

Quadrid'Autore

OTTOBRE 2012

HIGH THINKING OF MADE IN ITALY

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

40th
1972
2012

ANNIVERSARY

**GRUPPO
SCHIAVONI**

NUMERO MONOGRAFICO
MONOGRAPHIC NUMBER

Sommario



4

I NOSTRI PRIMI 40 ANNI

Our first 40 years

6

L'INTERVISTA

The interview

GIUSEPPE ABRAMUCCI

8

IO C'ERO

I was there!

QUELLA VOLTA CHE...



10

LA PRIMA VOLTA

Our first time

12

LA NUOVA GENERAZIONE

The new generation

**UN ALBERO SOLIDO
PROIETTATO AL FUTURO**

14

IL NOSTRO MONDO

Our world

LA GEOGRAFIA DI IMESA

Nelle foto, i quadri elettrici di BT prodotti da Imesa negli anni '80 / B.T Switchboards of the 80's

QUADRI D'AUTORE n. 4/2012

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: **Sergio 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 | Rosemary Martarelli** - Traduzioni: **Stefania Brunelli**

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

Foto di copertina: **logo celebrativo 40 anni Imesa**

Editoriale

A quarant'anni si raggiunge la piena maturità. Con consapevolezza di sé, si analizza la strada intrapresa e si tracciano nuovi obiettivi. Se guardo a questi anni, dall'inizio di questa avventura nel 1972 ad oggi, provo grande soddisfazione: l'obiettivo di creare un'industria molto quotata, con un fatturato e una collocazione sul mercato notevoli, è stato centrato. Credo che i nostri successi siano legati a tre fattori in particolare, che agiscono in armonia come mente, cuore e muscoli. La nostra mente è stata la capacità di cambiare, di intercettare in anticipo le evoluzioni del mercato e di instaurare collaborazioni con grandi gruppi:

Forti della nostra

al loro fianco, agendo con serietà e professionalità, abbiamo acquisito un respiro internazionale. E poi il cuore di Imesa: le persone. La difficoltà di reperire figure professionali specifiche sul territorio non ci ha aiutato; abbiamo dovuto investire in formazione interna per raggiungere l'eccellenza tecnologica attuale. Non è stato facile stare al passo con industrie mondiali avendo minori disponibilità di risorse umane. Ma ci siamo riusciti. Al contempo, questa esigenza ha fatto sì che si creasse una squadra altamente specializzata, cresciuta insieme con Imesa, che lavora con passione e grande attaccamento all'azienda. I nostri muscoli sono la nostra forza commerciale: in questo settore abbiamo sempre investito molto, e come proprietà siamo in prima linea. Ci siamo strutturati in modo da capire con velocità le esigenze del mercato e trasferirle con immediatezza a livello produttivo. Una processo non facile, considerato che realizziamo un prodotto su misura. Oggi Imesa conta 250 dipendenti, con base e sito produttivo a Jesi, sedi operative e produttive in Bulgaria e Indonesia e sedi commerciali a Milano, Roma e Dubai; negli anni abbiamo operato in 39 Paesi, raggiungendo risultati di grande rilievo in particolare nel settore navale e nell'oil & gas. Con la forza di oggi guardiamo a nuove sfide. Per restare competitivi, soprattutto rispetto alle produzioni orientali, dovremo migliorare ulteriormente a livello tecnologico contenendo i costi; inoltre, sarà necessario investire in nuovi prodotti e ampliare la capacità produttiva all'estero. Tra i mercati più interessanti, punteremo su Qatar, Indonesia, Germania e Brasile, mentre è nel settore oil & gas che vediamo le opportunità più interessanti. Cosa vorrei? Vent'anni di meno per portare avanti l'opera iniziata quarant'anni fa. Ma l'azienda è in mani sicure: ho piena fiducia nello staff e nei miei ragazzi. Abbiamo sempre valorizzato i giovani; portano freschezza, voglia di imparare, capacità di scardinare meccanismi standardizzati. L'Imesa dei prossimi 40 anni non potrà fare a meno di loro”.



storia

di
Sergio Schiavoni
presidente Gruppo Schiavoni

Strong in our history

“After 40 years on the market, we can say to have reached maturity. Since 1972 we have achieved our objectives – creating a listed company with high turnovers. I believe our success depends on three elements: mind, heart and muscles. Our minds have allowed us to understand the evolution of the market and make appropriate changes, getting together with big groups and becoming international. Our employees are the heart: we have invested on trainings and created a very professional, qualified staff who have been working for Imesa faithfully over the years. The muscles are our commercial force: we have always invested a lot in our sector and we have met the market needs making customised products.

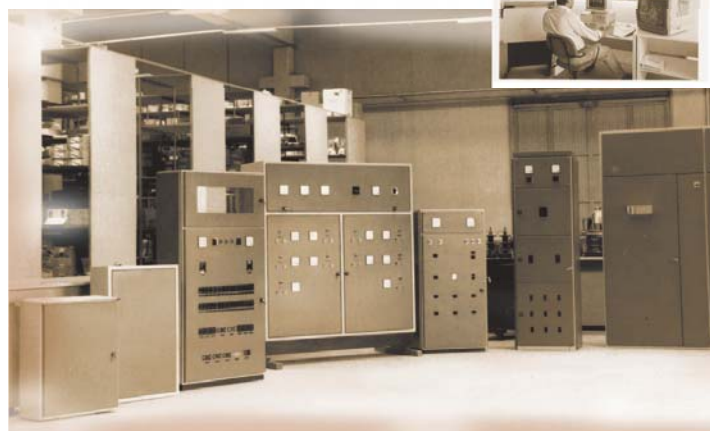
Today Imesa has 250 employees working in the operational headquarters in Jesi, Bulgaria and Indonesia and in the sales departments in Milan, Rome and Dubai; all in all 39 different countries where we have worked in the shipbuilding and oil & gas sectors.

Now we are ready for new challenges. We will have to be more competitive; making more investments in new products, expanding our business abroad - in particular in Qatar, Indonesia, Germany and Brazil, limiting the costs and enjoying better productivity than our Eastern rivals.

I wish I was 20 years younger to keep on doing the job I started a long time ago, but I know the company is in safe hands. I have full confidence in my young staff and Imesa cannot do without them for the next 40 years”.

Sergio Schiavoni,
President of Schiavoni Group

LA STORIA | COME ERAVAMO



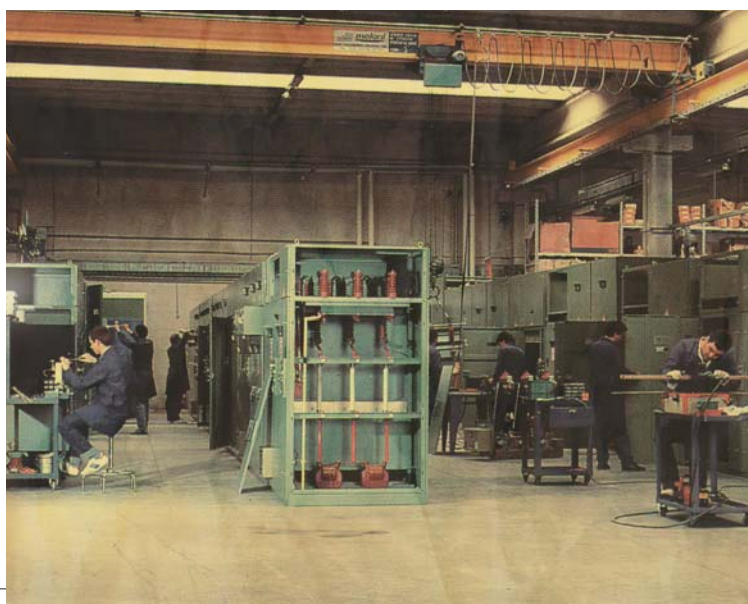
I nostri primi 40 anni

Dall'alto: la prima sede Imesa (1972); gli uffici progettazione dei primi anni '80; quadri elettrici di B. T.; operai al lavoro nel reparto carpenteria e nel reparto montaggio. Nella pagina di destra, in alto, l'atto costitutivo e lo statuto della società

Our first 40 years

From the top: first Imesa head office (1972); design offices in the early 80's; B.T Switchboards; men at work in the carpentry and mounting department.

Next page, on top: charter and status of the company.



1972

nasce Imesa spa, azienda produttrice di quadri Elettrici di media e bassa tensione

1976

Imesa fornisce quadri di grossa potenza allo zuccherificio Sadam. Inizia la collaborazione con la Snam Progetti (Eni).

1980

Imesa fornisce quadri alla Snam Progetti per il metanodotto Algeria – Italia. Riceve la qualifica per quadri destinati alle centrali di produzione per l' Enel.

1983

Nasce una collaborazione con Fincantieri per diversi navi da guerra.

1992

Imesa fornisce i quadri per la centrale a carbone dell'Enel in Umbria. Vengono aperte delle sedi operative a Milano e Roma.

1993

Viene acquisita una nuova fornitura con la Fincantieri per la nave da crociera Costa Romantica.

2000

Nasce la collaborazione con l'Eni per le centrali fotovoltaiche con realizzazioni in Cina e Mongolia.

2001

Imesa fornisce i quadri alla prima portaerei italiana. Si crea una associazione di impresa con Ansaldo e Alstom (poi Convertim) per la produzione e propulsione di energia elettrica per le navi da crociera del gruppo Carnival. Nasce Photon Energy srl, attiva nella commercializzazione e installazione di pannelli fotovoltaici.

2003

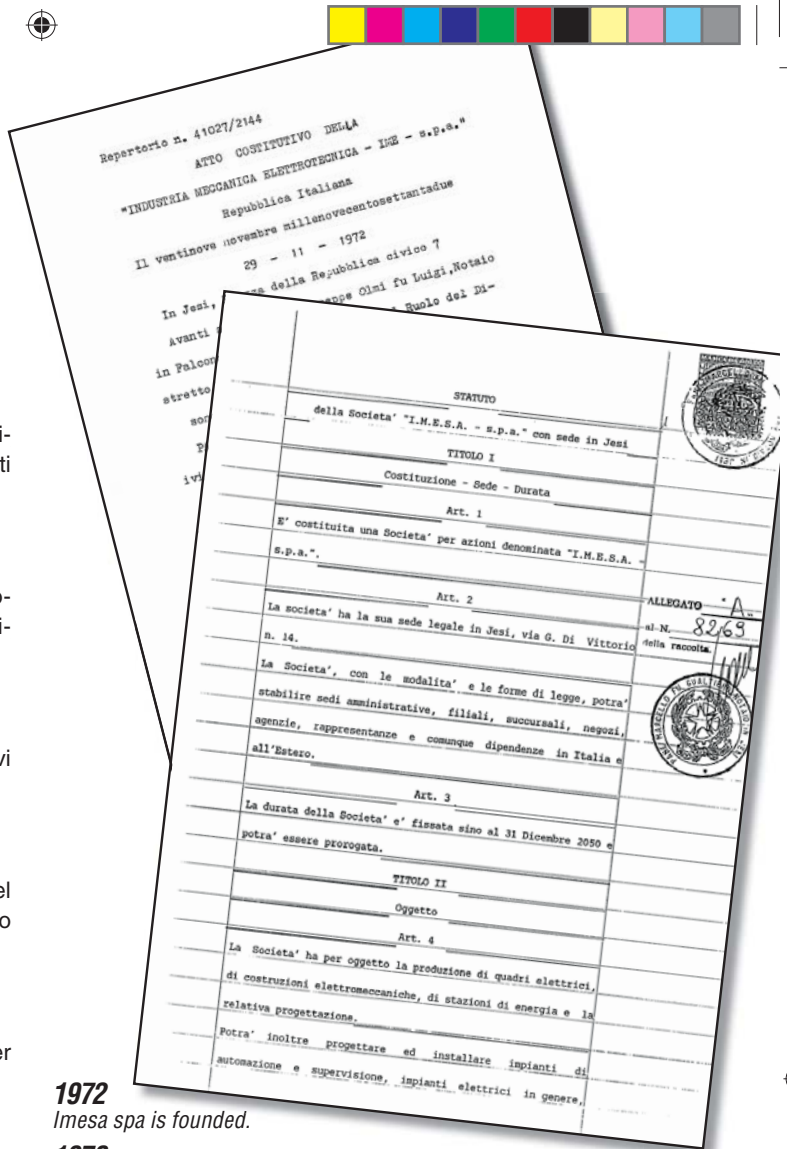
Preso l'appalto per fornitura di quadri elettrici per le dieci fregate Italo – francesi.

2005

Nasce Imesa Bulgaria LTD per la produzione di sottostazioni per i quadri elettrici.

2011

Imesa fornisce 20 stazioni fisse e 6 cabine mobili a Saipem per il megacantiere di Karimun in Indonesia. Viene stipulato un accordo con Imtech Marine & Offshore, azienda leader nel mercato marittimo globale, per la gestione della rete mondiale per la manutenzione dei quadri elettrici delle circa 120 navi assistite da Imtech.



1972

Imesa spa is founded.

1976

Imesa provides Sadam with switchboards and starts a collaboration with Snam Progetti (Eni)

1980

Imesa supplies with switchboards the Algerian-Italian gas pipeline by Snam Progetti and works with Enel.

1983

Imesa starts working on warships with Fincantieri.

1992

Imesa gives switchboards to an Enel coal-burning station in Umbria. New offices are open in Milan and Rome.

1993

New supply for a cruise ship (Costa Romantica) with Fincantieri

2000

Imesa works in PV power stations in China and Mongolia with Eni

2001

Imesa provides the first Italian aircraft carrier with switchboards. It collaborates with Ansaldo and Alstom (Convertim) in Carnival cruise ships. Photon Energy srl is founded. It deals with marketing and installation of PV panels.

2003

Imesa gets a contract for switchboards used in the ten Italian-French frigates.

2005

Imesa Bulgaria LTD is founded. It deals with the production of substations for electrical panels.

2011

Imesa provides Saipem with 20 stations and 6 portable cabins in Indonesia. Imesa and Imtech Marine & Offshore make an agreement on the maintenance of the switchboards on 120 ships

8 stages of growth

The president Giuseppe Abramucci has been working for Imesa since 1975 and thanks to him the company has been growing straightforwardly during the years. He explained: "The difficulty has been to understand how and when to make changes. Imesa was created to put down deep roots".

Which have been the important steps for Imesa?

The first step was a collaboration with an engineering company from which we learnt design techniques, preparation of documentation and filing. The second one was the certification followed by the shipbuilding industry and then the electrochemistry; each one meaning investment and expansion. In the 80's, I remember a big Snam project for Russia, and then the making of high-tech switchboards such as armored, military and anti-shock switchboards. The most recent achievements refer to the 'industrial automation', in particular the supervision and control of electrical networks systems, and also the design and manufacture of electrical equipment.

Is there a specific sector for technological development?

The innovation involves different sectors but about 15% of our staff work in the Research. Their job is to check the material and test the new product making sure it meets the needs and regulations.

What about foreign markets?

The market has changed and we have become more internationalized. Our seriousness and professionalism together with the know-how research and respect for our clients have made us well-known all over the world.

What has not changed during these 40 years?

Our mission: the goal is to satisfy the customer and all our employees know that.

Le 8 tappe della crescita

*Giuseppe Abramucci,
direttore generale Imesa*
General manager of Imesa



Imesa è cresciuta negli anni in modo lineare e continuo, con un lavoro costante e attento sulle esigenze organizzative. Il regista di questo modello di crescita è Giuseppe Abramucci, direttore generale, in azienda dal 1975: "Lo sforzo maggiore è stato quello di percepire in itinere il cambiamento necessario – dice –, modificando il rapporto tra le persone e creando nuove funzioni". Un modello che, senza scossoni, ha contribuito a creare una realtà solida: "Imesa è stata creata per mettere radici profonde", sottolinea.

Ingegnere Abramucci, quali sono state le tappe fondamentali che hanno scandito la crescita di Imesa a livello organizzativo?

Il primo momento è legato alla collaborazione con società di ingegneria; da loro abbiamo appreso tecniche di progettazione, preparazione della documentazione e archiviazione della stessa, strutturandoci poi di conseguenza. Il passaggio successivo è stato la certificazione: abbiamo standardizzato dei prodotti e li abbiamo sottoposti alle prove di tipo previste. Poi c'è stato l'ingresso nel settore navale, con tutto ciò che ne conseguiva in termini di diversa regolamentazione per ciascuna nazione. Ogni tappa significava investimento ed espansione, e richiedeva una riorganizzazione interna. Il salto successivo riguarda l'elettrochimica, abbiamo realizzato impianti imponenti per produrre elettrodi necessari per ottenere rame e zinco: ricordo, negli anni '80, una grossa fornitura per la Russia su progetto Snam e know how Outokumpu; si trattava di un impianto da 124 kiloampere, un'esperienza notevole per noi. Ulteriore incremento di know how e ampliamento del mercato sono arrivati con la realizzazione di quadri a più alto livello tecnologico, ovve-



In alto Giuseppe Amramucci (a sinistra) in riunione con Sergio Schiavoni e Luca Gianangeli. Nella foto di destra un particolare dello stabilimento Imesa con quadri elettrici di BT



On top: Giuseppe Amramucci (left) in a meeting with Sergio Schiavoni and Luca Gianangeli. Right: BT switchboards

ro quadri blindati e a prova di arco interno, e poi di quadri per impiego militare, quindi a prova di shock e rispondenti a normative più severe. Le evoluzioni più recenti hanno riguardato la creazione di funzione 'automazione industriale', in particolare per sistemi di supervisione e controllo di reti elettriche, e la creazione di funzione "progettazione e produzione di apparecchiature elettriche".

C'è un settore specifico per lo sviluppo tecnologico?

L'innovazione coinvolge in modo trasversale varie professionalità e discipline, ma il 10 per cento del personale è specificamente dedicato al settore Ricerca e Sviluppo ed è impegnato in particolare in prove di tipo o ricerca sui materiali da impiegare, in modo che il nuovo prodotto risponda perfettamente alle esigenze e soddisfi le normative. In questo momento il settore si sta dedicando a sviluppare progetti sugli interruttori, che rappresentano il cuore del quadro elettrico.

Come vengono presidiati i mercati esteri?

Il mercato si è spostato di molto oltreconfine, e abbiamo adeguato le nostre funzioni di conseguenza. L'internazionalizzazione è un punto di forza dell'azienda. In realtà il mar-

chio Imesa è conosciuto in numerosi Paesi da molto tempo; i nostri quadri, attraverso le forniture a società di ingegneria e main contractor, sono in tutto il mondo, uno è addirittura nella baia Terra Nova in Antartide. Serietà, professionalità, ricerca di know how, rispetto del cliente e dei collaboratori sono gli elementi che hanno sempre guidato il nostro lavoro. Questo approccio è stato premiato dal mercato.

Abbiamo una piccola realtà produttiva in Bulgaria che verrà potenziata e un presidio commerciale a Dubai, oltre a personale addetto a Milano, Roma, Trieste e nella sede centrale di Jesi. Oggi puntiamo a creare altri siti produttivi nei Paesi ad alto grado di espansione (Brasile, Medio Oriente, Asia), attraverso partnership locali e know how Imesa, ma il cervello e le produzioni più impegnative resteranno qui in Italia.

Cosa, invece, non è mai cambiato in quarant'anni?

La nostra mission: ogni collaboratore dell'azienda Imesa deve operare in modo che il Cliente abbia la consapevolezza di essere servito da professionisti. Un obiettivo che abbiamo voluto trasmettere a tutti i livelli, perché ogni collaboratore è artefice del successo dell'azienda.

Ero appena arrivato, e ricordo che entrò una grossa fornitura da Saipem. L'ingegner Abramucci mi affidò la spedizione del materiale: si trattava di 27 o 28 tir da mandare in Russia, fino agli Urali, al confine con la parte asiatica. Si trattava davvero di un grosso progetto, un bell'impatto con l'azienda! Ero in tensione ma tutto andò bene, fu una bella soddisfazione. Se penso ad oggi... cose del genere sono normale amministrazione".

Adalgiso Piccinini, magazziniere responsabile spedizioni
Da 24 anni in Imesa



Adalgiso Piccinini, warehouseman
In Imesa for 24 years

I was new and I remember a big supply from Saipem to be shipped to Russia; 28 lorries carrying the material to the Urals. I was nervous but everything went well. Now it's normal!



Roberta Fiordelmondo, clerk
In Imesa for 14 years

I was studying at University when I got the job. I started working for the administration in one of the offices but when I was moved to the headquarter I understood how big and important the company was.

"Tutto è nato un po' per caso, stavo ancora facendo l'università e avevo lavorato in uno studio dove gestivamo la contabilità per piccole imprese. Vidi un annuncio di Imesa, feci domanda e mi chiamarono! Finalmente entravo in un'azienda più grande, per me era un salto importante, un obiettivo raggiunto. Iniziai negli uffici amministrativi che allora si trovavano in una delle sedi dislocate, ricordo che sentivo parlare di 'cablaggio' e di tecnici, ma non li vedevo mai. Poi tutte le diverse sedi sono state riunite in un unico blocco: in quel momento ebbi la reale percezione delle dimensioni dell'azienda."

Roberta Fiordelmondo, impiegata amministrativa
Da 14 anni in Imesa

That time when....

Paolo Mastri, ufficio tecnico
Da 25 anni in Imesa



After 15 days I was in Bologna for a course on an electrical drafting machine. I remember first using Indian ink and after the company bought a pc so we started making electrical drawings.

Paolo Mastri, technical office
In Imesa for 25 years

"Ero in azienda da appena 15 giorni e fui mandato a Bologna per un corso su Cad, il tecnigrafo elettronico. Prima gli schemi si disegnavano a china, ricordo che per cancellare si usava un pennino per grattare i fogli lucidi... L'azienda acquistò il primo computer per disegnare, fu così che cominciammo a fare i primi disegni elettrici".

Luca Gianangeli, sales manager
In Imesa for 30 years

15 years ago the market was different. I remember the International electrical engineering show in Milan being one of the biggest event for us. We were all excited about it and meeting Chinese people there was something extraordinary. Now we go to shows in Hannover, Hamburg, Oslo, Bulgaria, Singapore and Russia and we are 'citizens of the world'.



"Se penso a 10-15 anni fa... il mercato era totalmente diverso. Ricordo il fermento quando si avvicinava Intel, la Fiera internazionale dell'elettrotecnica di Milano. Era un grande evento, tutti gli uffici si mobilitavano, ricordo le riunioni, le macchine in partenza, l'eccitazione... E lì a Milano, quando incontravi dei cinesi, ti sembrava un fatto eccezionale. Oggi partecipiamo a Fiere ad Hannover, Amburgo, Oslo, Bulgaria, Singapore, Russia. Il mondo è cambiato, e anche noi siamo più 'cittadini del mondo'".

Luca Gianangeli, sales manager - Da 30 anni in Imesa

ASA
200
24 EXP.



Luciano Saltarelli,
electrician
In Imesa for 28 years

I have many memories... That time when we couldn't land on a rig near Genova. Me and my colleague had to install switchboards on a rig ready to go to Brazil but there was too much wind and the helicopter took hours before landing. Once we had finished the work, we had to wait until midnight before they managed to come back again and picked us up from there.



"Di episodi ce ne sono tanti... Ricordo quella volta in elicottero che non riuscivamo ad atterrare sulla piattaforma petrolifera al largo di Genova. Con un collega dovevamo fare delle prove in mare per installare dei quadri su una piattaforma destinata al Brasile. C'era un vento pazzesco, non so quanto ci abbiamo messo ad atterrare. Ore più tardi, finito il lavoro, c'era ancora vento e l'elicottero non riusciva a tornare per riportarci a terra. La piattaforma doveva assolutamente partire per il Brasile la sera stessa. Ho guardato il mio collega e l'ho buttata a ridere: "Ci toccherà andare a nuoto!". Ma a mezzanotte l'elicottero arrivò, e la piattaforma partì senza di noi..."

Luciano Saltarelli, cablatore elettricista
Da 28 anni in Imesa

Quella volta che...

Luigi Marozzi, cablatore
Da 27 anni in Imesa

I remember my first transfer. I was only 19 and I had just come back from the army. I had to go to an important petrochemical plant of Enichem in Gela to take measurements and add an extra compartment to a switchboard. I had a big responsibility and I was worried; it was also the first time on a plane! The company helped me a lot and in the end everything was ok.



Luigi Marozzi, Installer
In Imesa for 27 years

Ricordo la mia prima trasferta. Avevo solo 19 anni, ero appena tornato dal servizio militare. Dovevo andare da solo in aereo a Gela, all'impianto petrolchimico dell'Enichem, per un compito importante: prendere le misure di progetto per realizzare un nuovo scomparto su un quadro esistente. Ero intimorito, mi sentivo una grande responsabilità addosso. Ed era anche la prima volta che prendevo l'aereo! Ma l'azienda mi mise nelle condizioni di lavorare bene, e tutto andò per il meglio.

Agostino Zanni, caposquadra reparto cablaggio
Da 37 anni in Imesa



I started in a little building with four offices and my badge number was 18. I remember that time when a colleague and I went to assemble a switchboard during a storm...it was a nightmare!

Agostino Zanni, foreman in the wiring department
In Imesa for 37 years

Quando entrai il mio tesserino era il numero 18, avevamo un piccolo capanno in via dell'Industria, c'era un unico reparto con quattro uffici. Ricordo quella volta che con un collega andammo a montare un quadro in una cabina da palo a Tolentino in mezzo alla tempesta, mai visti tuoni e fulmini così...fu davvero un'avventura!

Luana Goffi, assistant
In Imesa for 33 years

Imesa is like a family to me. When I started... Giampiero and Claudio, who are now running the company with their father, were only kids.

Per me Imesa è come un'altra famiglia, ho sempre avuto un bel rapporto con tutti. Se penso a quando ho iniziato... Giampiero e Claudio, che oggi guidano l'azienda accanto al padre, erano solo dei bambini...



Luana Goffi, assistant
Da 33 anni in Imesa



Il primo cliente è stato General Impianti (a sinistra la fattura n. 3 del 23 dicembre 1972). Sotto, una delle ultime brochure Imesa Our first customer General Impianti (on the left, the invoice n°3 on December 23rd 1972). Below: one of the last Imesa brochures



La nostra prima volta:

IN ROSA



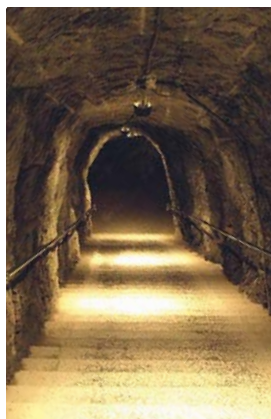
Orietta Goffi entra in Imesa nel 1975, a soli 18 anni, appena diplomata come segretaria d'azienda. Comincia così un'avventura professionale che durerà 35 anni. In quel momento in azienda sono tutti uomini. Un problema? Sembra proprio di no: "Mi sono subito trovata molto bene, mi sentivo coccolata. Ricordo un giovane Sergio Schiavoni, e i figli piccoli che il sabato venivano in azienda. C'era un rapporto di amicizia, di confidenza. Anche oggi rivederli è sempre una festa...".

CON UNA MULTINAZIONALE



È il '74. I primi approcci con la Snam progetti (gruppo Eni), che ha aperto una sede a Fano, non sono facili: alla Snam sono abituati a lavorare con le grandi realtà del nord Italia e snobbano la piccola azienda marchigiana. Un giorno si ritrovano all'ultimo senza un quadro fondamentale per una raffineria; non c'è tempo per rivolgersi ai grandi fornitori, e si ricordano di Imesa. Un successo.

IN PROFONDITA'



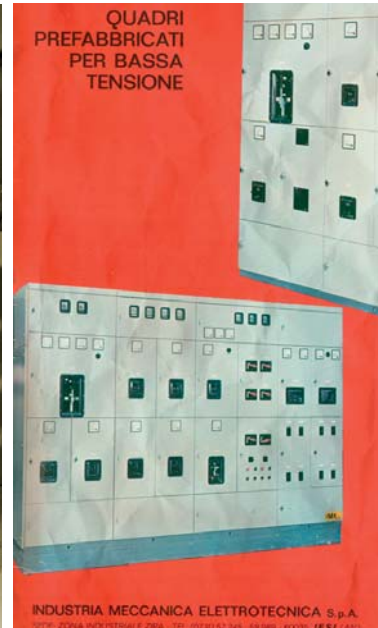
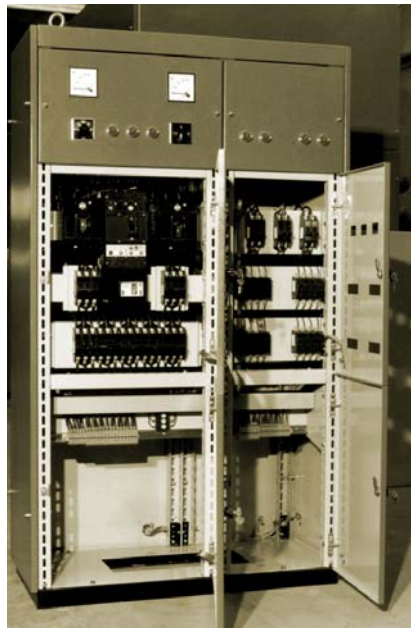
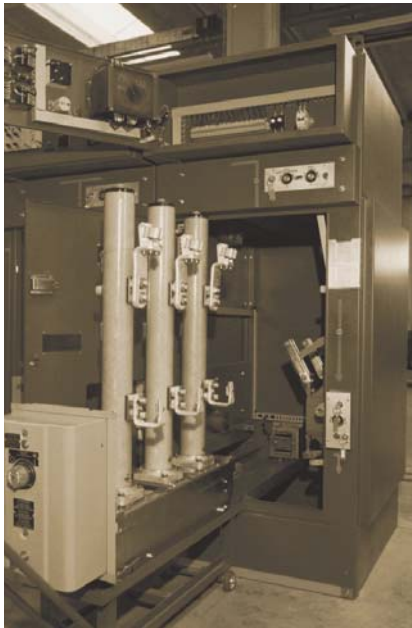
Sono del 1985 le prime forniture per miniere. I tecnici Imesa scendono a 500 metri di profondità per installare quadri per il gruppo Samin necessari per l'impianto elettrico delle miniere di Monteponi nel territorio di Iglesias (Cagliari) e per quelle di Raibl (Udine).

IN MEZZO AL MARE



Nell'86 Imesa prende il largo. Arrivano i primi ordini nel settore navale per quadri soggetti al collaudo del Registro navale italiano e del Registro della Marina militare. Le forniture al consorzio Cisdeg e alla ditta Elmer sono destinate all'ammiraglia Garibaldi. L'anno dopo Imesa fornisce i quadri a Fincantieri per le piattaforme off-shore Micoperi e Scarabeo.





In alto, da sinistra a destra: quadri elettrici MT anni '70, quadri elettrici BT anni '80, una delle prime brochure (anni '70). Di fianco l'evoluzione del logo Imesa, ieri e oggi
On top, from left to right: MT Switchboards of the 70's, BT Switchboards of the 80's, one of the first brochures of the 70's. Next: changing of the logo, past and present

Our first time:

IN PINK



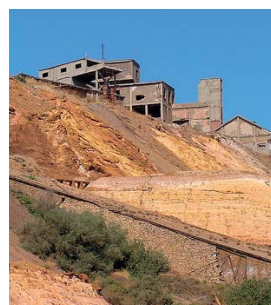
Orietta Goffi, in Imesa for the last 35 years, started working in 1975 when she was only 18 and with a diploma in secretary. They were all men in the company but it was not a problem for her and she said: "I immediately got on well with them. I remember a young Sergio Schiavoni and his children who were coming to see their father on Saturday. It has always been a good friendship".

WHIT A MULTINATIONAL



It was 1974. Snam progetti (Eni group) had just opened a head office in Fano but they considered themselves too big to be working with a small company as Imesa was at that time. One day, in urgent need of a switchboard for a refinery and unable to ask other suppliers, we were contacted and it was a great success.

UNDERGROUND



The first time we provided supplies for coalmines was in 1985. Our technicians had to go 500 metres underground to install switchboards for the Samin group in the coalmines near Iglesias (Cagliari) and in Raibl (Udine).

ON THE SEA

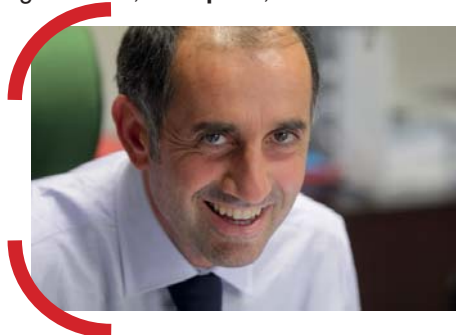


In 1986 Imesa started sailing and we got new orders from the shipbuilding sector: switchboards for the Italian Ship Register and the Navy Register; Supplies for the Cisdeg and Elmer company working on the Garibaldi flagship. The year after, Imesa provided Fincantieri with switchboards for Micoperi and Scarabeo off-shore oil-plants.

Un albero solido proiettato al futuro

Radici solide e ben piantate al terreno, il grande albero di Imesa ha già sviluppato forti ramificazioni proiettate al futuro. La nuova generazione è già schierata: da tempo Sergio Schiavoni è affiancato dai suoi figli **Camilla, Giampiero, Claudio e Nicoletta** che, dopo

internazionale, al momento rappresentato da Brasile, mondo arabo, Iraq e Iran, anche se attualmente in questi Paesi ci sono problemi politici e di sicurezza che ostacolano gli scambi. Diretta conseguenza di questo saper stare sul mercato è un investimento continuo in ricerca e sviluppo, per essere sempre competitivi e



“Un imprenditore deve essere sempre in prima linea, costantemente a contatto con i propri clienti”
GIAMPIERO SCHIAVONI

pronti a rispondere alle diverse esigenze della clientela”. Innovazione e sviluppo di nuovi mercati è la ricetta per un’impresa sana anche per Claudio, che per la crescita aziendale punta molto sulle nuove leve: “Le prospettive per il futuro sono legate ai nostri figli, che pian

aver lavorato per oltre 10 anni in azienda, ha deciso, nel 2001, di dedicarsi totalmente alla sua famiglia. Suo figlio, **Francesco Bugaro**, si occupa oggi del reparto commerciale di Imesa. “La cosa più importante che ho imparato da mio padre – commenta Giampiero, che segue la sede jesina del Gruppo - è che un imprenditore deve essere sempre operativo ed in prima linea, costantemente a contatto con i propri clienti”. Una regola che sarà un caposaldo per lo sviluppo e la crescita di Imesa. “Il futuro e l’arricchimento aziendale dovranno seguire la scia della nostra forza - continua Giampiero -, ovvero un’organizzazione commerciale molto vicina alle esigenze del mercato, insieme alla capacità di collocarsi da protagonisti in uno scenario sempre più

piano entreranno tutti a far parte del Gruppo –spiega Claudio-. Ma bisogna sempre ricordare che l’unico posto dove la parola ‘successo’ viene prima di ‘sudore’ è il vocabolario”. E a proposito di successo, un altro segreto di Imesa è la sintonia e l’accordo familiare nelle scelte e nelle attività aziendali, come svela Camilla, da

“Innovazione e sviluppo di nuovi mercati sono la ricetta per un’impresa sana”
CLAUDIO SCHIAVONI



20 anni in azienda, di cui 10 a seguire la sede milanese. “Nonostante il momento difficile –riflette Camilla-, per Imesa vedo buone prospettive, potendo contare



The most important thing that I've learnt from my father is to be always in contact with the clients
GIAMPIERO SCHIAVONI

Innovation and the development of new markets are the keys of success as well as the new recruits
CLAUDIO SCHIAVONI

Our father has taught us to pay attention to little things
CAMILLA SCHIAVONI

We must think globally keeping up the good values
FRANCESCO BUGARO

A solid shaft forward looking

The Imesa Group and his new branches are constantly growing and the new generation, drawing on lessons of Mr. Sergio Schiavoni, is making progress. His four children Camilla, Giampiero, Claudio and Nicoletta have been working with their father for the last twenty years and now his young grandson Francesco Bugaro has joined the group as well.

"The most important thing that I've learnt from my father is to be always operational and in contact with the clients". This is what Giampiero said, being the one in charge of the office in Jesi. He continued: "The future and the growing of our company will depend on satisfying the market needs and expanding the business on an international setting like Brasil, Iran, Iraq and the Arabic world where unfortunately the exchanges are hampered by the war and political issues.

Claudio thinks that innovation and the development of new markets are the keys of success as well as the new recruits. He explained: "Our children are our future. They will all be working in the company but they will have to remember to work hard if they want to be successful".

Camilla, in charge of the office in Milan, thinks that the secret of their achievement is that they are all very close as a family and they always agree in making important decisions for the company. She said: "This is a difficult time for the economy but I can see good prospects for us, being able to count on orders placed by a Dutch company and the development in new markets. Our father has taught us to pay attention to little things; therefore, cutting expenditures, making good investments, making sacrifices and taking care of the clients will definitely be the keys of our success".

Like Sergio's children, Francesco Bugaro, who is the youngest in the family and has been in charge of the commercial sector for the last two years, has learnt a lot from his grandfather. He explained: "Nowadays the market is no more local but worldwide. We must think globally keeping up the good values – reliability to customers and employees, constant updating and high quality products. I hope to be able to maintain and strengthen what has been done so far". His determination and enthusiasm show us what he has made of.

su importanti ordini, come i recenti due con una società olandese, e sull'ampliamento verso nuovi mercati. Oculatezza nelle spese, investimenti intelligenti, qualche rinuncia personale e seguire sempre i clienti, perché sono la nostra forza: sono questi gli ingredienti che proietteranno l'azienda verso il futuro. Nostro padre ci ha insegnato che è fondamentale l'attenzione anche alle piccole cose, e ciò è vero ora più che mai". E se i tre figli di Sergio Schiavoni possono contare su un'esperienza già consolidata alle spalle, non si fa intimorire la leva più giovane della famiglia, Francesco Bugaro, che da due anni si occupa del settore commerciale di Imesa. E'

frequente sentirlo dire: "nonno mi ha insegnato", in un piacevole riflettersi di esperienza e novità. Francesco ragiona in una prospettiva globale, perché "ormai il

"E' fondamentale l'attenzione alle piccole cose, e ciò è vero ora più che mai"
CAMILLA SCHIAVONI



"I valori su cui far crescere l'impresa? Serietà, qualità e una efficiente rete commerciale"
FRANCESCO BUGARO

mercato non è più solamente locale". I valori su cui far crescere l'impresa, però, restano sempre gli stessi: "un'efficiente rete commerciale, uno standard qualitativo particolarmente elevato, la serietà verso il cliente, ma soprattutto la determinazione ereditata da mio nonno. Spero di essere all'altezza di mantenere e rinforzare quanto costruito finora", conclude Francesco scherzandosi, ma la grinta e l'entusiasmo che mette nel parlare della "sua" Imesa fanno già capire di che stoffa è fatto.



DOVE SIAMO | IL NOSTRO MONDO

|| pianeta

● *Supplies*

Italia, Spagna, Grecia,
Francia, Inghilterra,
Germania, Olanda,
Lussemburgo, Malta,
Turchia, Albania,
Romania, Bulgaria,
Polonia, Kosovo, Cina,
Mongolia, Tailandia,
Russia, Kazakistan,
Marocco, Tunisia, Egitto,
Emirati Arabi, Arabia
Saudita, Iran, Iraq,
Israele, Libano, Libia,
Siria, Costa d'Avorio,
Etiopia, Antartide,
Canada, Brasile,
Argentina, Venezuela,
Perù, Cuba.

▲ *Service centers*

ITALIA

IMESA spa
Jesi (AN)

BULGARIA

IMESA-BG srl
Perushtitsa

CINA

GCE GAUNG CAI ELEC-
TRIC
Pudong, Shanghai

SINGAPORE

Z-POWER AUTOMATION

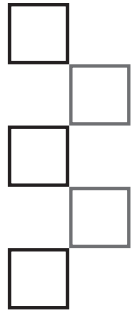
EMIRATI ARABI UNITI

TECNOSISTEMI FZ LLC
Dubai





Imesa





Grazie

a tutti voi

collaboratori, clienti, fornitori,

*che con il vostro lavoro, la vostra professionalità e la vostra fiducia
avete contribuito al raggiungimento di tanti importanti traguardi,
facendoci tagliare il nastro dei 40 anni di attività*

Famiglia Schiavoni

**GRUPPO
SCHIAVONI**

