

# Quadri d'Autore

APRILE 2013

HIGH THINKING OF MADE IN ITALY

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



4

## LA COMMESSA *THE PROVISION*

GUARUJA' - STATO DI SAN PAOLO

10

## DALLE NOSTRE SEDI *FROM OUR OFFICES*

EMIRATI ARABI UNITI - EAU

14

## IL TERRITORIO *OUR REGION*

ELISA DI FRANCISCA

**GRUPPO  
SCHIAVONI**



# Sommario



# 4

**LA COMMESSA**  
*The provision*  
**GUARUJA' - STATO SAN PAOLO**



# 8

**IL PUNTO SU**  
*Focus on*  
**FOTOVOLTAICO**

*In questa pagina San Paolo e alcuni pannelli fotovoltaici*

Above, San Paolo; fotovoltaic panels

**6** **TRASPORTI**  
*TRANSPORT*  
**METROPOLITANA DI MILANO**

**7** **IL VARO**  
*The launch*  
**FSRU TOSCANA**

**10** **DALLE NOSTRE SEDI**  
*From our offices*  
**EMIRATI ARABI UNITI - EAU**

**12** **NOVITA' DA**  
*News*  
**LO STAFF**

**13** **COMING SOON**  
*Camelia is coming*  
**IL MOTEL**

**14** **IL TERRITORIO**  
*Our region*  
**ELISA DI FRANCISCA**

## QUADRI D'AUTORE n. 1/2013

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: **Moretti Comunicazione srl**

Via Fazioli, 11 - 60123 Ancona - tel. 071.2320927 - info@alceomoretti.it

Stampa: **Grafiche Ripesi**

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

Traduzioni: **Stefania Brunelli**

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

Foto di copertina: **panoramica di San Paolo del Brasile**

## “Ci vuole più coraggio”

### It takes more courage

*I prefer not to talk about the economic and political causes that have led our country in the present situation. I find it more useful to focus on what we should do, especially regarding companies. The first element to focus on is innovation in terms of technology but also marketing and improvement of the production process. The second element is the internationalization. More courage to reach the important markets even if we have medium / small companies. We should move toward the countries that have not stopped to appreciate the Italian products. The third factor is the size and structure of the companies. Being alone in the business is a risk that few can afford to run. We must work together, promote enterprise networks and share costs and experiences. The fourth factor is the merit. Promoting the skills and abilities, focusing on new ideas and start-ups; being contaminated by the capabilities and talents of so many young Italians. This may be the best of our investments.*



di Luca Lorenzi,  
Deputy Regional Manager  
Region Centro Nord di Unicredit

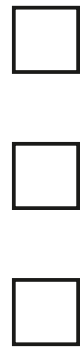
**P**referisco non dilungarmi sulle cause economiche e politiche che hanno condotto il nostro Paese nell'attuale situazione. Trovo più utile concentrarmi su alcune cose, forse anche banali, che dovremmo fare per intraprendere un cammino virtuoso, in particolare con riguardo alle aziende. Il primo elemento su cui porre attenzione è l'innovazione. Non intendo solo quella tecnologica (assolutamente necessaria), ma anche quella del marketing, del miglioramento di processo produttivo, dell'affrontare con nuovi occhi le sfide del quotidiano. A volte infatti, la pur riconosciuta inventiva italiana stenta ad essere effettivo motore di rinnovamento.

Secondo elemento: l'internazionalizzazione. Ci vuole più coraggio! Occorre raggiungere i mercati che ancora tirano, anche se si dispone solo di aziende medio/piccole. Si deve riprendere la “valigia del campionario” e avviarsi verso i Paesi che non hanno smesso di apprezzare le produzioni italiane.

Terzo fattore, le dimensioni e la struttura delle aziende. Occorrono masse critiche più elevate e strutture più articolate. Rimanere da soli è un rischio che pochi si possono oggi permettere di correre. Bisogna però aggregarsi, favorire i consorzi, le reti di impresa, meccanismi di condivisione di costi ed esperienze. Vincere quindi il nostro atavico individualismo.

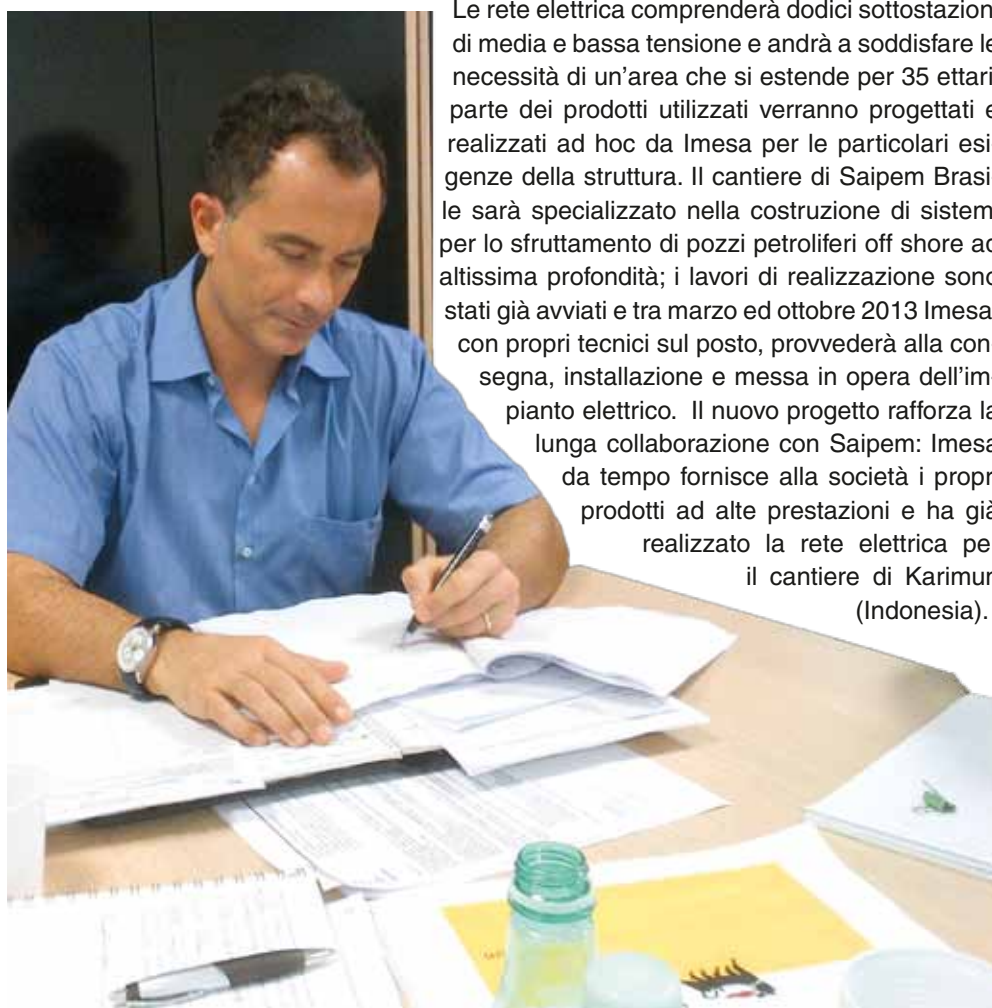
Quarto fattore, il merito. Favorire cioè le competenze e le abilità, puntare sulle nuove idee e sulle start-up; lasciarsi contaminare dalle capacità e dai talenti che tanti giovani – e meno giovani – italiani posseggono in gran copia. Anche per gli imprenditori medio/piccoli, puntare su questi talenti, potrebbe risultare il migliore dei loro investimenti”.

Imesa spa realizzerà la rete elettrica della nuova yard in costruzione nei pressi di Guarujá, Stato di San Paolo



Imesa spa ha acquisito da Saipem Brasile una commessa da 3 milioni di euro per la fornitura della rete elettrica di distribuzione del nuovo cantiere in costruzione nei pressi di Guarujá, Stato di San Paolo.

“Questa importante commessa ci consente di potenziare la penetrazione nel mercato brasiliano, che riveste per noi un notevole interesse – commenta Sergio Schiavoni, presidente del Gruppo -; sul Paese sudamericano, ricco di giacimenti petroliferi off shore, si sta concentrando l’interesse delle principali società dell’oil & gas, settore in cui Imesa vanta importanti referenze e alte specializzazioni”.



Le rete elettrica comprenderà dodici sottostazioni di media e bassa tensione e andrà a soddisfare le necessità di un’area che si estende per 35 ettari; parte dei prodotti utilizzati verranno progettati e realizzati ad hoc da Imesa per le particolari esigenze della struttura. Il cantiere di Saipem Brasile sarà specializzato nella costruzione di sistemi per lo sfruttamento di pozzi petroliferi off shore ad altissima profondità; i lavori di realizzazione sono stati già avviati e tra marzo ed ottobre 2013 Imesa, con propri tecnici sul posto, provvederà alla consegna, installazione e messa in opera dell’impianto elettrico. Il nuovo progetto rafforza la lunga collaborazione con Saipem: Imesa da tempo fornisce alla società i propri prodotti ad alte prestazioni e ha già realizzato la rete elettrica per il cantiere di Karimun (Indonesia).

Massimiliano del Mastro, Imesa, sigla l’accordo; A destra una immagine di San Paolo, Brasile



# Obiettivo Brasile



San Paolo - Brasile. On the left page Massimiliano del Mastro, Imesa, while is signing the agreement

## Target: Brazil

*Imesa signed a 3-million euros contract with Saipem for providing the electricity network to the new construction site in Brazil.*

*Sergio Schiavoni, President of the group, explains: "This important project enables us to enter the Brazilian market – an interesting country for its many off shore oil fields". The electricity network will include 12 substations of*

*medium and low voltage and will satisfy the need for an area that extends for 35 hectares. Moreover, some of the products used will be designed by Imesa for the special requirements of the structure. Saipem will be specialized in the construction of systems for the exploitation of offshore oil wells at very high depth. The construction works have already started and between*

*March and October 2013 Imesa, with their technicians on site, will arrange for delivery and installation of the electrical system. The new project further strengthens the long collaboration with Saipem: Imesa have been providing the company with its high-performance products and have already built the power supply to the site of Karimun (Indonesia).*

*Imesa Spa is going to create the electricity network for the new construction site in Guarujà, Sao Paulo*

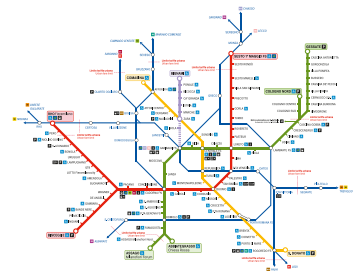


# Metro di Milano: vinta la sfida

Imesa si è aggiudicata la gara indetta da Alstom Ferroviaria spa per la fornitura di quadri elettrici della tratta Garibaldi - San Siro della nuova linea 5 della metropolitana di Milano, infrastruttura in costruzione in vista dell'Expo 2015. La commessa, del valore di 1 milione e 180mila euro, comprende la fornitura di 25 quadri elettrici, uno studio applicativo dei sistemi di protezione (in modo che la nuova strumentazione dialoghi con quella esistente garantendo continuità di servizio) e un corso di addestramento per alimentare la corrente diretto ai tecnici Alstom che cureranno la manutenzione. "Un risultato molto importante perché apre nuovi scenari per Imesa nel settore delle costruzioni ferroviarie e metropolitane – commenta Sergio Schiavoni, presidente del Gruppo Schiavoni -; abbiamo vinto contro multinazionali molto forti in questo settore perché riusciamo a fornire un prodotto ad alti standard di qualità e sicurezza a prezzi competitivi. In fase di valutazione delle proposte pervenute, Alstom ha avuto modo di toccare con mano le nostre costruzioni giudicando il prodotto estremamente efficiente, sicuro e di facile manutenzione". La consegna dei quadri avverrà entro settembre di quest'anno. La tratta Garibaldi-San Siro, che copre un'estensione di 6,7 km, entrerà in esercizio nel 2015.

Sopra, la slitta con cabina di trasformazione MT/BT, sotto i quadri MT Minifluor. Nella foto piccola di destra la mappa della metropolitana di Milano - Above, the slide with transformer substation MT/BT.

Below, MT Minifluor switchboards. The small photo on the right shows the map of the Milan underground



## Milan underground winning the challenge

*Imesa won a contract with Alstom Ferroviaria Spa for the supply of switchboards in the Milan underground. The 1,180,000 euro project includes 25 panels, a study of the protection systems and a training course for the Alstom technicians who will carry out the maintenance. "An important project because it opens up new possibilities in the field of railway and underground construction - Sergio Schiavoni, Schiavoni Group President, says. We managed to win against very strong multinational companies thanks to a high quality product at competitive prices". The delivery will take place by September this year and the Garibaldi-San Siro line, which covers 6.7 km, will start operating in 2015.*





# Cuore elettrico

firmato

# Imesa

## The launch: regasification terminal by Imesa

*One of the most important infrastructures for the domestic energy supply was launched at the shipyard in Dubai by Imesa. The 'heart power' of the floating regasification terminal called "FSRU Toscana" of OLT Offshore LNG Toscana has been realized by the Schiavoni Group.*

*"This is one of the most important projects in recent years - Giampiero Schiavoni, President and CEO of Imesa, says - in 2008 we received from Saipem the task of creating switchboards of medium and low voltage and especially the 'Power Management Systems', a sophisticated system of supervision and control of the entire wiring which ensures high standards of safety".*

*The LNG terminal will reach Italy towed by tug boats after forty days at sea and it will be placed off the Tuscan coast. The regasification activities will start in the second half of the year. The project began in 2008 with the technologies in laboratories of Imesa in Jesi and those of Saipem in Milan, then the company's team in Jesi followed the entire process of installation in the yard of Dubai and will monitor the system even during transport in Italy.*

**C**'è la firma di Imesa in una delle più importanti infrastrutture per l'approvvigionamento energetico nazionale, appena varata a Dubai presso il cantiere navale Drydocks World. Il 'cuore elettrico' del terminale di rigassificazione galleggiante "FsrU Toscana" di Olt Offshore Lng Toscana è stato infatti realizzato dall'azienda del Gruppo Schiavoni. "Si tratta di uno dei progetti più importanti che abbiamo gestito negli ultimi anni - commenta Giampiero Schiavoni, presidente e amministratore delegato di Imesa - nel 2008 abbiamo ricevuto da Saipem l'incarico di realizzare i quadri di media e bassa tensione e soprattutto il Power Management System, il sistema di supervisione e controllo dell'intero impianto elettrico, un sistema molto sofisticato perché progettato per rispondere ad esigenze elettriche importanti e per garantire alti standard di sicurezza, fondamentali per un impianto del genere. Aver contribuito ad un'opera così rilevante per l'approvvigionamento energetico del nostro Paese è motivo di grande soddisfazione per tutto il Gruppo Schiavoni". Il rigassificatore raggiungerà l'Italia trainato da rimorchiatori per quaranta giorni di navigazione, e verrà posizionato al largo della costa toscana; le attività di rigassificazione verranno avviate nella seconda metà dell'anno. Il progetto è iniziato nel 2008 con l'avvio della realizzazione delle tecnologie nei laboratori Imesa di Jesi e in quelli Saipem di Milano, secondo le specifiche esigenze del rigassificatore; il team dell'azienda jesina ha poi seguito tutta la fase di installazione e messa a punto nel cantiere di Dubai e seguirà l'impianto anche nella fase di trasporto in Italia.



# “Ora si gioca pulito”

## “Playing by the rules”

*Photon Energy, the company of Schiavoni group dealing with the photovoltaic panels, focuses on the production of energy that is generating significant innovations in the field, as the president Claudio Schiavoni explains.*

### **How is the photovoltaic market going today?**

*The policy of incentives launched the industry but also spoiled the market and the PV has resulted in speculation. In fact, it should be a tool for the production of clean and self-sustaining energy. Today the payback period of the investment is 10 years, much better compared to the 5 years in the past. We need to change perspective: for us, the central issue is the use of renewable energy sources and we are focusing on sustainable building construction and small systems, which allow citizens to generate their own energy.*

### **What is your business focusing on?**

*Most of our business remains the photovoltaic panels, but we are expanding our range on renewable energy: electric vehicles and green house. We are also developing new tools, such as applications for iPhone and Android.*

### **What are the most interesting markets?**

*The main market for us is Italy but we also look to those countries that are developing legislation on the industry.*

### **How do you see the PV market in the future?**

*Today, the value of the panel is a quarter of its value, the price hasn't changed and there is less exposure with banks. The turnover decreases but the absolute value of the panels increases; in general, I am positive for the future.*

photo: Francesco Silvi





## Intervista a Claudio Schiavoni, presidente di Photon Energy

*Interview with Claudio Schiavoni,  
President of Photon Energy*

Edilizia sostenibile e piccoli impianti. L'attenzione di Photon Energy, l'azienda del Gruppo Schiavoni attiva nel fotovoltaico con la commercializzazione di pannelli e la realizzazione di impianti, si concentra sulla produzione 'diffusa' di energia che sta generando novità significative nel settore, come spiega il presidente Claudio Schiavoni.

**Dopo anni di incertezza normativa, come si presenta oggi il mercato del fotovoltaico?**

La politica degli incentivi, così come è stata attuata, ha fatto partire il settore, ma ha anche viziato il mercato. Fino ad oggi il fotovoltaico si è tradotto in speculazione, mentre deve essere prima di tutto uno strumento per la produzione di energia pulita e deve autosostenersi. Oggi siamo in condizioni di maggiore equilibrio: i tempi di rientro dell'investimento sono pari a 10 anni, un tempo più giusto rispetto ai 5 del passato che erano un'anomalia. Bisogna cambiare prospettiva: per noi la questione centrale è l'utilizzo di fonti rinnovabili, ed infatti ci stiamo concentrando sull'edilizia sostenibile e sui piccoli impianti, che consentono ai cittadini di prodursi da soli l'energia che consumano.

**Su che cosa si sta focalizzando il vostro business?**

La fetta maggiore del business resta la vendita dei pannelli fotovoltaici, ma stiamo ampliando il nostro raggio d'azione sulle rinnovabili in senso più ampio: veicoli elettrici e green house in particolare. Stiamo sviluppando anche nuovi strumenti, come l'applicazione per iPhone e Android, che consentono all'utente di sapere che tipo di impianto è possibile installare a seconda delle condizioni di partenza e a quali costi.

**Quali i mercati più interessanti?**

Il mercato principale per noi resta l'Italia, ma stiamo guardando anche a quei Paesi che stanno sviluppando una normativa sul settore.

**Come vede il mercato del fotovoltaico nel medio-lungo periodo?**

Oggi il valore del pannello è pari ad un quarto del valore del 2010, il prezzo si è stabilizzato; questo calo aiuta perché crea meno esposizione con le banche. Il fatturato diminuisce, ma aumenta il valore assoluto dei pannelli. In generale vedo buone prospettive per il settore.





## di Piero Ricotti, Managing Director di Tecnosistemi FZ LLC e presidente della Camera di Commercio italiana presso gli Emirati Arabi



**I**nternazionalizzazione, globalizzazione. Questi termini sono nati quasi in sordina. Le grandi imprese per anni si sono sentite sicure all'interno dei mercati domestici, quasi che la ricerca di nuovi mercati non fosse di natura così impellente. Ed invece il XXI secolo ha portato con rapidità ogni impresa al confronto con i mercati continentali prima, e del mondo intero subito dopo. La rivoluzione digitale ha reso immediate le comunicazioni, la rivoluzione dei trasporti ha reso possibile il movimento di persone e merci, la lingua franca dell'inglese (largamente diffusasi con il fenomeno di Internet) ha facilitato le interazioni d'affari. L'internazionalizzazione si è rapidamente trasformata in una opportunità, in una risorsa strategica indispensabile per lo sviluppo del commercio. Imesa ha colto prontamente questi segnali implementando una saggia strategia di internazionalizzazione e di espansione sui mercati esteri, scegliendo oculatamente le sedi ove investire. Il Medio Oriente ed in particolare gli Emirati Arabi Uniti ne rappresentano un tassello forte. Per l'Italia, gli Emirati rappresentano il settimo mercato estero per volume, un mercato più importante rispetto, per esempio, a quello dell'India. Imesa già da alcuni anni ha acquisito la proprietà di Tecnosistemi FZ LLC, una azienda incorporata a Dubai nella zona franca della tecnologia. Nata come spin-off dell'omonimo gruppo italiano un tempo attivo nel settore dei servizi per le telecomunicazioni, oggi Tecnosistemi è una azienda che persegue una strategia simbiotica: supportare la casa madre Imesa nella vendita dei quadri elettrici nel Golfo, fungendo anche da service center, elemento importantissimo in seno ai servizi post-vendita e fornire servizi professionali nel settore delle telecomunicazioni (l'originaria core activity). Tecnosistemi opera con clienti molto importanti quali: Etisalat, Cable and Wireless, Batelco, Singapore Telecom, Tata communication, Italtel, Ecolab. Recentemente Tecnosistemi ha realizzato l'infrastruttura informatica di Banca Intesa, nelle due nuove sedi di Dubai e di Abu Dhabi. Un altro prestigioso incarico è stato la fornitura del nuovo sistema telefonico presso il Consolato Generale d'Italia a Dubai. Nell'ambito commerciale in assistenza allo sviluppo per Imesa, si sta irrobustendo la struttura con nuovo personale locale”.



# La chance dei mercati esteri

The chance of International markets



*“Internationalization and globalization: two new words which have led each company to continental markets and the whole world. The digital revolution has created immediate communication; the transport revolution has made possible the movement of people and goods; English language has facilitated business interaction. Internationalization immediately became an opportunity and a strategic resource which are essential for business development. Imesa has recently expanded into foreign markets and chosen new places to invest in; in particular, Middle East and the United Arab Emirates. Imesa, supported by Tecnosistemi fz llc in Dubai, sales switchboards to important clients like Etisalat, Cable and Wireless, Batelco, Singapore Telecom, Tata communication, Italtel, Ecolab”.*

**by Piero Ricotti,**  
Managing Director of Tecno-  
sistemi FZ LLC and President  
of the Italian Chamber of  
Commerce in the Emirates

*Sopra una panoramica della città di Dubai, a destra Matteo Traù, nella pagina di sinistra Piero Ricotti*

*Top, Dubai; next, Matteo Traù; on the left page, Piero Ricotti*

## Ancora più vicini al cliente: potenziato lo staff di Dubai

Tecnosistemi ha di recente rafforzato il suo organico con l'arrivo di Matteo Traù, ingegnere trentatreenne in Imesa da poco più di due anni e dal febbraio di quest'anno in forza alla sede di Dubai. Un ulteriore passo avanti nel potenziamento strategico del braccio operativo di Imesa negli Emirati Arabi, con l'energia e la carica di innovazione che i giovani sanno portare: “Un'esperienza professionalmente stimolante – commenta Traù -; il primo impatto con la città è stato da ‘luna park’; Dubai è eccessiva sotto tutti gli aspetti: dal clima, alla frenesia, all'architettura dei palazzi; qui hai l'opportunità di incontrare persone di tutte le etnie”. Matteo Traù si occuperà in particolare del supporto tecnico-commerciale ai clienti in zona: “La vicinanza al cliente è da sempre la parola d'ordine di Imesa, ed il mio impegno andrà proprio in questa direzione”.



## Closer to the customer: empowered staff in Dubai

*Tecnosistemi has recently reinforced its staff with the arrival of the 33-year old engineer Matteo Trau, working in Dubai since February. “A challenging experience – Trau says - and Dubai is excessive in every respect: the climate, the frenzy, the architecture of the buildings, and here you can meet people from all over the world.” Matteo Trau will focus on the technical and commercial support to customers in the area: “Being close to customers has always been the ‘key’ of Imesa, and I will go to this direction.”*

# Benvenuti in squadra

*Sotto: Tiziano Frascoli, business development director di Imesa e Valentina Giampieretti, assistente direzionale della Giampiero Schiavoni & C*

Nuovi arrivi nel Gruppo Schiavoni. Entra nello staff della Giampiero Schiavoni & C. con il ruolo di assistente direzionale Valentina Giampieretti. Ventotto anni, una laurea in Economia e Commercio internazionale, Giampieretti ha già all'attivo esperienze con la Camera di Commercio oltre che nel settore privato: "Sono entusiasta perché aspiravo ad una realtà più grande e dinamica – commenta -; vengo già coinvolta in grandi progetti, come l'espansione commerciale in Germania e le nuove commesse in Brasile, attività molto stimolanti che mi permettono di dare il mio contributo in un contesto internazionale". È invece chiamato a sviluppare nuove opportunità per Imesa Tiziano Frascoli, nuovo business development director dell'azienda. Frascoli ha quarantotto anni e vanta una lunga esperienza nel mondo impiantistico e nel settore oil & gas e power generation, conosce già dall'interno la realtà del Gruppo con 10 anni trascorsi in Elettra Energia: "Imesa ha un grande patrimonio di conoscenze nel manifatturiero - sottolinea -, ora la scommessa di Sergio Schiavoni è far crescere l'azienda dal punto di vista dell'Epc (engineering procurement construction): oggi il mercato vuole proposte più articolate oltre al singolo quadro elettrico. Metterò a disposizione la mia esperienza per portare nuovo know how nel settore ricerca e sviluppo".

## Welcome to the team

*New arrivals in the Schiavoni Group. Valentina Giampieretti, 28 years old with a degree in Economics and International Trade and experience with the Chamber of Commerce is an Assistant Executive : "I'm excited because I aspired to a greater reality and dynamic" she says. "I'm already involved in large projects such as the expansion of trade in Germany and new contracts in Brazil, very stimulating activities that allow me to give my contribution in an international context".*

*Frascoli Tiziano is the new Business Development Director of the company. He is forty-eight years old and has a long experience in plant engineering and in the oil & gas and power generation. "Imesa has a great knowledge of the manufacturing sector - he said - now the challenge of Sergio Schiavoni is to grow the company from the point of view of Epc (engineering procurement construction). I will offer my experience to bring new 'know-how' in research and development".*



On the left: Frascoli Tiziano, Business Development Director of Imesa and Valentina Giampieretti, Assistant Executive in Giampiero Schiavoni & C





# Arriva Camelia

**S**ono in dirittura d'arrivo i lavori per la realizzazione del nuovo motel Camelia, struttura 'all'americana' che il Gruppo Schiavoni sta costruendo alle porte di Novara. Un motel che unisce comfort e praticità: strategica la posizione, nelle immediate vicinanze dello svincolo autostradale Novara est, a mezz'ora sia da Milano che dall'aeroporto di Malpensa; le 67 camere, moderne ed accoglienti, si sviluppano su due edifici ad unico piano, con accesso direttamente dall'esterno. Una formula azzeccata che ha destato interesse ancora prima del completamento dei lavori: una società di Novara pensa già di fermare 25 camere per 3 anni per i suoi clienti americani.

## Here is Camelia

*The new motel Camelia, an 'American style' hotel which the Schiavoni Group is building on the outskirts of Novara, is almost ready. This motel combines comfort and practicality thanks to the strategic location - close to the motorway junction Novara East, and half an hour from Milan or Malpensa airport. The hotel has 67 modern and comfortable rooms on two buildings with access from the outside. A company in Novara is already thinking of booking 25 rooms for 3 years for its U.S. customers.*



Jesi, winning city  
in sports and business

*Elisa Di Francisca, la campionessa mondiale ed olimpica di scherma*  
Elisa Di Francisca, the fencing world and Olympic champion

Jesi,  
città vincente nello  
sport e nell'  
imprenditoria



L'atleta jesina ha ricevuto, nell'ambito della Giornata delle Marche, il Premio speciale "Picchio d'oro"

*The athlete, born in Jesi, received the special prize "Picchio d'oro" during the Marche Day.*



**E**conomia e sport vivono a Jesi, a livelli mondiali. Oltre alle imprese, la scherma, nello specifico, da molti decenni ha creato un forte e pulsante cuore, ottenendo risultati di grande rilievo. Una specialità sportiva che nel tempo ha dato origine a un gruppo di campioni e di campionesse a livello italiano, europeo, mondiale ed olimpico. Tra i vari "big" della scherma jesina, Elisa Di Francisca. A seguito dei risultati conseguiti alle Olimpiadi di Londra, l'atleta jesina ha ricevuto il 10 dicembre il Premio speciale "Picchio d'oro" nell'ambito della Giornata delle Marche, che le è stato conferito dal presidente della Regione, Gian Mario Spacca. Ad ogni successo della Di Francisca, il nome di Jesi e quello delle Marche hanno risuonato in pedana e in tutti i media internazionali, associati all'umanità, ad una indomabile grinta e una correttezza esemplare. Tutte caratteristiche in cui ciascun marchigiano può riconoscersi. Elisa Di Francisca attualmente gareggia per il gruppo sportivo delle Fiamme Oro della Polizia di Stato. Originaria di Jesi, come le più note colleghe Giovanna Trillini e Valentina Vezzali, ha iniziato la scherma con il loro maestro Ezio Triccoli. Ora è allenata da Stefano Cerioni. Ha partecipato a diversi campionati del mondo ed europei con la nazionale italiana. Recentemente, ha vinto il campionato europeo a squadre 2009, assieme a Valentina Vezzali, Ilaria Salvatori e Arianna Errigo. Nel giugno 2010 ha conquistato il titolo di Campionessa d'Italia, a Siracusa, battendo in finale la favorita Valentina Vezzali. Nel mese successivo la Vezzali l'ha battuta nella semifinale dei Campionati europei a Lipsia. Nel 2010, a Parigi, ha vinto la medaglia d'oro nel concorso di fioretto individuale del Campionato mondiale. Si è poi ripetuta nel 2011 con l'alloro europeo e la sua prima conquista della Coppa del mondo generale. Il 28 luglio 2012, come già anticipato, ha vinto la medaglia d'oro nel concorso individuale di fioretto femminile ai Giochi della XXX Olimpiade di Londra, battendo la sudcoreana Nam Hyun-Hee in semifinale e la connazionale Arianna Errigo in finale. Infine, ha conquistato la medaglia d'oro nel torneo a squadre, assieme a Valentina Vezzali, Arianna Errigo e Ilaria Salvatori, contro la Russia. Un percorso di grande rilievo che evidenzia come la sua città natale, Jesi, riesca a produrre effetti esaltanti e produttivi. Sport ed imprenditorialità sono, inoltre, unite da un aspetto sociale. La campionessa Elisa, ha offerto la diffusione dei suoi "dorati" valori umani e sportivi a un gruppo di giovani africani; essendo stata in Kenya ha visitato i progetti che 'Intervita' realizza in tale Paese, dove l'ong è presente con iniziative rivolte soprattutto a donne e bambini vulnerabili, negli slum di Nairobi, nel distretto di Manga nel sud-ovest del Paese e a Karungu, nella Provincia di Nyanza. Sport ed imprese, dunque, lavorano ogni giorno per costruire delle speranze. E i risultati ottenuti finora da Di Francisca sono dati concreti e reali che proseguono ad evidenziare il valore della città di Jesi.

*A worldwide success for the economy and sports 'made in Jesi'. Among all, fencing – a sport which has created national, European, world and Olympic champions like Elisa Di Francisca who after the results at the London Olympics received the special prize called "Picchio d'oro" by the President of the Marche Region, Gian Mario Spacca on December 10th. Elisa Di Francisca is currently in the 'Fiamme Oro' of the Italian Police. Born in Jesi, as the most famous colleagues Giovanna Trillini and Valentina Vezzali, began fencing with their coach Ezio Triccoli and now she is trained by Stefano Cerioni. She has participated in several European and world championships winning many gold medals – most recent, the European championship in 2009 and the title of Champion of Italy in 2010. Sports and business are also united by a social aspect. Elisa, having been in Kenya and visited the projects that 'Intervita' realizes in this country, has helped a group of young Africans, especially women and children in the slums of Nairobi, in the district of Manga in the southwest and in Karungu in Nyanza province. Sports and business work every day together to build hope and so far the results obtained by Di Francisca are concrete and highlight the value of the city of Jesi.*





Strutture eleganti ed accoglienti con varie soluzioni ancora personalizzabili, realizzate con il massimo della qualità costruttiva. Il complesso immobiliare si trova all'interno del **Parco del Conero**, in località Coppo a **3 Km da Sirolo**. Da qui sono facilmente raggiungibili le splendide **spiagge** della Riviera del Conero; a soli 10Km troviamo **Loreto**, uno dei luoghi di pellegrinaggio più visitati al mondo

**ANCONA**   
**BUILDING**  
EDILIZIA DI PRESTIGIO

**UFFICIO VENDITE: 071-2802081 / 335-6089896 - info@anconabuilding.com**