

Quadri d'Autore

DICEMBRE 2012

HIGH THINKING OF MADE IN ITALY

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



7

DAL MONDO
FROM THE WORLD

CASTORONE

10

BUONE PRATICHE
BEST PRACTICES

IL RISPARMIO ENERGETICO

14

IL TERRITORIO
OUR TERRITORY

LUCIANO GOFFI

GRUPPO
SCHIAVONI

Sommario



4

LA FORNITURA
The provision
SAM ELECTRONICS

6 LA PAROLA A
Talking to
ANTONELLA SCAGLIA

7 DAL MONDO
From the world
CASTORONE

10 BUONE PRATICHE
Best practices
IL RISPARMIO ENERGETICO



8

IL PUNTO SU
Focus on trade fairs
LE FIERE DI SETTORE

12 L'ACCORDO
The agreement
FINMECCANICA GROUP SERVICES

13 L'INIZIATIVA
The initiative
CONFAMILY

14 IL TERRITORIO
Our territory
LUCIANO GOFFI

In questa pagina una immagine della nave da crociera della Princess Cruises e la fiera SMM di Amburgo

Top: the Princess Cruise; SSM Fair in Hamburg

QUADRI D'AUTORE n. 3/2012

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 | Roberto I. Rossi | Silvana Coricelli**

Traduzioni: **Stefania Brunelli**

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

Foto di copertina: **Il Castorone**, foto per gentile concessione di Saipem



di
Iginio Straffi,
presidente
e fondatore
dello studio
di animazione
Rainbow

Editoriale

Le fabbriche della bellezza

Cosa invidiano agli italiani gli altri popoli. Il senso artistico, una lunga storia, la capacità di riconoscere il bello, la qualità della vita. I prodotti del Made in Italy che vincono sui mercati globali hanno sempre dentro di loro tutti questi elementi che sono ormai nel nostro Dna. Sorprende il fatto che mentre ogni imprenditore conosce benissimo il peso specifico ed il valore commerciale di quelli che Vittorio Merloni chiamava i caratteri irriproducibili delle nostre reazioni, chi guida il Paese, chi decide come organizzare le scuole, le università, intervenire sulla ricerca, finanziare i progetti, non abbia ancora capito da che parte dobbiamo andare. La strada è segnata, il mondo intorno a noi è cambiato e certe cose non torneranno più. Ha ancora senso difendere una certa industria manifatturiera dove il costo del lavoro è tutto ed il valore aggiunto della ricerca e della conoscenza non ha alcun peso? Non dobbiamo forse concentrarci con più intensità in quei settori dove siamo leader e magari recuperare quelle risorse che la storia, la natura, l'ingegno umano ci hanno regalato in così grande abbondanza e che per troppo tempo abbiamo trascurato se non addirittura devastato come accaduto con le nostre coste? Meglio una fabbrica di operai a bassa specializzazione o un laboratorio di artigiani-artisti che lavorano la pelle come nessuno sa più fare nel mondo perché lo hanno ricevuto in eredità dalle concerie fiorentine dei Medici? Un giorno ho pensato che se Leonardo Da Vinci tornasse in vita di mestiere farebbe il regista. L'intrattenimento, l'arte di conquistare l'attenzione di un pubblico attraverso tutti i mezzi di comunicazione, oggi davvero una piattaforma vastissima, rappresentano una grande opportunità per un Paese come l'Italia che ha un patrimonio unico, diciamo una libreria interminabile zeppa di storie e racconti fantastici. Dobbiamo raccontare la nostra storia nei musei, la nostra natura nei depliant turistici di tutto il mondo, la nostra qualità della vita deve essere percepita ad ogni assaggio di un nostro vino, ad ogni morso di un nostro formaggio o dal profumo di un piatto di pasta pomodoro e basilico. Come nel Rinascimento abbiamo ancora un compito in questo mondo a cui si affacciano nuovi popoli protagonisti che crescendo cercano il bello, una vita più ricca, un gusto più raffinato, un pensiero più alto. Noi lo sappiamo fare, noi lo abbiamo dentro. Crediamoci”.

Beauty Factories

“Art, a long history, the ability to recognize beauty and our life style – these are the characteristics, all “made in Italy”, which the others envy us. And now the question is: does it make sense to defend a certain manufacturing industry where the labor cost is everything and the research and knowledge do not count at all? We should focus on those areas where we are the leaders and try to recover what we have neglected for so long – history, nature and human intelligence. I thought if Leonardo Da Vinci came back one day, he would be a film director. Entertainment and the art of winning the attention of the public represent great opportunities for a country like Italy, which has a unique heritage. We need to tell our story in museums, our nature in tourist brochures from all over the world, our quality of life must be felt at every sip of our wine, with every bite of our cheese or taste of a dish of pasta with tomato and basil. We know how to do it, we have all this inside us. We must believe in it!”.

**by Iginio Straffi,
President and
Founder of
Rainbow
animation
studio**





Luce alla Princess Cruises

Imesa ha acquisito da Sam Electronics una commessa del valore di 900mila euro per la fornitura di quadri elettrici destinati alla nuova nave da crociera della Princess Cruises. L'accordo rafforza la collaborazione tra l'azienda e la società tedesca, primario integratore di sistema nel settore della

navigazione: "Si tratta di una partnership importante che valorizza la qualità e la flessibilità di Imesa - sottolinea il presidente del Gruppo, Sergio Schiavoni -; il nostro valore aggiunto sta nella capacità di adattare al meglio i quadri alle diverse tipologie di nave e alla loro destinazione. In due anni con Sam Electronics ab-

biamo stretto accordi per tre navi da crociera ed una nave posa piloni per impianti eolici off shore, oltre che per la fornitura di otto esemplari di Shore Connection (speciali quadri elettrici che permettono la connessione delle navi in porto alla rete elettrica di terra, ndr) destinati a megayacht e navi da lavoro". La nave da crociera

della compagnia di navigazione statunitense verrà costruita da Fincantieri a Monfalcone. Il quadro elettrico di distribuzione principale gestirà l'energia necessaria ad alimentare tutti i servizi a bordo, dai motori di propulsione all'impianto di condizionamento fino alla distribuzione secondaria dell'energia elettrica.



I quadri Imesa gestiranno l'energia elettrica necessaria ad alimentare tutti i servizi di bordo

Imesa switchboards will provide electricity to all the services on board

La nave da crociera della Princess Cruises. Sotto la sala ristorante, anche questa alimentata grazie ai quadri elettrici Imesa

The Princess Cruise. Under: the restaurant with electricity provided by Imesa switchboards

Light to Princess Cruises

Imesa has obtained a 900.000-Euro contract from Sam Electronics to provide the new cruise ship of Princess Cruises with switchboards. This agreement strengthens the collaboration between Imesa and the German Company, which is leader in the shipbuilding industry. Sergio Schiavoni, President of the Group, says: "It is an important partnership which increases our quality and flexibility. Our surplus value is the ability to better adapt the switchboards to different kinds of cruise ships and desti-

nations. In the last two years, we have been working for Sam Electronics on three cruise ships, a ship which put pylons for an off shore wind system, and eight Shore Connections (special switchboards which allow the connection between ships in port and electrical network on the ground) for mega-yachts and work-ships". The American cruise ship will be build by Fincantieri in Monfalcone and the main distribution switchboard will provide with energy all the services on board.



Sinergia al top dell' innovazione

**Synergy at
the top of
innovation**

Antonella Scaglia, Director of B.U. Medium Voltage Drives, Engineering and Product Development Division of Motors Generators & Drives, explains the synergy and innovation between Imesa and Ansaldo Sistemi Industriali (Asi), which is the global provider of electric motors and generators, power converters and electrical systems.

Innovation is the key-word. What are your projects?

Technology is the backbone of Asi. The Italian technology centres are on the cutting edge in the world. In many European and Asian countries our centres give "personalized" solutions directly to the clients. Our winning model is: technology and proximity to markets.

What's the strength of the partnership with Imesa?

Asi and Imesa are able to offer the best of both technologies. In the shipping industry, with the propulsion system and the medium and high voltage switchboards, they offer a complete package. They maximize the synergies offering high quality products at the most competitive price.

How important is the flexibility of Imesa in today's market?

Nowadays, the market needs shorter delivery times which, together with the technology level and the prices, is a very competitive factor.



Tra le partnership strategiche di Imesa c'è quella trentennale con Ansaldo Sistemi Industriali (Asi), primario fornitore globale di motori elettrici e generatori, convertitori di potenza e sistemi elettrici e di automazione. Di questa sinergia e di innovazione parliamo con Antonella Scaglia, direttore della B.U. Medium Voltage Drives e del dipartimento di Ingegneria e Sviluppo Prodotti della divisione Motors Generators & Drives.

L'innovazione è il cuore della vostra attività, su quali progetti si concentra?

La tecnologia è l'asse portante di Ansaldo Sistemi Industriali; i centri tecnologici italiani, a Monfalcone per i motori e generatori di media tensione, a Milano per i drives e in generale per l'elettronica di potenza, a Genova per i sistemi di automazione, sono all'avanguardia nel mondo. Attraverso le subsidiary in Francia, Germania, Russia, Romania, Cina, Usa, Abu Dhabi e di prossima apertura in Giappone e a Singapore, i centri di eccellenza di Asi portano le soluzioni vicino al cliente con la possibilità di "personalizzare" anche con il "contenuto locale" quanto richiesto. La prossimità al mercato di destinazione finale è la carta vincente, considerando che oltre la prima vendita un vero plus è il service.

Quindi ecco il modello vincente: tecnologia e vicinanza ai mercati finali.

Qual è il punto di forza della partnership con Imesa?

Poter offrire il massimo delle tecnologie esistenti nelle due realtà. Un esempio referenziato è sicuramente nel settore navale, dove Asi e Imesa, rispettivamente con sistema di propulsione e quadri di media e bassa tensione, offrono un pacchetto integrato.

Il fattore vincente è quello di massimizzare le sinergie, offrendo prodotti di alta tecnologia e qualità al prezzo più competitivo.

Quanto è importante nel mercato di oggi l'apporto di una realtà flessibile come Imesa?

Oggi il mercato richiede termini di consegna sempre più stringenti; questi, unitamente al livello tecnologico e ai costi, sono un fattore competitivo determinante. Imesa, con la sua dimensione, riesce ad affrontare e risolvere queste sfide diventando un partner determinante per aziende che come Asi sono, per dimensione e capacità di risolvere richieste complesse, leader nel mercato globale.

È stato completato nei cantieri Keppel Shipyard di Singapore Castorone, imponente posatubi che ha un 'cuore elettrico' firmato Imesa. Per la costruzione dell'imbarcazione l'azienda ha infatti fornito a Saipem Portugal il quadro di distribuzione principale di media tensione e ad Ansaldo Sistemi Industriali nove quadri di bassa tensione per l'azionamento dei motori ausiliari.

I tecnici Imesa hanno seguito in loco le diverse fasi di installazione e di manutenzione ordinaria e straordinaria.

Il Castorone ha appena completato le prove in mare ed andrà in opera entro pochi mesi; sarà impiegato per la posa di condotte in grandi progetti offshore di Saipem in Australia e nel Golfo del Messico.

Imesa switchboards for the new Castorone

Castorone, a boat used for laying pipes in large offshore projects in Australia and in the Gulf of Mexico, has just been finished in Singapore and has completed its sea trials. For the construction of the boat, Imesa has provided Saipem Portugal with the main distribution switchboard of medium voltage and Ansaldo Industrial Systems with nine switchboards of low voltage. The on-site technicians followed the various phases of installation, routine maintenance and repairs. Castorone will be in place within a few months.

Quadri Imesa per il nuovo Castorone



*La nave posatubi Castorone
(foto per gentile concessione di Saipem)*
Castorone, a boat used for laying pipes - photo: Saipem

Shore
connection
in fair

Imesa has just taken part in one of the most important shipbuilding fairs in Hamburg. For the first time, the company of Schiavoni Group presented the shore connection – the special switchboard which allows the ships in port to be connected to the electrical network on the ground, which is the innovation that will help the European sea-ports to reduce the polluting emissions. The trade fair, where Imesa took part with Ansaldo Sistemi Industriali, was useful to show the latest innovations, strengthen customer relationships and start new collaboration. The shipbuilding industry is the leading sector for Imesa, which is known for its qualified references as a supplier for military vessels, cruise and work ships. Another recent fair was the International Technical Fair in Plovdiv (Bulgaria) where Imesa brought a wide range of products: medium and low voltage, armed and protected switchboards.

Shore connection

protagonista in

fiera





Lo stand Imesa realizzato per la fiera di Amburgo; nella foto a fianco Sergio Schiavoni e Daniele Ganzetti con Cristina Nicolli (IMESA) e Aart Tuijl (Imtech).

Nella pagina di sinistra lo shore connection, lo speciale quadro elettrico che consente alle navi in porto di collegarsi alla rete terrestre

Top: the Imesa stall for the SSM Fair in Hamburg; Next: Sergio Schiavoni and Daniele Ganzetti with Cristina Nicolli (IMESA) and Aart Tuijl (Imtech). On the left page: shore connection, the special switchboard which allows the ships in port to be connected to the network on the ground.

Imesa ha partecipato alla Fiera SMM Amburgo, il più importante appuntamento espositivo a livello mondiale nel settore navale. L'azienda del Gruppo Schiavoni ha presentato, per la prima volta nell'ambito di un evento fieristico, lo shore connection, lo speciale quadro elettrico che consente alle navi in porto di collegarsi alla rete terrestre. Uno strumento

innovativo che ha ricevuto grande attenzione viste le potenzialità di sviluppo: gli scali marittimi, in particolare quelli europei, dovranno infatti attrezzarsi per ridurre le emissioni inquinanti. Oltre allo shore connection pensato in questo caso per megayacht, alla Fiera di Amburgo era in esposizione anche un secondo esemplare Imesa, attrezzato per navi portacontainer e

proposto da Sam Electronics. La Fiera si è confermata importante vetrina per presentare le ultime innovazioni, consolidare le relazioni con i clienti e avviare nuove collaborazioni: frequentatissimo da cantieri e armatori il padiglione che riuniva i principali system integrator e dove Imesa era presente in partnership con Ansaldo Sistemi Industriali. Quello navale è un settore

trainante per l'azienda jessina, che in questo campo vanta ampie e qualificate referenze in qualità di fornitore per imbarcazioni militari, da lavoro e da crociera. Tra i recenti appuntamenti espositivi, anche l'International Technical Fair di Plovdiv, in Bulgaria; qui Imesa era presente con un'ampia gamma di prodotti: quadri di media tensione, blindati, protetti e a bassa tensione.



“Attivare politiche di controllo”

Gruppo Schiavoni e ABB:
una partnership tecnologica
consolidata nel tempo

La parola a Marco Budria, Business Development Sistemi Italia di ABB Sace Division, che pone l'accento su domotica e gestione dei consumi di energia

Leadership tecnologica, presenza globale, conoscenza applicativa e forti competenze locali sono gli elementi qualificanti di ABB. ABB è leader nelle tecnologie per l'energia e l'automazione che consentono ai clienti delle utility e delle industrie di migliorare le loro prestazioni, riducendo al contempo l'impatto ambientale. Le società del Gruppo ABB operano in oltre 100 Paesi e impiegano circa 145 mila dipendenti. Per approfondire la conoscenza di ABB, abbiamo intervistato Marco Budria, Business Development Sistemi Italia di ABB Sace Division. “Per fornire qualche dato

ufficiale – spiega Marco Budria – il Gruppo ABB è presente nel nostro paese con un totale di 5.271 dipendenti – dato aggiornati al 31-12-2011 - dislocati in unità produttive ubicate nel nord e nel centro Italia. Per quanto riguarda i ricavi, nel corso del 2011 le esportazioni hanno rappresentato il 55% delle vendite totali e ABB Italia investe il 2,3% del suo fatturato in attività di ricerca e sviluppo”.

Che tipo di rapporto è attivo tra l'ABB e il gruppo Schiavoni?

“Un rapporto di partnership tecnologica consolidato nel tempo”.

Quali sono le tematiche da attivare per il risparmio energetico?

“I risultati più significativi si

ottengono con la gestione e il controllo centralizzato del clima – riscaldamento, condizionamento e ventilazione –, dell'illuminazione, delle schermature motorizzate – finestre, veneziane e serrande -. Tutto ciò grazie ai dispositivi intelligenti della gamma ABB i-bus KNX, capaci di governare al meglio tutte queste funzionalità. Inoltre, è possibile ottenere significativi vantaggi attivando politiche di controllo e gestione costante dei consumi nel tempo”.

Secondo lei, come si devono gestire le case per il risparmio energetico?

“Prima di tutto, progettando l'impianto elettrico, secondo la normativa Cei 64/8, terzo capitolo, en-

Il sistema integrato Mylos per la casa intelligente: tutte le parti del sistema sono gestite da un'unica centrale che parla attraverso un touch screen

Mylos, the integrated system for smart homes: all parts of the system are managed by a single station through a touch screen



Schiavoni Group and ABB: technology partnership over time. Marco Budria, Business Development Sistemi Italia of ABB Sace Division, focuses on the domotics and management of energy consumption

trata in vigore pochi mesi fa. In secondo luogo, attivando ed introducendo quelli che sono i vantaggi concreti offerti dalla domotica sul tema del risparmio energetico”.

Un commento generale sulla domotica.

“La domotica diventa insostituibile se consideriamo le possibilità e le opportunità che offre a vantaggio delle persone anziane e disabili. Infatti, la possibilità di controllare le utenze e l'impianto elettrico anche da remoto, tramite smarthphone, cellulare o pc, permette di risolvere problemi altrimenti insormontabili con i sistemi tradizionali”.

Come devono rendersi operative le industrie per migliorare le loro perfor-

mance nel ridurre l'impatto ambientale?

“ABB è il partner ideale per identificare e realizzare ambiziosi obiettivi di efficienza energetica volti a ridurre i consumi e gli impatti ambientali in qualsiasi contesto industriale, ma anche terziario e residenziale”.

Viaggi: per ridurre l'impatto ambientale quali consigli suggerisce?

“ABB, recentemente, ha lanciato sul mercato un'offerta di dispositivi per la ricarica dei veicoli elettrici. Ovviamente, anche questa gamma di prodotti può essere normalmente supervisionata, gestita e controllata attraverso i prodotti della gamma ABB i-bus a standard KNX”.

Activating control policies

Technology leadership, global presence, application knowledge and strong local expertise are the defining elements of the ABB, leader in power and automation, that enable utility and industry customers to improve their performance while lowering environmental impact. The ABB Group companies operate in over 100 countries and employ about 145,000 employees.

Marco Budria, Business Development Sistemi Italia, says: “the ABB Group has a total of 5,271 employees in northern and central Italy. In 2011, exports represented 55% of total sales and it invested 2.3% of its turnover in research and development.”

What is the relationship between the ABB and Schiavoni Group?

“A technology partnership established over a long time.”

What are the issues to save energy?

“The most significant results are obtained with the management and centralized control of the climate (heating, cooling and ventilation), lighting, and motorized shielding (windows, blinds and shutters)”.

How can we save energy in our homes?

“First of all, designing the electrical system according to the regulations CEI 64/8. Secondly, activating and introducing what are the real advantages offered by domotics.”

A general comment on domotics.

“Domotics is irreplaceable if we consider the possibilities and the opportunities offered to the elderly and disabled people who can control the electrical system via smartphones, mobile phones or PC.”

How should industries improve their performance in reducing the environmental impact?

“The ABB is the ideal partner to identify and implement ambitious energy efficiency targets to reduce energy consumption and environmental impact in any industrial, commercial and residential environment.”

Travel: what would you suggest to reduce the environmental impact?

“The ABB has recently launched a device for charging electric vehicles. Obviously, these products can normally be supervised, managed and controlled by the products in the ABB i-bus KNX.”

Accordo con Finmeccanica Group Services

Imesa ha siglato un'intesa con Finmeccanica Group Services che prevede la fornitura di quadri elettrici alle società del Gruppo a condizioni particolarmente vantaggiose, a fronte di alti volumi d'ordine. Grazie a questo accordo, il Gruppo Finmeccanica potrà fare riferimento, per i propri stabilimenti e per i propri clienti, ad una gamma di prodotti appositamente studiati e selezionati da Imesa, in modo da rispondere perfettamente alle specifiche esigenze di impianti molto selettivi e ad elevati standard di sicurezza. "La sigla di un accordo con una realtà storica e prestigiosa come il Gruppo Finmeccanica è per noi motivo di grande soddisfazione – commenta Sergio Schiavoni, presidente del Gruppo Schiavoni, di cui Imesa è parte -; abbiamo già collaborato con diverse società del Gruppo, tra cui Selex Elsag, Ansaldo Energia e Fata, per diverse forniture nel settore dell'Oil & Gas, del terziario avanzato e dell'Off shore. L'affidabilità dimostrata ha consentito di intensificare questa collaborazione. Le aziende Finmeccanica potranno così fare riferimento a prodotti ad elevate prestazioni in condizioni vantaggiose e con rapidità di consegna. Si tratta di un accordo di notevole interesse da cui ci aspettiamo molto".

Quadro generale MT / MV Switchboard



Finmeccanica headquarter

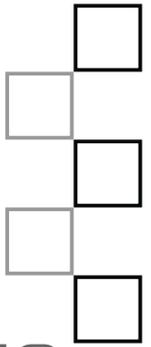
Agreement with Finmeccanica Group Services

Imesa has made an agreement with Finmeccanica Group Services for the provision of switchboards to the companies of the Group; at favorable conditions, they will be able to offer their factories and clients only selected products and respond to the specific needs of selective systems and high security standards. Sergio Schiavoni, President of Schiavoni Group, says: "We are very satisfied to have signed an agreement with a historical

and prestigious group like Finmeccanica. We have already worked with others companies such as Selex Elsag, Ansaldo Energia e Fata; and also for the supply in the Oil & Gas sector, in the advanced service industry and in the Off shore. The reliability shown in other occasions has made this collaboration stronger and the Finmeccanica companies will be able to count on high-performance products on favorable terms and speed of delivery".

La famiglia

l'impresa più importante



Family: the most important enterprise

This is the motto of the non-profit foundation which started a project, strongly desired by Imesa, called Confamily. The initiative provides help to the families of employees of private enterprises in the province who have serious economic difficulties due to layoffs and redundancy. Claudio Schiavoni, CEO of Imesa, comments: "It's our responsibility to defend the employees in our territory". Confamily will identify the cases and give away money according to the criteria of fairness, impartiality and transparency. The strong link between Confindustria Ancona and Imesa was also mentioned during the award ceremony for the 35 years of registration to the association when Claudio Schiavoni received the award given by the President of Confindustria Giorgio Squinzi.

Claudio Schiavoni al centro mentre riceve da Giuseppe Casali (presidente Confindustria Ancona) e da Giorgio Squinzi (presidente Confindustria) il riconoscimento per i 35 anni di iscrizione all'associazione

Claudio Schiavoni (in the middle) receiving the award from Giuseppe Casali (President of Confindustria Ancona) and Giorgio Squinzi (President of Confindustria) during the award ceremony for the 35 years of registration to the association



Solidarietà contro la crisi. Mettendo al centro la famiglia, "l'impresa più importante" come afferma lo slogan della Fondazione onlus che spicca in Italia per unicità dell'iniziativa: Confamily il nome, un progetto ad elevato valore sociale fortemente voluto da Imesa, che, insieme ad altre sei aziende - Baldi, Casa Vinicola Gioacchino Garofoli, Cat impianti, Metisoft, Nautes e Spe.ga.m. (gruppo Sole e Bontà) -, ha dato concretezza di risposta a chi si misura tutti i giorni con le problematiche dell'attuale momento economico. Sostenuta da Confindustria Ancona, l'iniziativa offre aiuto alle famiglie dei lavoratori dipendenti di imprese private della provincia che, oltre a trovarsi in situazioni di straordinarietà dello stato lavorativo (licenziamenti, mobilità, cassa integrazione), versano in gravi difficoltà economiche. "Una conferma del senso di responsabilità che avvertiamo noi imprenditori - commenta Claudio Schiavoni, amministratore delegato di Imesa - nei confronti del territorio e della comunità, difendendone la coesione proprio a partire dalla salvaguardia dei lavoratori". Erogazioni gratuite di somme di denaro, individuando i casi cui fornire aiuto e determinando l'importo dei relativi contributi secondo criteri di equità, imparzialità e trasparenza: l'attività di Confamily - tra i cui obiettivi è ampliare il numero di aziende che sosterranno la Fondazione - si concretizza principalmente nella raccolta di risorse tra le aziende insediate nel territorio e attraverso il 5x1000. Appoggio all'iniziativa da parte della Banca Popolare di Ancona, che ha messo a disposizione di Confamily due conti correnti (per la raccolta di donazioni IT19H0530802611000000002500, il contributo è fiscalmente deducibile). Modulistica e informazioni per richiesta di accesso ai contributi sul sito internet della www.confamilyonlus.it. Il forte legame tra Confindustria Ancona e Imesa, sancito con questa importante iniziativa, è stato ricordato anche in occasione della consegna del premio per i 35 anni di iscrizione all'associazione. A ritirare il riconoscimento, consegnato dal presidente di Confindustria Giorgio Squinzi, è stato Claudio Schiavoni.

si concretizza principalmente nella raccolta di risorse tra le aziende insediate nel territorio e attraverso il 5x1000. Appoggio all'iniziativa da parte della Banca Popolare di Ancona, che ha messo a disposizione di Confamily due conti correnti (per la raccolta di donazioni IT19H0530802611000000002500, il contributo è fiscalmente deducibile). Modulistica e informazioni per richiesta di accesso ai contributi sul sito internet della www.confamilyonlus.it. Il forte legame tra Confindustria Ancona e Imesa, sancito con questa importante iniziativa, è stato ricordato anche in occasione della consegna del premio per i 35 anni di iscrizione all'associazione. A ritirare il riconoscimento, consegnato dal presidente di Confindustria Giorgio Squinzi, è stato Claudio Schiavoni.



di
Luciano Goffi,
Direttore
Generale
Banca Marche

In tempi come i nostri, dopo cinque anni di recessione, si può finire per arrendersi all'idea che il tunnel non finisce o che, una volta fuori, troveremo un panorama mai visto. E del resto arriviamo a questo fine 2012 sfiancati: il lavoro come valore mai così incerto per i padri, sogno lontano per i figli; le imprese piccole prigioniere della poca domanda interna e di pagamenti che non arrivano; le più grandi con gli occhi oltre i confini di un Paese che fatica a trattenerne qui la mente ed il cuore; le banche con le spalle curve sotto il peso degli errori, propri e del Paese, di un decennio vissuto non per rendere competitive le imprese ma

il miraggio della scorciatoia della finanza immobiliare. Ma la lunghezza del tunnel dipende da noi ed anche il panorama che troveremo fuori. La ripresa ha già le sue premesse: la prima è la stabilizzazione dell'euro – colpevoli di assurdi ritardi – è ormai a portata di mano (grazie soprattutto all'italiano che ora sta in Bce); la seconda è che la domanda internazionale c'è ed è molto attenta a quanto siamo capaci di fare qui da noi, tante cose che nessuno meglio di noi sa fare. La prima premessa è reale. Per realizzare la seconda dobbiamo lavorare molto, riprendendo coraggio e non cedendo alla rassegnazione. Manca una terza premessa, tutta italiana: un Governo – quale

esso sia – che almeno per cinque anni governi il cambiamento del Paese. Come realizzare questa terza premessa non lo sa dire l'uomo di banca: ne sente solo il bisogno. Ma esso può lavorare con il Territorio perché si realizzi la seconda. Non è più tempo per criticare l'uomo di banca quando non dà credito se il credito serve solo ad allungare un'agonia; al più lo si deve indurre – quando dice di no – a consigliare, a spronare, a favorire soluzioni. L'uomo di banca va criticato invece quando non sa investire nelle imprese capaci di tornare a crescere. Si tratta di un errore grave che si può commettere quando ci si ferma ai numeri, quando non si va

Fare squadra con l' uomo di banca

oltre il rating, quando non si è capaci – o non si ha il coraggio – di valutare il capitale immateriale dell'impresa, il suo vero potenziale; magari di un'impresa che ha la pelle ferita dalla recessione ma ancora ossa e muscoli buoni per riprendere a correre. Si può cedere alla tentazione, osservata la pelle ferita, di voltarsi dall'altra parte, di passare oltre; e invece è questo il tempo per curare quella pelle e soprattutto per irrobustire quelle ossa e quei muscoli. Non si pensi che sia un lavoro facile: per tornare a competere, per andare a prendere il lavoro che c'è nel mondo, magari per unirsi con altri, quell'impresa ha bisogno non di altri capannoni (fin troppi ne abbiamo costruiti

e finanziati!), ma di uomini da formare, di processi da innovare, di prodotti da promuovere, di reti distributive da costruire, di relazioni internazionali da tessere. Non si pensi che sia facile finanziare investimenti come questi: perché devi capire il progetto, devi credere nella sua riuscita, devi condividere una scommessa. In tempi come questi – dove la posta è alta – quella scommessa spesso l'uomo di banca non riesce a raccogliarla da solo e a volte passa la mano. Se lasciati gli uomini di banca da soli, in questo momento, sotto il peso delle loro stesse ferite, senza creare con loro una squadra, si rischia di restare nel tunnel. Nella squadra debbono entrare per pri-

Team up with the Bank Man

by
*Luciano Goffi,
General Manager
of Banca Marche*

mi gli imprenditori (riprogrammando il loro futuro e unendo le forze), debbono entrare le loro Associazioni (non basta più fare lobbying o tenere contabilità), debbono entrare i professionisti (non basta più curare solo il fiscale, ma occorre insegnare a pianificare, a controllare, a pensare). Nella squadra ci debbono entrare anche le istituzioni non per erogare risorse (che non ci sono), ma per rendere più facile la vita dell'impresa. Con una squadra come questa l'uomo di banca tornerà a fare credito, un credito sano, che crea valore per tutti; con una squadra come questa possiamo uscire dal tunnel e trovare il panorama di un Paese per riportare qui il lavoro, crescendo nel mondo”.

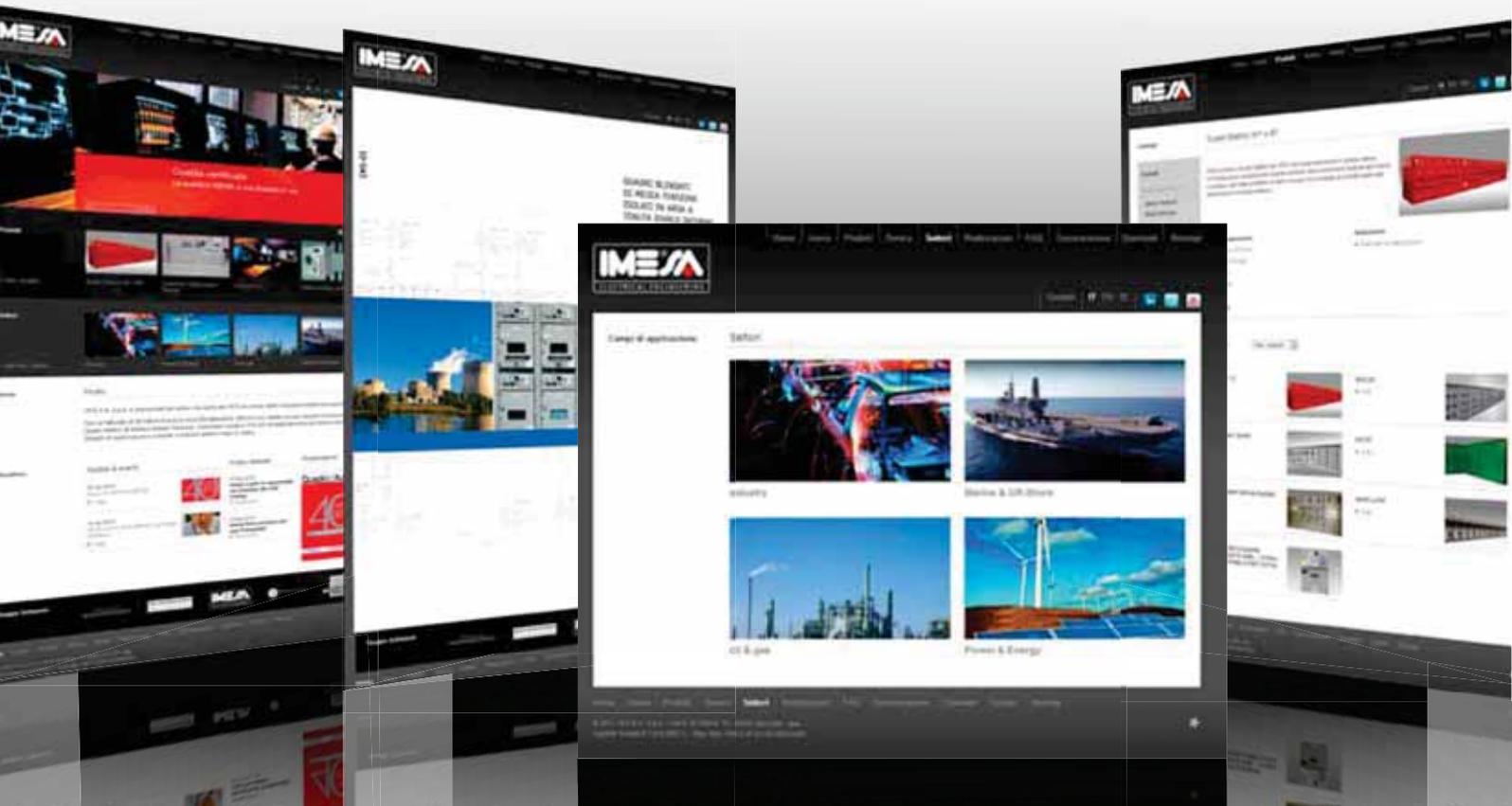
After five years of recession, you may end up giving up the idea that the tunnel does not end and once outside, you will find a panorama never seen before. We have come to the end of 2012 exhausted: work has never been so uncertain for fathers and such a distant dream for the children; small companies trapped in the little domestic demand and lost payments while the big ones struggling to retain mind and heart in their own country; not to mention, banks with their backs bent under the burden of the errors. But the length of the tunnel is up to us and the recovery has its premises: the stabilization of the Euro and the international demand. The first premise is true and to carry out the second one we have to work hard. But we are missing out a third Italian premise: a new government - whatever it may be - which, at least for five years, will change the country. It is difficult for the Bank Man to say how to do it but there is no time for criticism when the bank does not give credit if the credit is used only to prolong agony. The man has to be criticized when he cannot invest in companies capable of growing again. It is a serious error that can be made when you just look at the numbers, when you go over the rating, when you are not able - or do not have the courage - to assess the intangible capital of the company. It is not easy to finance investments because you have to understand the project, you must believe in its success, you have to share a bet. In times like these - where the stakes are high - without creating a team with these men, you are likely to remain in the tunnel. First, entrepreneurs should enter the team (reprogramming their future and joining forces) together with their associations and the professionals. Then the institutions, not to provide resources but to make life easier for the companies. With a team like this the Bank Man will return to give credit that creates value for all, and we can finally get out of the tunnel.

imesaspa.com



Rinnovato nella grafica e nelle funzionalità, con moltissime novità a cominciare dai collegamenti a LinkedIn, Twitter e Youtube. Sezioni dedicate ai prodotti, ai servizi e all'attività di post vendita.

Vienici a trovare



GRUPPO SCHIAVONI



leader europeo per la produzione di quadri elettrici di Media e Bassa Tensione



commercializzazione pannelli fotovoltaici e realizzazione di impianti fotovoltaici



controlla le attività immobiliari del Gruppo Schiavoni



specializzata nella vendita di materiale elettrico industriale dei maggiori produttori mondiali