

# Quadrid'Autore

MAGGIO 2012

HIGH THINKING OF MADE IN ITALY

POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE 70% - commerciale Business Ancona n. 76/2009



4  
9  
12

**BUON  
COMPLEANNO**  
IMESA COMPIE 40 ANNI

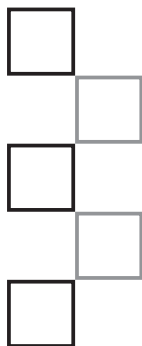
**DALLE SEDI**  
BULGARIA

**LA REALIZZAZIONE**  
CAMILLA

**GRUPPO  
SCHIAVONI**

# Sommario

*Pionieri dello sviluppo della zona industriale: sotto la prima sede Imesa degli anni '70 messa a confronto con una panoramica aerea odierna*



## 4

### L'EVENTO

40 ANNI DI IMESA

*BUON COMPLEANNO*

## 10

### L'IDEA

NUOVE SOLUZIONI  
PER I PORTI

SHORE CONNECTION,  
PER UN'ARIA PIU' PULITA

## 3

### L'EDITORIALE

*"IL MIO SOGNO IN UNA  
GRANDE FAMIGLIA"*

## 6

### LO SVILUPPO

*MERCATO TEDESCO*

## 8

### IL PUNTO SU

*QUINTO CONTO  
ENERGIA*

## 9

### DALLE NOSTRE SEDI

*BULGARIA*

## 12

### LA REALIZZAZIONE

*CAMILLA*

## 13

### LO SPORT

*FIorentina*

## 14

### L'INTERVISTA

*MARCO PACETTI*

**QUADRI D'AUTORE n. 3/2011**

*Registro dei Giornali e dei Periodici del Tribunale di Ancona*

*n. 25/08 Reg. Periodici - n. 3512/08 RCC*

Editore e proprietario: **Giampiero Schiavoni & C.** - Via della Tecnica 7/9 - Ancona

Direttore Responsabile: **Alceo Moretti**

Redazione e impaginazione: **Gruppo Alceo Moretti Comunicazione srl**

Corso Mazzini 64 - 60121 Ancona - tel. 071.205115 - info@alceomoretti.it

Stampa: **Grafiche Ripesi**

In redazione: **Isabella Tombolini | Sergio Moretti**

Traduzioni: **Stefania Brunelli**

Concept grafico: **Gio.Com. - Giorgetti Comunicazione**

Foto di copertina: **la prima sede Imesa, 1972**

di  
Dino Chiaraluce,  
responsabile  
reparto  
cablaggio  
elettrico,  
collaudi e  
controllo qualità,  
da 40 anni in  
Imesa



## “ Il mio sogno in una grande famiglia ”

### I have a dream

*I started working for Imesa in 1972. I was one of the first 3 founders and the project of Sergio Schiavoni was very ambitious and difficult but it was a dream and we all decided to invest on it. I still remember him saying "the flows adapts" which meant "do and everything will work out". He is a winner, a man who never gives up and makes you feel part of a big family. In almost 40 years I have grown professionally and personally; I have travelled abroad and shaped my future, I have seen things changing but my experience is still useful.*

I have a dream. Così potrei riassumere la mia esperienza in Imesa, iniziata nei primi anni '70. Dapprima lavoratore in un'azienda socia di Schiavoni, sono poi stato uno dei primi tre fondatori del nucleo base della società jesina. Un vero e proprio sogno all'inizio, ed un investimento anche da parte di noi dipendenti. Il progetto di Sergio Schiavoni era molto ambizioso e spesso ci poneva di fronte a problematiche che ci apparivano quasi insormontabili. Disponibilità ad occuparci di tutto e sacrificio hanno colmato questo gap: l'esperienza ci ha permesso di migliorarci e ci ha fatto da stimolo continuo. Ricorderò sempre le parole del nostro titolare, che ci incoraggiava così: "La corrente si adatta". Come a dire: fate e sperimentate, il resto poi si aggiusterà. Una personalità forte quella di Schiavoni, che non si ferma davanti a niente e proprio per questo vincente. Una personalità che ha saputo coinvolgere il suo gruppo, tanto che per me l'Imesa è una seconda famiglia. In quasi 40 anni di lavoro qui sono cresciuto professionalmente e personalmente: penso alle tante trasferte fatte sia in Italia che all'estero, alle sfide vinte con grande spirito di adattamento, alla stabilità che mi ha permesso di costruirmi una famiglia. Poi, ovviamente, nel tempo le cose sono cambiate: la crescita di Imesa ha portato ad ampliare sempre più il personale lavorativo, con la formazione di molti giovani e con la divisione per specializzazioni. Ma non nascondo che è piacevole vedere che si è ancora coinvolti nei più disparati settori aziendali, segno che la mia esperienza è ancora di aiuto".

# Buon compleann

Intervista a Sergio Schiavoni che ripercorre le tappe principali della storia della sua azienda

Dal primo laboratorio di Jesi (An) con 4 addetti ad una realtà internazionale, che negli ultimi anni ha operato in 39 Paesi, con uno staff da 250 persone e sedi anche a Roma, Milano, Dubai e Karimun (Indonesia). Una storia lunga ed esaltante quella dell'Imesa, che al compimento dei primi 40 anni è consapevole della sua maturità e punta a nuove sfide. Ripercorriamo le tappe principali di questa storia con il fondatore Sergio Schiavoni, che guarda con emozione la sua creatura e confessa che, sì, dopo 40 anni, si diverte ancora.

### **Come è nata Imesa?**

Dopo il diploma come perito elettrotecnico avevo avuto diverse esperienze in realtà importanti: Pirelli, Agip Mineraria, poi con la ditta dell'Ing. Mariotti e Patarca, la più importante delle Marche nel settore elettrico: operavano come grossisti, agenti di commercio e produttori di quadri. Era il 1969, e decisi di mettermi in proprio creando una società di rappresentanza commerciale. Poi nel '72 il salto: avviai anche la produzione di quadri, forte dell'esperienza acquisita nel corso degli anni. Nacque così a Jesi il primo stabilimento Imesa. Abbiamo iniziato con 4 addetti, i nostri clienti erano realtà importanti del territorio come Merloni, Cartiere Milani e Sadam.

### **Quali le commesse più importanti che vi hanno consentito di crescere?**

La prima arrivò quando Snam progetti aprì una sede a Fano, nel '74 mi pare. Alla Snam progetti erano abituati a lavorare con le grandi realtà del nord, e per diverso tempo ci hanno snobbato. Successivamente si ritrovarono all'ultimo senza un quadro fondamentale per il funzionamento di una raffineria, non c'erano i tempi per rivolgersi alle grandi multinazionali, e si ricordarono di noi. Fu molto impegnativo, perché insieme al quadro dovevamo fornire manuali per l'uso e altri accessori che non facevamo, cose che nelle Marche neanche esistevano. Ma abbiamo imparato, con il supporto di una società di ingegneria, e ci siamo creati un know how prezioso per successive commesse.

Il secondo momento importante fu alla fine degli anni '70: ci eravamo aggiudicati la fornitura per uno dei primi metanodotti che collegavano Algeria, Tunisia ed Italia. Si trattava della commessa più importante dalla nascita di Imesa; non potevamo sbagliare. Ci abbiamo messo l'anima, e alla fine abbiamo realizzato il progetto nei termini giusti e con successo.

### **Ricorderà anche momenti difficili...**

Fu quando ci aggiudicammo l'appalto Snam progetti per un impianto destinato alla lavorazione del rame. Impiegammo due mesi per studiare ogni dettaglio, e ci venne l'idea di non comprare nuove macchine operatrici ma di gestire internamente alcuni processi di lavorazione. In una prima fase bocciarono i nostri campioni. Ci prese un momento di sconforto, ma poi ce la facemmo.

### **Oggi siete una realtà internazionale. Quali le prossime sfide?**

Il prossimo obiettivo è quello di creare un gruppo di aziende che, insieme con partner selezionati, produca in Paesi esteri con il nostro know how. Stiamo valutando aree come l'Indonesia (nell'isola di Karimun abbiamo già degli uffici presso il cantiere Saipem), il Brasile, dove ci sono molte opportunità legate al settore petrolifero ma capacità produttive non sufficienti, ma anche Germania e Olanda.



# Fano Imesa!



## Happy birthday, Imesa!

From the first laboratory with 4 employees to 250 people working in 39 different countries and headquarters in Rome, Milan and Dubai. This is the long and extraordinary history of Imesa which is now 40 years. The founder Sergio Schiavoni tells us about it:

### **How was Imesa born?**

After obtaining a diploma from a technical high school, I started working in the electricity sector for important local companies such as Pirelli, Agip Mineraria, Mariotti & Patasca. In 1969 I decided to start my own business and in 1972, with only four employees, I began producing switchboards for some of the most important firms in the Marche region such as Merloni, Cartiere Milani and Sadam.

### **What were the most important orders at that time?**

The first important job was in 1974 when Snam had its headquarter in Fano. They were looking for an essential switchboard for a refinery and they had no time to ask to a multi-national company to make it for them, therefore we supplied it together with instructions manuals and other accessories. It was hard but working together with an engineering company we managed to succeed.

The second successful project was at the end of 1970 when we made one of the first pipelines connecting Algeria, Tunisia and Italy.

### **Any difficult moment?**

Yes, of course. I remember when we won a contract to make a plant for processing copper for Snam. We had worked on every single details for about two months but the project failed, we did not give up and eventually we succeeded.

### **You are an international company now. What's next?**

The next target is to make a group of companies which will produce abroad using our 'know-how'. We are considering developing areas such as Indonesia (we already have headquarters on Karimun island), Brasil where there are many opportunities in the oil sector but insufficient production capacity, as well as Germany and Holland.

Sopra, i primi cataloghi con i prodotti Imesa: sotto, da sinistra alcune foto d'archivio: operai al lavoro su quadri elettrici; gli uffici degli anni '70 e un'immagine di Giuseppe Ambramucci e Sergio Schiavoni



# “Flessibilità per il mercato tedesco”

Intervista a  
Luca  
Gianangeli,  
sales manager  
Imesa

**S**guardo puntato alla locomotiva d'Europa. Tra i Paesi più importanti per le strategie di sviluppo di Imesa c'è la Germania, che ha varato un piano energetico a dieci anni aprendo opportunità interessanti. Ne parliamo con Luca Gianangeli, sales manager di Imesa.

## **Quali sono i progetti in corso che riguardano la Germania?**

Imesa al momento fornisce i propri prodotti a clienti come Linde (main contractor nel settore ingegneristico) e Sam Electronics (società attiva nel settore navale), altre forniture vengono acquisite tramite Ansaldo. L'obiettivo, ora, è entrare in modo più diretto nel mercato tedesco: stiamo cercando un partner affidabile in loco che abbia forza commerciale, che possa gestire il magazzino e fornire assistenza con personale addestrato da noi: i tedeschi comprano prodotti di qualità con assistenza garantita sul posto. Da circa un anno stiamo analizzando il mercato e siamo arrivati ad una rosa ristretta di possibili partner.

## **Come mai avete deciso di aggredire più direttamente il mercato tedesco?**

Le ultime decisioni in materia di energia ci hanno spinto a guardare alla Germania. Il Paese ha varato un Piano energetico a dieci anni che prevede: dismissioni delle centrali nucleari, investimenti per 40 miliardi di euro in infrastrutture, il passaggio dalla distribuzione passiva alla distribuzione attiva nella rete elettrica, lo sviluppo strategico delle smart grid (reti intelligenti), lo sviluppo di sistemi di controllo bidirezionali del flusso energetico, quadri di nuova generazione con controllo e scambio dati e gestione efficiente del sistema di distribuzione. Vediamo opportunità interessanti anche nel settore della cantieristica navale: con il nuovo partner svilupperemo anche questo settore.

## **Quali particolari eccellenze di Imesa possono rappresentare un punto di forza sul mercato tedesco?**

La flessibilità e la qualità. La grande esperienza Imesa nella produzione di quadri elettrici si basa sulla capacità di realizzare un prodotto ad alte prestazioni sempre adattato a specifiche caratteristiche tecniche e ambientali. Qualità molto apprezzate in Germania, che vuole efficienza e tempi certi. Ed è un mercato molto competitivo anche sui prezzi.

## **Avete appuntamenti fieristici in programma?**

In settembre saremo alla Fiera di Amburgo dedicata al settore navale. Alla Fiera di Hannover andiamo solitamente ogni due anni, ma visti i piani di sviluppo non è escluso che parteciperemo annualmente e che pianificheremo altri appuntamenti.



## Flexibility for the German market

Germany is one of the most important countries for the development strategies of Imesa and it has launched a ten-year energy plan. The Imesa Sales Manager Luca Gianangeli explains:

### **Which are the new projects about Germany?**

Imesa provides customers such as Linde (main contractor in engineering) and Sam Electronics (shipbuilding) with products and other supplies are acquired by Ansaldo. Our target is to enter the German market and have a partner able to manage inventory and provide assistance with well-trained staff. Germans buy quality products with guaranteed assistance on site.

### **Why focusing on the German market?**

Germany has made some good decisions about the energy system. Thanks to a ten-year energy plan, they will remove nuclear power plants, invest 40 billion Euros in infrastructure, move from passive to active distribution in the electricity network, develop the smart grid and two-directional control systems, and have new-generation control panels and data exchange. We also hope to develop the shipbuilding sector.

### **Which are the strong points of Imesa in the German market?**

Flexibility and quality. Imesa has great experience in the production of switchboards and makes high quality products able to fit any technical and environmental characteristics.

### **Any trade show coming soon?**

We are going to the shipbuilding trade show in Hamburg in September. We usually go to Hannover every two years but considering our future plans, we might go there every year.

Nella foto in basso lo stand Imesa realizzato per la fiera di Amburgo dedicata al settore navale; a sinistra Luca Gianangeli, sales manager Imesa



# Meno speculazioni ma troppa burocrazia

**I**l quinto conto energia (schema di decreto in materia di nuovi incentivi per l'energia fotovoltaica) nasce con l'esigenza di adeguare le tariffe statali ad un mercato i cui costi sono sempre più bassi. L'assunto di base è di evitare che il fotovoltaico diventi una mera speculazione economica, rendendolo invece il motore per raggiungere l'obiettivo nazionale di portare al 30% la produzione di energie rinnovabili entro il 2015. Il nuovo conto energia incentiva gli impianti di piccola taglia, contribuendo al contempo a supportare i produttori agricoli e coloro che si impegnano nella bonifica di tetti contenenti amianto. Va in questa direzione la scelta di non obbligare ad iscrivere nel registro gli impianti fino a 12 kW, mentre strutture più grandi saranno ordinate in una graduatoria pensata per agevolare la bonifica dei tetti, gli impianti su serre e quelli situati in piccoli comuni. L'incentivo corrisposto dal Gse dipenderà sempre dalla taglia, ma sarà a tariffa unica, onnicomprensiva sia del valore dell'energia che dell'incentivo. Saranno previsti premi solo per l'autoconsumo, ovvero calcolati sull'energia puntualmente consumata al momento della produzione, e non ci sarà più lo scambio sul posto. Questa nuova operazione normativa, basata su principi validi e sulla lotta alla speculazione sulle licenze, presenta però anche un carattere eccessivamente burocratico ed un'incentivazione che non premia appieno nemmeno l'uso domestico del fotovoltaico. C'è poi da chiarire la questione delle bollette elettriche: l'incentivo al fotovoltaico incide sul loro aumento, ma solo in minima parte. Bisogna inoltre tener conto del ritorno: con le rinnovabili si creano più posti di lavoro (è l'unico settore che nell'ultimo biennio ha notevolmente aumentato il numero di addetti) e si ottiene una sensibile riduzione del costo dell'energia elettrica utilizzata dal lunedì al venerdì dalle ore 08.00 alle ore 19.00. Non si possono non considerare, inoltre, i costi evitati dal sistema Italia relativamente alla diminuzione dell'emissione di CO<sub>2</sub> nell'atmosfera".

**Claudio Valentini,**  
amministratore delegato Photon Energy

## New incentives for solar energy

*The "5° Conto Energia" (Fifth Energy Bill) is the new Italian decree issued to adapt state rates to a market where the costs seem to be always lower. The solar energy should not be used as an economic speculation; on the contrary, this is to fight against speculation of licences and the renewable energy production should reach 30% by the end of 2015. The new decree provides incentives as a single tariff to small companies, farmers and all those who will remove asbestos from the roofs; unfortunately, without considering the PV domestic use. Furthermore, solar energy seems to increase jobs, reduce the cost of electric energy between 8am and 7pm and decrease the emission of CO<sub>2</sub> in the atmosphere.*

foto di Francesco Silvi





# Bulgaria:

la piccola Imesa diventa



# grande

## Imesa Bulgaria growing fast

*Imesa Bulgaria shines in its own light. The company started producing switchboards of high quality and competitive prices in 2005. Since then its 30 employees have been trained using specific programmes and have been dealing with electrical and mechanical activities like the production of low-voltage boards for industrial and marine use. The company is going through an important growth; one of the last projects is a wiring system for the new ABB Automation headquarter in Rakoski. Imesa BG is now ready to be independent and the aim is to develop the commercial aspect; in so doing it will become the landmark of interesting markets such as Bulgaria, Romania, Ukraine and other Eastern European countries.*

Imesa Bulgaria comincia a 'brillare di luce propria'. L'azienda è stata costituita nel 2005 nella città di Perushititsa (regione di Plovdiv) con l'obiettivo di produrre quadri elettrici di alta qualità a prezzi competitivi per Imesa spa. Il personale, che oggi conta 30 addetti, è stato formato attraverso un programma specifico sviluppato negli stabilimenti di Jesi (An) ed è impiegato in attività meccaniche ed elettriche, con elevata specializzazione nella produzione di quadri Bassa Tensione ad uso industriale e navale, nel dettaglio: quadri di distribuzione, quadri servizi ausiliari, sottoquadri per impiego navale, pannelli per sottostazioni elettriche e forniture di impianti elettrici e meccanici chiavi in mano. L'azienda sta conoscendo una crescita importante: tra gli ultimi progetti realizzati, l'impianto elettrico per la nuova sede di ABB Automation, a Rakoski. Raggiunti gli obiettivi fissati sotto il profilo delle produzioni e dei collaudi, Imesa BG ha oggi raggiunto il giusto grado di maturità per acquisire autonomia dall'azienda madre: l'obiettivo è sviluppare l'aspetto commerciale e costituire una realtà gemella rispetto all'Imesa italiana, diventando punto di riferimento per mercati interessanti: Bulgaria, Romania, Ucraina ed altri Paesi dell'area.

La sede di Perushititsa (regione di Plovdiv) conta oggi 30 addetti



# Shore connection

per un'aria più pulita

La direttiva che impone drastiche riduzioni all'inquinamento ambientale nei porti europei apre un nuovo mercato per le reti elettriche

*Sotto, da destra: il quadro elettrico navale che riceve in ingresso il cavo da terra; in alto e in basso esempi di connessione alla rete elettrica. Nella pagina di destra le apparecchiature in dotazione al porto di Los Angeles (USA)*



## Shore connection for a cleaner air

The European law 2005/33/EC of January 2010 has posed a great environmental challenge to the port authorities and shipowners in the whole Europe. To reduce the noise and the pollution by the year 2015, cruise ships, cargo ships and ferries in the dock for more than two hours must turn off the engine and therefore connect to the electrical ground for their heating system, lighting and refrigeration. The diesel engines of a cruise ship which remains in dock burn several tons of fuel and produce again several tons of carbon dioxide. Emissions that can be substantially reduced by connecting the ship to the electrical ground grid. "This is going to be a very interesting new market and we are already working on it with different partners in the world" the President of the Group Sergio Schiavoni says. "We are planning new solutions to solve the problems: for example, switchboards with cables from the ground, frequency converters from 60hz to 50hz and armored cabinets from the ground. In a very short time we managed to have 5 systems ready for megayachts, cruise ships and ferries as well as military ships". Genova will be the first Italian city where the new systems for electrical connection for the ships will be installed and the Port Authority is already working on this project.

*The law requiring drastic reductions in pollution in the European harbours open a new market for electricity grids*



La direttiva Europea 2005/33/EC entrata in vigore nel gennaio 2010 impone una sfida ambientale di vasta portata alle autorità portuali e agli armatori di tutta Europa. Infatti per raggiungere l'obiettivo fissato dalla direttiva di riduzione dell'inquinamento acustico e ambientale nei porti europei nel 2015, le navi da crociera, mercantili, da lavoro e traghetti che stazionano più di due ore in banchina dovranno spegnere i motori diesel oggi utilizzati per generare la corrente elettrica necessaria al funzionamento a bordo dei sistemi di riscaldamento, illuminazione e refrigerazione, connettendosi alla rete elettrica di terra. I motori diesel di una singola nave da crociera o da trasporto durante la sosta in porto bruciano decine di tonnellate di carburante e producono tonnellate di anidride carbonica. Queste emissioni possono essere ridotte connettendo la nave alla rete elettrica di terra. Facile a dirsi, più difficile a farsi, tenuto

conto delle diverse frequenze e delle elevatissime potenze necessarie per ogni singola nave, figurarsi per un porto intero. "Si apre un nuovo mercato molto interessante. Stiamo operando in stretto contatto con vari partner nel mondo, sia tecnologici sia armatoriali – esordisce Sergio Schiavoni, presidente del Gruppo -. Per risolvere molti dei problemi esistenti abbiamo messo a punto nuove soluzioni: quadri elettrici navali che ricevono in ingresso i cavi da terra, ossia interfacce tra i quadri principali di distribuzione della nave e le prese di terra. In poco tempo abbiamo già fornito 11 sistemi, sia per megayacht, sia per navi da crociera e traghetti passeggeri sia per navi militari ai più importanti integratori di sistemi per navi del mondo". La prima città italiana ad installare i sistemi di connessione elettrica per le navi ormeggiate nel proprio porto dovrebbe essere Genova, dove l'Autorità Portuale sta lavorando da tempo in tal senso.



Avviati i lavori della struttura ricettiva “Camilla” che prevede la realizzazione di 67 camere distribuite su due edifici distinti

Avviati dal Gruppo Schiavoni i lavori del nuovo motel “Camilla”, alle porte di Novara, nelle immediate vicinanze dello svincolo autostradale di Novara Est. Ubicazione che rappresenta uno dei maggiori elementi di forza dell’iniziativa, considerata anche la vicinanza con Milano (30 minuti) e l’aeroporto di Malpensa (25 minuti). Il progetto del motel “Camilla” prevede la realizzazione di 67 camere, tutte doppie, distribuite su due distinti edifici che si sviluppano su un solo piano fuori terra. La struttura si caratterizza come un tipico motel americano; i due edifici che la compongono, infatti, si sviluppano su di un unico piano a ricoprire una vasta superficie di terreno. L’edificio principale è composto da due distinti blocchi funzionalmente uniti fra loro: il blocco 1, ospita alcune camere doppie e nella sua parte nord, in corrispondenza dell’ingresso veicolare, sono situate la reception e la zona bar / prima colazione; il blocco 2, ospita 27 camere doppie per complessivi 54 posti letto.

La struttura viene quindi a essere completata con il terzo blocco isolato, identico al precedente, che ospita 27 camere doppie per complessivi 54 posti letto. I clienti possono accedere alle camere direttamente dall’esterno: in corrispondenza dell’ingresso, infatti, è stato ricavato un comodo parcheggio fronte camera garanzia di privacy e discrezione. I servizi alle camere, infine, sono assicurati mediante un corridoio centrale a uso esclusivo del personale di servizio. I lavori si concluderanno a fine 2012 e per quanto riguarda impianti e tecnologie verranno impiegate tutte le soluzioni più avanzate nel settore.

## American motel coming to Italy

*The Schiavoni Group has just started working on the new Camilla Motel situated outside Novara, near the motorway and only 30 minutes from Milan and 25 minutes from Malpensa airport. The motel will look like a typical American motel with two connected buildings and 67 double rooms on one floor, all with a private entrance and a parking place to guarantee privacy. In building 1 there will be some of the rooms, the reception and the bar; in building 2 there will be 27 rooms for 54 guests and a third building with other 27 rooms will remain separated from the others. Advanced systems and technologies will be used during the works which will be over by the end of 2012.*

Sopra, la parte frontale del Motel Camilla (rendering realizzati dallo Studio di architettura Maiocchi)

# La Giovane Ancona

partner della

# Fiorentina



Giovane Ancona with Fiorentina Football Club

*A prestigious agreement has been made between Sergio Schiavoni, Honorary President and main sponsor of Giovane Ancona, and the entrepreneur Diego Della Valle, the Honorary President of Fiorentina football club. A project in which our young Doric football players (under 16) will have the possibility to be selected by Fiorentina, take part in stages and have the right of pre-emption. Sergio Schiavoni explains: "The collaboration will guarantee a constant support from Fiorentina football club which is a landmark for the young football players in the national and international market. This is a great opportunity for either our technicians and football players and I have to thank Della Valle hoping it will be successful for both teams".*

Il prestigioso accordo di affiliazione della Giovane Ancona con la blasonata società di Serie A è stato raggiunto grazie al main sponsor Sergio Schiavoni, che ha curato personalmente l'iniziativa con l'imprenditore marchigiano Andrea Della Valle, presidente onorario del club viola. L'accordo si inquadra nell'ambizioso progetto di crescita della società dorica che riceverà il know-how di uno dei settori giovanili più all'avanguardia nel panorama sportivo nazionale e potrà garantire uno sbocco importante ai suoi giovani talenti: i migliori calciatori sotto i 16 anni, infatti, verranno segnalati alla Fiorentina che potrà selezionarli per stage o raduni e godere di un diritto di prelazione nei loro confronti. Il privilegiato rapporto di collaborazione garantirà altresì un costante supporto tecnico da parte della Fiorentina alla Giovane Ancona Calcio attraverso visite organizzate nelle strutture del club viola. "Questo accordo è motivo di orgoglio per la nostra scuola calcio – commenta Sergio Schiavoni, presidente onorario della Giovane Ancona –, entrata ufficialmente nel circuito di una grande società di serie A che da sempre fonda i suoi successi investendo nei giovani. Si tratta di una grande opportunità sia per i nostri tecnici sia per i nostri calciatori. Un ringraziamento doveroso va alla famiglia Della Valle per aver avallato una collaborazione che, ne siamo certi, sarà foriera di reciproche soddisfazioni". Anche la Fiorentina ha espresso "gradimento per l'avvenuta affiliazione con la Giovane Ancona Calcio, espressione di un capoluogo dall'antica e radicata tradizione sportiva, il cui interessamento testimonia l'ottimo lavoro svolto dalla società viola, sempre più punto di riferimento, a livello nazionale e internazionale, per quanto concerne la gestione dei settori giovanili".



# Università'

snodo cruciale per l'accrescimento del

# capitale sociale



La facciata del palazzo del Rettorato di Ancona

## University – crucial point to increase share capital

*In this difficult time for the Italian economy, the business system of the Marche region seems to move towards new developing sectors. Although the number of companies is constantly reducing due to more investments in intangible areas like human resources and brands and also due to more investments made directly abroad, the manufacturing sector continues focusing on more “valuable” aspects such as products research, marketing and distribution control. Our companies have based their innovative business on the so-called ‘learning by doing’ where our local universities have to play an important role in the economic system using their slogan - “the 3T” which stand for talent, technology and territory. Internationalization, which has always focused mainly on the export, should consider the possibility of moving directly abroad taking the risks but also thinking about the great opportunities. At the moment the major problem is lack of globality. Many investments are made in the European Union and Est Europe while very few in Asia and in other parts of the world where economy is growing and unfortunately, this is making Italy and in particular our region missing many good occasions. The question is: how can university support the growth of the productive system? First of all, university can increase the share capital intended as social relations. The more individual and collective subjects there are, the higher is the level of the share capital. Considering that quality, flexibility and innovation require more shares of knowledge and communication exchange, it is easy to understand how important the role of university is. If we want to compensate the delocalization of the productive process due to globalization, we need competition between territories and local systems and therefore the increase in the share capital. In this respect university in our region is focusing on the development of the human capital, in the use of qualifications, in the share of research results and in the close collaboration with companies and institutions. This is the way university can help our local companies which cannot only trust to their cleverness in challenges where technology and human capital play a very important role.*

*By **Marco Pacetti**,  
Chancellor of Polytechnic University of Marche*

di Marco Pacetti,  
 Rettore Università Politecnica delle Marche

Il sistema imprenditoriale marchigiano presenta, nel difficilissimo contesto attuale, una capacità di reazione e di spostamento su nuove traiettorie di sviluppo che fa ben sperare sulla complessiva tenuta dell'intero tessuto socio-economico. Tuttavia, pur nell'emergere di eccellenze alcune riflessioni vanno fatte sulle prospettive di ulteriori consolidamenti sui mercati. Il principale elemento di debolezza del sistema appare la ridotta dimensione media delle imprese. Ciò soprattutto per due considerazioni: a) la crescente rilevanza degli investimenti in fattori immateriali (R&S, risorse umane, marchi); b) la crescente importanza dell'internazionalizzazione attiva (investimenti diretti all'estero). Per questi investimenti la dimensione finanziaria e organizzativa conta molto più che per il 'manufacturing' in senso stretto, che sarà sempre più abbandonato a favore di fasi più 'nobili' della catena del valore (ricerca e sviluppo su prodotti, marketing, controllo della distribuzione). Sul fronte della capacità innovativa le imprese regionali hanno fatto finora innovazioni di tipo incrementale, basate su attività di learning by doing piuttosto che su sistematici investimenti in ricerca e sviluppo. Va però tenuto presente che per il peculiare modello di organizzazione dell'attività produttiva i tradizionali indicatori di innovazione (come brevetti o spesa in R&S) non sono del tutto adatti a cogliere l'entità dello sforzo. Resta il fatto che un modello di 'innovazione senza ricerca' alla lunga può rilevarsi elemento di debolezza per le imprese e per l'intero sistema regionale dell'innovazione perché non favorisce l'interazione con (e la crescita de) i centri di ricerca presenti nella stessa. Ciò spiega in buona misura perché la produttività media del sistema rimanga più bassa della media nazionale. Le Università sono chiamate a giocare un ruolo più stretto di affiancamento del sistema economico. Per il nostro Ateneo lo slogan delle 3T (Talenti, Tecnologie, Territorio) condensa gli assi portanti delle politiche e l'impegno assunto a essere motori dello sviluppo anche attraverso la creazione di decine di "spin-off" ove i nostri ricercatori hanno avviato percorsi di impresa in settori molto avanzati. Anche per l'internazionalizzazione qualche considerazione è opportuna perché si registrano rischi ma anche grandi opportunità. Il modello insiste troppo sull'export e poco sulla presenza diretta all'estero. Inoltre, negli investimenti esteri e nell'export è evidente il 'gap di globalità'. Gran parte degli investimenti diretti è concentrata nei paesi dell'Unione Europea e dell'est Europa mentre è ancora scarsa la presenza nelle altre aree e in Asia. Considerando la rilevanza di quest'ultima e i recenti tassi di sviluppo si comprende come le Marche e l'Italia stiano perdendo importanti occasioni di sviluppo. Possiamo dire quindi che il sistema si caratterizza non solo per la resilienza di numerose medie imprese ma anche per la vivacità nelle performance di alcune

medio-grandi imprese consolidate, che hanno colto per tempo le sfide in settori apparentemente tradizionali, così pure per la capacità di nuovi protagonisti che per creatività design e intuizioni organizzative hanno ulteriormente qualificato il panorama imprenditoriale della re-

gione con felici esempi di "cambio generazionale" che non poche apprensioni ha sollevato nel recente passato. Cosa può fare un'istituzione come l'Università per sostenere la crescita del sistema produttivo? In questa partita vogliamo giocare da protagonisti per guadagnarci una stabile e riconosciuta posizione di snodo cruciale nell'accrescimento del "capitale sociale" del territorio. Infatti attraverso il capitale sociale inteso come insieme di relazioni sociali di cui dispongono soggetti singoli ma anche collettivi come l'Università si possono attivare risorse di conoscenza o rapporti di fiducia che permettano agli attori di conseguire obiettivi diversamente irrealizzabili. A livello più aggregato significa che la dotazione di capitale sociale di un territorio è tanto più elevata quanto più soggetti collettivi e individuali sono capaci di collegarsi in reti sinergiche. E' la natura stessa di bene collettivo che assume il capitale sociale che spiega perché tale dotazione è cruciale al fine dello sviluppo locale. Se si considera che qualità, flessibilità e innovazione sono sempre più legate in processi cooperativi che richiedono condivisione di linguaggi e conoscenze, si capisce come l'Università possa agire da protagonista nell'incrementare la dotazione di capitale sociale, risorsa competitiva per lo sviluppo. In definitiva se per compensare la delocalizzazione dei processi produttivi innescata dalla globalizzazione è necessaria una competizione tra territori e sistemi locali, lo strumento decisivo appare il rafforzamento del capitale sociale. Il nostro Ateneo, concentrato sulla valorizzazione del capitale umano, sulla spendibilità dei titoli di studio, sulla trasferibilità dei risultati della ricerca e sulla stretta collaborazione con imprese e istituzioni, si propone come soggetto primario nelle reti di capitale sociale per lo sviluppo del territorio. Questa missione diviene cruciale ora che è più difficile per il modello marchigiano affidarsi solo alla proverbiale "ingegnosità" come risposta alle sfide nelle quali innovazione tecnologica e capitale umano giocano ruoli decisivi.





[SOLE  
MIO]

## Un impianto fotovoltaico su misura per te.

L'impianto viene  
fornito **chiavi in mano**  
e comprende:

- Sopralluogo
- Progettazione Elettrica (Preliminare - Definitiva - Esecutiva)
- Pratiche burocratiche (Comunali - Enel - GSE)
- Fornitura componenti
- Posa in opera dell'impianto fotovoltaico

Potenza Installata (kWp)	Superficie Utile (m <sup>2</sup> )	Prezzo di vendita (€)
3,00	20,00	6.975 + IVA 10%
5,00	33,00	10.500 + IVA 10%
8,00	56,00	17.350 + IVA 10%
10,00	69,00	20.900 + IVA 10%

Il nostro  
**finanziamento**  
in collaborazione con

**ProFamily**   
Il Credito Genuino  
Gruppo Banca Popolare di Milano

Alla firma del contratto puoi chiedere un finanziamento studiato appositamente per il tuo impianto da Photon Energy in collaborazione con ProFamily che potrai restituire in comode rate mensili.

Il ddl di conversione del DL 194/2009 Milleproroghe impone dal 1° gennaio 2011, per i nuovi edifici, l'installazione di impianti fotovoltaici che garantiscano una produzione energetica non inferiore a 1 kW per ciascuna unità abitativa.

 **Photonenergy**

*L'energia  
migliore  
è quella  
risparmiata!*