporto tra Essedi e Mei si è costruito sulla fiducia, non sulla vendita. Un approccio che ha portato alla scelta naturale di affidarsi a Essedi per ogni decisione tecnologica.

Alla prima visita, il team Essedi non si è limitato a proporre un singolo prodotto. Ha analizzato ogni sala, identificando le soluzioni più adatte e presentando le alternative disponibili con diversi brand.

“Molte volte si arriva dal cliente e si dice subito ‘questa è la soluzione giusta’”, spiega Silvio. “Invece far vedere tecnologie diverse, capire perché per le loro sale era importante un certo tipo di qualità audio e video, capire cosa c’è di più innovativo — questo fa la differenza.”

L’attenzione al dettaglio si è estesa anche alla consulenza sui monitor: Essedi ha consigliato Samsung per la qualità dei display e la possibilità di gestione centralizzata. Una scelta strategica che Mei ha accolto con fiducia.

Il supporto post-vendita era una priorità fin dall’inizio. Mei cercava un’estensione del proprio ufficio tecnico: un partner che potesse gestire il primo livello di supporto internamente e scalare verso Essedi per le problematiche più complesse.

“In azienda non abbiamo figure specializzate in sistemi audio-video”, conferma Matteo. “È evidente che si abbia bisogno di supporto — e di qualcuno di cui imparare a fidarsi. Quando un fornitore lavora bene e ti segue, la fiducia arriva naturalmente.”

Anche la qualità dei preventivi è stata apprezzata: ogni prodotto indicato singolarmente con la sua specifica, tutto trasparente e leggibile. Un dettaglio tutt’altro che scontato in un settore dove spesso tutto viene raggruppato in un’unica voce generica.

Lo showroom è stato l’elemento differenziante: la possibilità di vedere le tecnologie in funzione, provarle, confrontarle e fare domande con risposte concrete. Un’esperienza che nessun altro fornitore aveva offerto.

Il risultato.

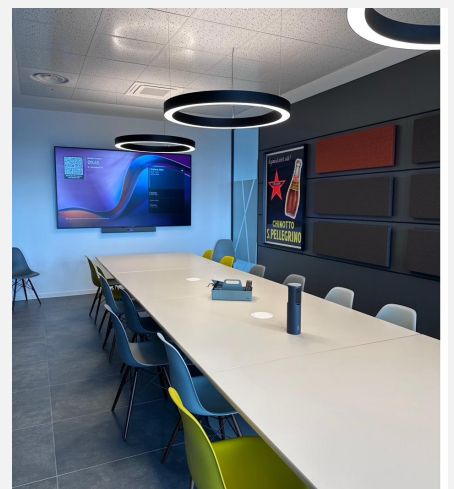
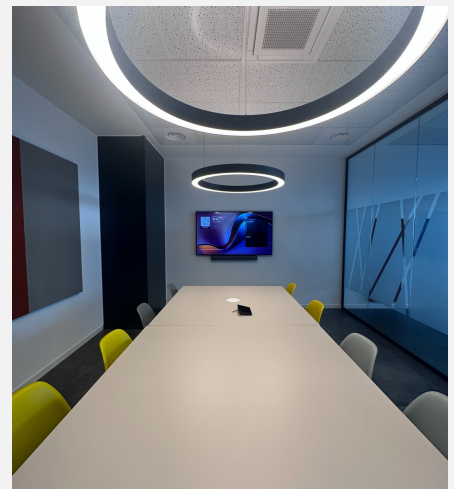
Le nuove sale riunioni Mei sono native: l'utente entra, preme "Partecipa" e inizia il meeting. Niente cavi da collegare, niente modalità da selezionare. La vita è cambiata.

Il feedback più significativo? L'assenza di segnalazioni. "Spesso l'assenza di feedback è già un buon segnale", conferma Matteo. "Su queste sale non ho ricevuto segnalazioni particolari, e questo lo considero positivo."

La qualità audio ha fatto un salto generazionale. La combinazione di Neat Bar e Bar Pro con i Pad dotati di microfoni integrati ha risolto il problema che aveva generato le lamentele maggiori. Il sistema Center a 360° nella sala principale offre un'esperienza di videocall paragonabile a una regia professionale, con inquadratura automatica sull'oratore e gestione di più interlocutori contemporaneamente.

Neat Pulse si è rivelato uno strumento fondamentale per il team IT: visibilità in tempo reale sullo stato dei dispositivi, gestione remota delle configurazioni e aggiornamenti firmware centralizzati. Matteo lo ha già utilizzato per applicare modifiche su tutti i dispositivi contemporaneamente, senza presenza fisica in sala.

Ma il risultato va oltre la tecnologia. Il contratto di assistenza con Essedi ha dato a Mei un'estensione del proprio team IT: supporto di primo livello interno con escalation verso Essedi per le problematiche più complesse. Una partnership che continua a generare valore.



Persone, spazi, tecnologia.

Sistemi e soluzioni che trasformano il
modo di lavorare e collaborare.

[Richiedi una consulenza →](#)

Essedi è un system integrator specializzato in soluzioni audio video professionali e digital workplace. Leader in Italia da oltre trent'anni nella progettazione e integrazione di sistemi audiovisivi, videoconferenze e infrastrutture di collaborazione.

Il nostro personale tecnico è formato e certificato dai principali vendor, assicurando interventi sempre conformi agli standard più elevati del settore.

essedisrl.eu

30+

anni di esperienza

500+

clienti serviti

15+

partner tecnologici