

Quadri d'Autore

SETTEMBRE 2013

HIGH THINKING OF MADE IN ITALY

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



LA NOMINA
THE APPOINTMENT
CLAUDIO SCHIAVONI

10

NUOVI SVILUPPI
MOBILITÀ SOSTENIBILE
GREEN MOBILITY

GRUPPO
SCHIAVONI

Sommario



3

EDITORIALE
Editorial
MAURIZIO LUPI

4 **LA NOMINA**
THE APPOINTMENT
CLAUDIO SCHIAVONI

8 **LA VISITA**
On visit
CLAUDIO ANDREA GEMME

10 **NUOVI SVILUPPI**
New business
GREEN MOBILITY



6

LA ROTTA GIUSTA
The right direction
SETTORE NAVALE

12 **NOVITA' DA**
News from
DUBAI

13 **MERCATI EMERGENTI**
New markets
BRASILE

14 **IL TERRITORIO**
Our region
GOLDENERGY

In questa pagina Maurizio Lupi, Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti e la nave da lavoro Cidade de Ilhabela (per gentile concessione di SBM Offshore)
Maurizio Lupi, Minister for Infrastructure and Transport. Cidade de Ilhabela, working ship (by courtesy of SBM Offshore)

QUADRI D'AUTORE n. 2/2013

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: **Claudio Schiavoni**, nuovo presidente **Confindustria Ancona**



Unfortunately, Italy suffers from a lack of infrastructures compared to other European countries such as France and Germany. The large railway networks that we are designing and building like the tunnel to the TGV Lyon-Turin and the Brenner tunnel are strategic for us and Europe. The first one is important for the connection between Madrid and Kiev, running through the Po Valley where the regions produce 55 % of our GDP. The second one is part of the connection between Helsinki- La Valletta which crosses our continent from north to south. Among the priority projects listed in the Law of July 2013 there is one in particular which concerns the Marche Region: the "Quadrilateral" that must be implemented and completed by December 31, 2013. At the moment the resources are not infinite and we cannot afford to keep them immobilized for something that will not start. Therefore, we will withdraw funds to those who are not starting the works and verify the real need them. Furthermore, there is no point in having a beautiful harbor and not having it connected to the railways, motorways and airports. Another great emergency is the local public transport. The creativity and the scientific and technical level of the Italians are well-known in the world, but the ability to work together for the commons can bring us to be the leaders.

di Maurizio Lupi, Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti

By Maurizio Lupi, The Minister of Infrastructure and Transport

Che le infrastrutture siano strategiche per un Paese non sono certo io a scoprirlo, ma vale la pena ripeterlo in un momento di crisi in cui molti sono tentati da una strategia (che in realtà non è una strategia) di solo contenimento delle spese. L'Italia soffre di un gap infrastrutturale che comporta un costo della logistica superiore dell'8 per cento rispetto agli altri Paesi europei: là dove Francia, Germania eccetera pagano 14, noi paghiamo 22.

La crisi e il rallentamento dell'economia possono, paradossalmente, darci il tempo di recuperare almeno parte di questo divario, facendoci trovare pronti e debitamente attrezzati quando la ripresa verrà, per poterla cogliere. A questo servono le grandi reti ferroviarie che stiamo progettando e costruendo, inserite nei Corridoi europei (4 su 10 dichiarati strategici dall'Ue interessano l'Italia) come il tunnel per la Tav Torino-Lione e il tunnel del Brennero. La prima è fondamentale per il collegamento Est-Ovest da Madrid a Kiev, passando per la Pianura Padana e collegando le regioni che producono il 55 per cento del nostro Pil con il resto dell'Europa. La seconda fa parte del Corridoio Helsinki-La Valletta che attraversa da Nord a Sud il nostro continente. Sono infrastrutture strategiche e prioritarie per l'Italia e per l'Europa, e per questo cofinanziate dall'Unione Europea nelle loro tratte transfrontaliere e quindi calcolabili in quella quota di flessibilità recentemente concessa dalla Commissione di Bruxelles.

Dopo la Legge obiettivo del 2001, che è stata l'efficace strumento per migliorare la rete infrastrutturale italiana, il Decreto del fare (luglio 2013) ha indicato criteri e priorità per le infrastrutture, le grandi, medie e piccole opere che servono per migliorare la qualità della nostra rete. Tra le opere prioritarie lì indicate, una in particolare riguarda la Regione Marche, la "Quadrilatero": va realizzata e completata entro il 31 dicembre 2013. Ad essa abbiamo destinato delle risorse importanti, circa 70 milioni di euro. Nel Decreto del fare abbiamo inserito un criterio per me decisivo rispetto alla effettiva realizzazione delle grandi opere: il passaggio dalla competenza alla cassa e il fattore tempo. In questo momento le risorse non sono infinite, e quelle che abbiamo non possiamo permetterci di tenerle immobilizzate perché di competenza di un'opera che non parte. Bisogna aver il coraggio politico delle scelte e di indirizzare per cassa, cioè soldi veri non sulla carta, i fondi verso le opere che dimostrano concretamente lo stato di avanzamento dei lavori. Finanziamo ciò che è immediatamente cantierabile, per questo nel decreto c'è questa scadenza del 31 dicembre. Chi non parte con i lavori si vedrà ritirati i fondi. Bisogna iniziare a ragionare contemporaneamente sul lungo, medio ma anche breve termine. L'assegnazione di miliardi per questa o quell'opera serve solo alle campagne elettorali dei politici sul territorio se poi le opere non partono concretamente. Vincolare l'erogazione alla cantierabilità è un metodo che permette di verificare l'effettiva necessità di un'opera.

Ma le infrastrutture non devono vivere solo di reti. A 12 anni dalla Legge obiettivo devo dire che il nostro Paese ha buone reti, il problema sono i nodi infrastrutturali: dobbiamo iniziare a ragionare in termini di nodi, a far dialogare le infrastrutture tra di loro. Non ha senso avere un bel porto, un bell'interporto e non averli collegati tra di loro e poi con le ferrovie, le autostrade e gli aeroporti. Qui si annida il nostro problema oggi. Insieme all'altra grande emergenza che è il trasporto pubblico locale. Un'ultima considerazione: il futuro industriale ed economico dell'Italia passa certo dalle grandi opere in infrastrutture, a patto che iniziamo a considerare grandi opere anche le strutture immateriali. Non pensare in prospettiva di digitalizzazione delle nostre reti vuol dire avere una visione corta, che ci condannerà a rincorrere chi sta già lavorando in questo senso. La creatività e il livello scientifico e tecnico degli italiani sono stati proverbiali nel mondo, la capacità di metterci insieme per il bene comune (che è uno scopo molto ideale e molto materiale insieme) può riportarci ad essere protagonisti sulla scena globale.

“Cambiare insieme”

Claudio Schiavoni, nuovo Presidente di
Confindustria Ancona, sprona gli industriali
a fare squadra

*A destra, Claudio Schiavoni con
Giorgio Squinzi, presidente Confindustria*

Confindustria Ancona ha un nuovo presidente, ed è il più giovane in Italia. E' Claudio Schiavoni, Amministratore delegato di Imesa, 42 anni, eletto per il quadriennio 2013-2017. Un compito particolarmente

difficile data la congiuntura economico-sociale attuale.

Presidente, nei suoi discorsi ricorrono due parole chiave: “cambiamento” e “insieme”. Perché ora sono più importanti che mai?

“Voglio fare una premessa. Di recente la Banca d'Italia ha fornito dati su cui riflettere: le aziende che riescono a sopravvivere nel nostro Paese sono quelle che esportano più del 30%; il Pil dei Paesi emergenti ha superato quello di Europa e Usa; le banche hanno aumentato la raccolta e finanziano solo aziende sicure, mentre gli italiani hanno smesso di comprare beni durevoli, passando da un modello consumistico ad uno di consumo intelligente. Con questo quadro, che io definisco non più di crisi, ma di cambiamento epocale, noi imprenditori dobbiamo comprendere che è ora di aggregarci anche per uscire dall'Italia, per creare una massa critica e avere più potere davanti a banche, istituzioni e politica. Per resistere, o si esporta all'estero l'attuale modello di fare impresa e di consumo, o, se si vuole rimanere in Italia, bisogna reinventarsi. Dobbiamo smettere di lamentarci,

ma abbiamo diritto di arrabbiarci se politica e pubblica amministrazione non funzionano come dovrebbero. E per farci sentire è indispensabile affrontare insieme il cambiamento”.

Come pensa di declinare in concreto questi principi nel corso del suo mandato?

“Attraverso due linee guida. Da una parte il riassetto di Confindustria: 6 Confederazioni nelle Marche sono troppe e costano molto. Io propongo l'accorpamento in una sola Confindustria, che abbia anche più peso politico e che diventi partner industriale degli associati. Dall'altra, la vicinanza a tutte le nostre imprese, anche tramite la creazione di un osservatorio che aiuti le aziende a capire il cambiamento, e una formazione imprenditoriale più qualificata”.

Il tessuto industriale marchigiano è fatto per lo più di piccole e medie imprese. Come può Confindustria aiutarle a superare questo momento per loro particolarmente difficile?

“Facendo di tutto per far rimanere in loco anche le aziende più grandi. Se queste rimangono radicate nel territorio, anche tutto l'indotto potrà beneficiarne. Ci impegneremo, inoltre, a lavorare affinché queste piccole aziende che da sole non ce la fanno ad esportare si mettano in rete, per farle uscire dall'Italia insieme e insieme a Confindustria”.

venerdì 28 giugno 2013



“Changing together”

Claudio Schiavoni, the new President of Confindustria Ancona, encourages entrepreneurs to work as a team

Confindustria is having a new president for the next four years. Claudio Schiavoni, CEO of Imesa, is 42 and he is the youngest president in Italy.

Why the two key words ‘CHANGE and TOGETHER’ are now more important than ever?

“According to the Bank of Italy, companies which survive are those that export more than 30%; the GDP of emerging countries has exceeded the one of the U.S. and Europe; banks finance only big companies, while Italians have stopped buying durable goods.

With this picture of epochal changes, we must understand that the entrepreneurs should work together to have more power and face banks, institutions and politics. We need to stop complaining, but we also have the right to be angry if politics and public administration do not work as they should. If we want to let our voice be heard, we have to deal with changes”.

How do you think to put in practice these principles during your mandate?

“First, the reorganization of Confindustria: 6 confederations in the Marche region are too many and they cost a lot. I propose one single Confindustria which will become an industrial partner of the members and have more political power. Second, being close to all our companies, helping them to understand the changes and giving them more qualified business training”.

How can Confindustria help small and medium-sized companies overcome this difficult time?

“Doing everything possible to keep the largest companies in our country. If they remain rooted in the territory, all of them will benefit from it. We will also make sure that the small companies are on the network and able to work abroad together as a team and with Confindustria.”

Above, Claudio Schiavoni together with Giorgio Squinzi, the President of Confindustria

La rotta giusta

Nuove commesse per
Imesa nel settore navale



FPSO Cidade de Paraty (foto per gentile concessione SBM offshore)

*New projects for
Imesa in the
shipbuilding industry*

The Right direction

Imesa has new contracts in the marine industry. One is a 2.3-million contract with SBM Offshore. This is a massive project that involves the construction of two FPSO (Floating, Production, Storage and Offloading) vessels. Imesa will supply electrical panels to the two boats, Cidade de Marica and Cidade de Saquarema, intended for the treatment of crude oil off the coast of Brazil. Furthermore, Imesa has been selected by IHC Drives & Automation to supply main switchboard for three new vessels for the shipowner Sapura and has signed new contracts worth more than EUR 1 million with Sam Electronics for Ceona Amazon, a working ship to be built in Poland, and 15 shore connections for container ships. The shore connection is a special switchboard that allows ships in port to use ground electricity grid without being forced to keep generators and engines on. The shipbuilding industry remains a leading sector for Imesa, not only with regard to the shore connection, but also for technical reasons related to mining activities off shore.



Cidade de Ilhabela, nave da lavoro (per gentile concessione di SBM Offshore)

Cidade de Ilhabela, working ship (by courtesy of SBM Offshore)

Imesa ha acquisito nuove importanti commesse nel settore navale. La prima da SBM Offshore, main contractor di importanza mondiale nell'industria Oil & Gas offshore, nell'ambito di un imponente progetto che prevede la costruzione di due unità navali Fpso (Floating, Production, Storage and Offloading). Imesa fornirà infatti i quadri elettrici alle due imbarcazioni, Cidade de Marica e Cidade de Saquarema, destinate al trattamento del greggio al largo delle coste brasiliane; una commessa del valore di 2,3 milioni che l'azienda del Gruppo Schiavoni è riuscita ad ottenere anche grazie agli ottimi risultati ottenuti con Cidade de Ilhabela, nave da lavoro della SBM per la quale Imesa aveva già studiato soluzioni all'avanguardia, legate alle elevate quantità di energia necessarie e agli apparati tecnici molto specifici richiesti; un vantaggio che ha consentito di superare una concorrenza agguerrita.

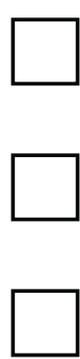
Sarà firmato Imesa anche il quadro elettrico principale di media tensione per navi posatubi dell'armatore malesiano Sapura; IHC Drives & Automation, divisione del gruppo olandese IHC, ha infatti scelto Imesa per questo nuovo progetto (valore della commessa: 2,4 milioni di euro).

Un'ulteriore novità riguarda Sam Electronics, primario integratore di sistema nel settore della navigazione, con cui Imesa negli ultimi due mesi ha stretto contratti per oltre 1 milione di euro. Imesa fornirà il quadro elettrico principale per la Ceona Amazon, nave da lavoro che verrà costruita in Polonia, e 15 shore connection per altrettante navi "porta-container". Lo shore connection, speciale quadro che consente alle navi in porto di alimentarsi alla rete elettrica di terra, si conferma uno strumento estremamente interessante per il mercato: dal lancio di questa innovazione nel 2011, sono stati commissionati ad Imesa 40 esemplari. Un successo legato anche alla 'svolta green' di molti scali marittimi, che per abbattere le emissioni inquinanti si stanno attrezzando a livello infrastrutturale in modo che la navi possano alimentare i servizi a bordo senza essere costrette a tenere accesi generatori e motori.

Quello navale si conferma un settore trainante per Imesa, non solo per quanto riguarda lo shore connection, ma anche per le necessità tecniche legate alle attività estrattive off shore. Su questo terreno, il mercato brasiliano si sta dimostrando particolarmente dinamico.



Claudio Andrea Gemme in visita da Imesa



In queste pagine alcune immagini della visita di Claudio Andrea Gemme e della conferenza stampa in azienda. Nella pagina di destra lo stabilimento Imesa di Jesi

Claudio Andrea Gemme, Presidente di Anie Confindustria - Federazione nazionale imprese elettrotecniche ed elettroniche e amministratore delegato di Nidec Ansaldo Sistemi Industriali, ha visitato la sede jesina di Imesa. Ad accogliere il Presidente di Anie c'erano Sergio Schiavoni, fondatore e Presidente del Gruppo, e Claudio Schiavoni, Amministratore delegato di Imesa.

Gemme ha visitato i reparti tecnici dello stabilimento, dove vengono realizzati quadri elettrici secondo alti standard d'innovazione. A colloquio con i giornalisti, ha portato Imesa ad esempio di quelle eccellenze tecnologiche italiane che riescono ad essere competitive sulla scena internazionale, malgrado la forte tassazione e l'alto costo del lavoro.

Gemme ha sottolineato inoltre la necessità di una filiera tra le aziende italiane, in modo che le grandi realtà possano trascinarsi dietro l'indotto, ed ha insistito sull'urgenza di ridurre le tasse alle imprese in modo da favorire gli investimenti, detassando in particolare gli utili che vengono reinvestiti in ricerca e formazione. Sergio Schiavoni ha sottolineato il ruolo determinante degli organismi di rappresentanza delle aziende italiane perché le piccole e medie imprese in particolare siano adeguatamente sostenute nel contesto internazionale. Proprio la presenza all'estero, con sedi e presidi commerciali, e la capacità di mantenere alti standard tecnologici a prezzi competitivi consentono ad Imesa di acquisire commesse importanti, mantenendosi tra i principali leader europei del settore.



Claudio Gemme visiting Imesa

Claudio Andrea Gemme, President of Anie Confindustria - National Federation of Electronic Companies - and CEO of Nidec Ansaldo Sistemi Industriali, visited the headquarters in Jesi where there were Sergio Schiavoni, founder and president of the Group, and Claudio Schiavoni, CEO of Imesa.

Gemme visited the technical departments, where switchboards are made according to a high standard of innovation. He told the journalists how excellent Imesa was, being competitive abroad despite the high taxes and the high cost of production.

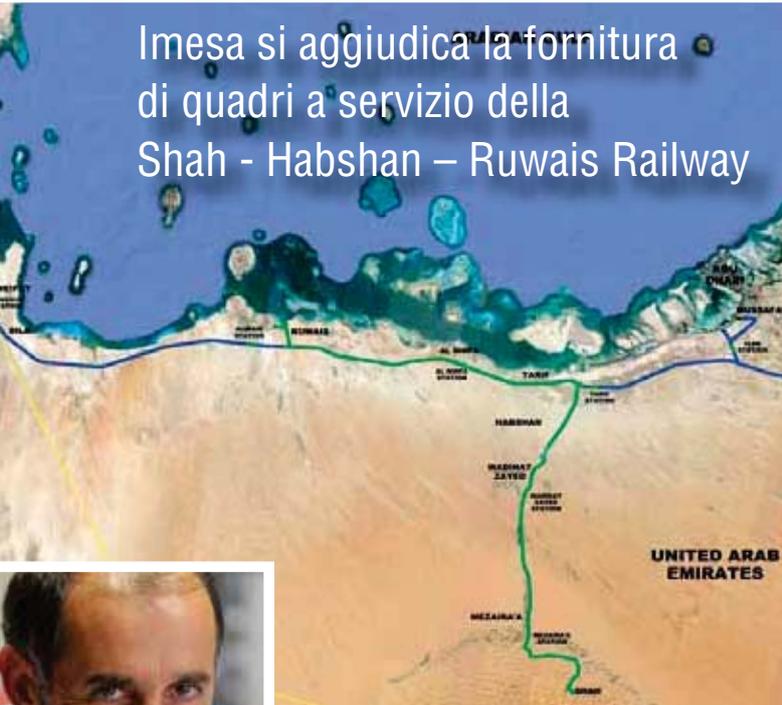
He also emphasized the need for a supply chain between Italian companies and insisted on the urgency of reducing taxes in order to encourage investments, researches and trainings.

Sergio Schiavoni focused on the crucial role of the representative bodies of the Italian companies because in particular the small and medium-sized companies should be properly supported in the international context. Being abroad with offices and companies, and being able to maintain high technological standards at competitive prices allow Imesa to acquire major orders, remaining among the major European industry leaders.

In these pages some pictures of the visit of Claudio Andrea Gemme and in a press conference in the company.
Under: the company in Jesi



Imesa si aggiudica la fornitura di quadri a servizio della Shah - Habshan – Ruwais Railway



Giampiero Schiavoni, Presidente e amministratore delegato Imesa. Sopra, in verde la Shah - Habshan – Ruwais Railway, la linea ferroviaria di trasporto industriale in costruzione negli Emirati

The President and CEO of Imesa, Giampiero Schiavoni. Above: the Shah-Habshan-Ruwais Railway – industrial transport railway in the UAE

Destination Emirates

Imesa will provide the Shah-Habshan-Ruwais Railway in the UAE with electrical panels, for a total value of 1.7 million Euros. The President and CEO Giampiero Schiavoni says: "The Gulf region is important mainly for the oil and gas sector but also in terms of road infrastructure."

The switchboards will have a division into compartments which allow to operate on a specific part of the switchboard leaving the rest of the system working and guaranteeing both safety and continuity of the railway line. The supply provides 14 medium-voltage switchboards and 14 panels for interfacing the switchboards and supervisory system.

This is the first railway in the Persian Gulf which allows the transfer of sulfur from Shah to the Habshan port.

Direzione Emirati

Nuovo importante risultato nel percorso di potenziamento del presidio Imesa a Dubai. L'azienda si è infatti aggiudicata la gara per la fornitura di quadri elettrici, per un valore di 1,7 milioni di euro, destinati ad alimentare

la Shah- Habshan–Ruwais Railway, la linea ferroviaria di trasporto industriale in costruzione negli Emirati Arabi.

“L'area del Golfo riveste per noi un interesse strategico, primariamente per il settore oil & gas ma anche sul fronte delle infrastrutture viarie, nuovo e promettente ambito di sviluppo per Imesa – commenta il Presidente e Amministratore delegato Giampiero Schiavoni –. La recente acquisizione di lavori per la nuova linea della Metro di Milano e questo ulteriore successo ci rafforzano come interlocutori di primo piano anche in questo campo”.

Imesa si è aggiudicata la gara internazionale indetta da Saipem Abu Dhabi Branch grazie all'affidabilità della soluzione tecnica proposta. I quadri saranno infatti dotati di compartimentazioni interne particolarmente complesse, che consentiranno di operare su una specifica parte del quadro lasciando in servizio il resto del sistema: una soluzione che garantisce la massima sicurezza degli operatori e, allo stesso tempo, la continuità dell'alimentazione alla linea ferroviaria. La fornitura è composta, nel dettaglio, da 14 quadri di media tensione e da 14 pannelli per l'interfacciamento tra i quadri ed il sistema di supervisione.

La Shah-Habshan-Ruwais Railway è una infrastruttura di notevole importanza per gli Emirati: primo impianto del genere nel Paese del Golfo Persico, la linea consente di trasferire zolfo da Shah fino al porto di Habshan.



La fornitura per il progetto Shah - Habshan - Ruwais Railway è composta da 14 quadri MT tipo Miniver/C, 12kV-630A-31,5 kA x 3s e da 14 pannelli RTU/PLC per l'interfacciamento tra i quadri ed il sistema SCADA di supervisione

The supply provides 14 medium-voltage Miniver/C, 12kV-630A-31,5 kA x 3s switchboards and 14 RTU/PLC panels for interfacing the switchboards and the SCADA supervisory system.

Brasile:

l'avventura continua

Il Paese sudamericano al centro delle strategie di crescita di Imesa

Forma mentis ingegneristica, dinamismo operativo, prezzi competitivi. Tre carte vincenti che stanno consentendo ad Imesa di penetrare in uno dei mercati più promettenti, quello brasiliano. Grande venti volte l'Italia, 194 milioni di abitanti, il Brasile negli ultimi anni ha presentato un tasso di crescita tra i più interessanti a livello mondiale, con uno sviluppo imponente in particolare nell'oil & gas: "Di recente è stato scoperto un mega-giacimento petrolifero off shore, non sono neanche riusciti a stimarne la portata complessiva definitiva – dice Massimiliano Del Mastro, Direttore commerciale estero di Imesa –; probabilmente nei prossimi anni il Brasile diventerà uno dei primi 4-5 produttori di petrolio al mondo". Le prospettive di sviluppo riguardano anche le infrastrutture, con reti viarie e ferroviarie da realizzare per coprire distanze enormi, e grossi investimenti in vista dei mondiali di calcio del 2014 e delle olimpiadi del 2016.

Sul Brasile si concentrano molti degli obiettivi di crescita di Imesa: "Più che un semplice costruttore di quadri elettrici siamo una società di ingegneria elettrica abituata a lavorare in settori impegnativi con i principali EPC contractors internazionali – prosegue Del Mastro –, a questo si aggiunge un dinamismo operativo che in Brasile è difficile da riscontrare e la capacità di essere competitivi sul piano economico. Vendiamo con modalità indiretta in Brasile da almeno 5 anni, in particolare quadri di media tensione per navi Fpso, delle raffinerie galleggianti, e sottostazioni containerizzate; a gennaio abbiamo acquisito un contratto chiavi in mano diretto con Saipem Brasile per la fornitura e la messa in servizio del sistema completo di distribuzione elettrica in media e bassa tensione della fabrication yard in costruzione a Guarujá, vicino Santos, nello Stato di San Paolo, ed ora abbiamo in progetto di avviare in loco un'attività produttiva con un partner brasiliano, che ci permetterà di crescere e di bypassare gli altissimi dazi in importazione".

Sul mercato brasiliano Imesa ha realizzato ad oggi vendite per oltre 7 milioni di dollari; le previsioni di business per i prossimi 5 anni parlano di 39 milioni.

Development strategies of Imesa in Brazil

Brazil: the adventure goes on

The three key words that are allowing Imesa to penetrate one of the most promising markets in the world are its engineering mindset, operational dynamism and competitive prices. Massimiliano Del Mastro, Director of Foreign Trade says: "an offshore oilfield has recently been discovered in Brazil and probably, in the next few years, this country will become one of the first 4 or 5 oil producers in the world. We are an engineering company which is used to working in demanding fields. We have been selling our products to Brazil for at least 5 years, in particular medium-voltage switchboards for FPSO ships. In January we obtained a contract with Saipem for Brazil's electricity network in the State of São Paulo and now we are planning to begin a productive business with a Brazilian partner." In the Brazilian market, Imesa has achieved \$ 7 million of sales, but it is expected to reach 39 million in the next 5 years.

*Massimiliano Del Mastro,
Direttore commerciale estero
di Imesa*

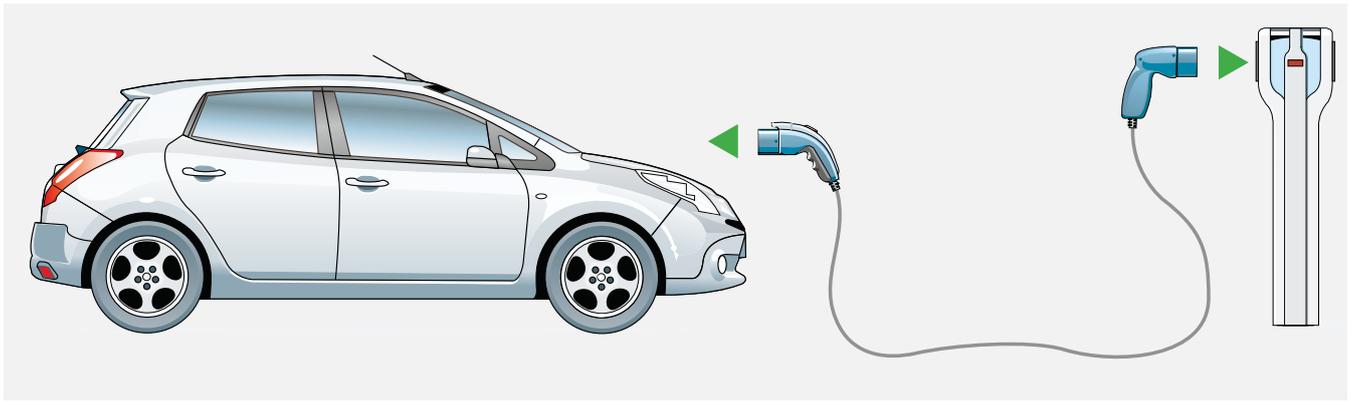
Massimiliano Del Mastro,
Director of Foreign Trade of
Imesa



Al passo con i tempi con la mobilità green

Oggi l'innovazione parla il linguaggio della mobilità sostenibile, e la Giampiero Schiavoni & C. è pronta a cogliere le nuove opportunità del settore con un nuovo business che promuove il concetto di impatto ambientale zero. L'azienda del Gruppo Schiavoni è infatti agente per la vendita nelle Marche delle colonnine per la ricarica di auto elettriche prodotte dalla ABB, leader nelle tecnologie per l'energia e l'automazione. Un campo d'azione ancora in fieri, che promette un considerevole ampliamento. Le colonnine, appositamente ideate per ricaricare i veicoli a quattro ruote totalmente elettrici, potranno essere ubicate sia in abitazioni private, sia in parcheggi pubblici, come quelli adiacenti a supermercati, ospedali o aree industriali, e consentiranno di ricaricare il proprio veicolo elettrico in poco tempo. "I tempi di ricarica sono di circa un'ora per le colonnine pubbliche e di otto ore per quelle domestiche – spiega Renato Quattrini, Direttore tecnico della Schiavoni & C. -, ed entrambe garantiscono un'autonomia di 150 chilometri. Inoltre, un pieno costa 1,80 euro, e 1 km su un'auto elettrica costa quattro volte meno di 1 km percorso a benzina, senza contare l'enorme vantaggio in termini di sostenibilità ambientale". Quello della mobilità green è un settore ancora poco sviluppato, basti pensare alla scarsa presenza di veicoli elettrici sul mercato. "Solo la Renault produce una city car completamente elettrica – aggiunge Quattrini -. Per ora i maggiori ostacoli in questo business sono rappresentati dalla limitata autonomia garantita e dalla tipologia di batterie esistenti, che hanno un ciclo di vita molto breve e sono costose. Le batterie, infatti, non durano in media più di due anni". Un passo avanti verso l'impatto ambientale zero, tuttavia, è già stato fatto: dal prossimo anno entrerà in vigore la legge approvata nel 2012 che prevede l'obbligatorietà delle colonnine su suolo pubblico.

Nella pagina di destra le colonnine di ricarica, dotate di led colorati che variano in funzione dello stato operativo: verde per indicare la disponibilità, blu per indicare la ricarica, rosso per indicare un "fuori servizio" o uno stato di errore. Se l'indicatore a Led è spento la stazione è priva di alimentazione (interruttore generale su OFF, mancanza di alimentazione nella rete o altre anomalie).



Schema di ricarica in corrente alternata (in modo 3 "full") / Diagram of AC charging station (3 full mode)



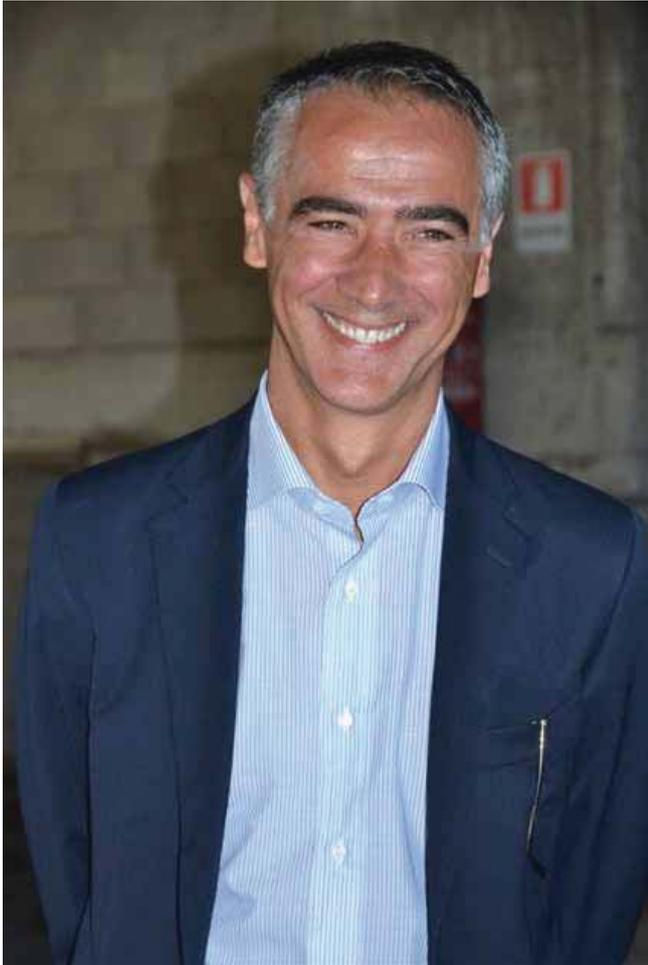
Charging stations with green lights to indicate the availability, blue to indicate charging and red to indicate an "out of service" or an error. If the lights are off the station has no power (switch to OFF: power failure or other anomalies in the network).



Up to date with sustainable mobility

Nowadays innovation means sustainable mobility and Giam-piero Schiavoni & C. is ready to seize new opportunities in the industry with a new business that promotes the concept of zero environmental impact. The company of the Schiavoni Group sells charging stations for electric cars produced by ABB in Marche region. The stations which are designed to recharge four-wheel electric vehicles can be located both in private homes and in public car parks near the supermarkets, hospitals or industrial areas, and they will allow you to recharge your electric vehicle in a short time. Renato Quattrini, technical manager of Schiavoni & C. explains: "The charging time takes approximately one hour at the public stations and eight hours at the domestic ones. Both provide a range of 150 kilometers and a full tank costs 1.80 Euros - 1 kilometer of an electric car costs four times less than 1 km of petrol car, not to mention the huge advantage in terms of environmental sustainability".

Sustainable mobility is still an underdeveloped area and there are very few electric vehicles on the market. "Only the Renault produces a fully electric city car. The biggest obstacles in this business are represented by the limited autonomy of these cars and the type of existing batteries, which have a very short life cycle (no more than two years) and they are expensive. The batteries do not last more than two years on average". One step closer to the zero environmental impact has already been done: from next year the law that provides for the stations on public land will come into effect.



Call Center? No, Thanks

A new reality in the supply of gas and electricity based on competitive prices and direct contact with the customer

Goldenenergy consists of three companies with a solid experience: Goldengas, a company by Petrolini group, which is in the sale of the LPG in the 80% of Italian territory; Eurogas, a company subsidiaries of Goldengas and Cucchi family, and Geas by Loraino Beciani.

Three companies which reach 12 thousand of customers in our region and a total of 80 thousand in Italy.

Goldenenergy is located in Senigallia (Ancona) and provides gas and electricity to privates, institutions and business customers.

Two factors are highly competitive: very reasonable prices and customer service. The president Federico Petrolini explains:

“We have rejected the idea of the call center to privilege direct contact with the clients. The reference person is a real family manager who supports the family in the management of their energy consumption. Full transparency and direct contact with the customer are our priorities”.

Furthermore, Eurogas has a proposal for the clients who are sensitive to environmental issues, with the supply of electricity generated exclusively from renewable sources. The objective of the company is to hire thirty people over the next three years, focusing on the development of the company.

Federico Petrolini, President of Goldenenergy.

Bottom: presentation of the new company

Federico Petrolini, Presidente Goldenenergy. A destra un momento dell'evento di presentazione della nuova azienda





Call center?

No grazie

Arriva una nuova realtà nella fornitura di gas e energia elettrica. E punta tutto su prezzi competitivi e contatto diretto con il cliente

Nasce dalle Marche una nuova realtà nel campo dell'energia. Si chiama Goldenergy e per costituirlo hanno unito le forze tre realtà con una solida esperienza nel settore: Goldengas, gruppo della famiglia Petrolini presente per la vendita di gpl sull'80% del territorio italiano; Eurogas, società controllata da Goldengas e dalla famiglia Cucchi che opera nelle Marche per la commercializzazione del gpl, e Geas, operatore dell'energia elettrica e del metano diretto da Lorianò Beciani e attivo tra Marche e Abruzzo. Tre operatori che con i loro servizi raggiungono complessivamente 80mila utenti finali in Italia, di cui 12mila nelle Marche.

Goldenergy, con sede a Senigallia (Ancona), fornisce gas e luce elettrica a privati, istituzioni e clienti business: "La nostra proposta guarda al mercato nazionale grazie alla collaborazione con la struttura commerciale di Goldengas - spiega il presidente di Goldenergy, Federico Petrolini -, in questa fase in particolare puntiamo a completare l'offerta, rispetto ai clienti gpl, con la nostra proposta per l'energia elettrica. Inoltre, ci stiamo aprendo alla fornitura di gas metano, sia per i clienti domestici che per le partite Iva".

L'ingresso nel mercato di questa nuova realtà si avvale in particolare di due fattori altamente competitivi: tariffe molto vantaggiose e assistenza al cliente. "Abbiamo rigettato la logica del call center per privilegiare il contatto diretto con l'utente - precisa Petrolini -, una vicinanza resa possibile dalla struttura capillare sul territorio del Gruppo Goldengas. La persona di riferimento, più che essere una figura commerciale, è un vero e proprio family manager, che supporta la famiglia nella gestione dei propri consumi energetici. Trasparenza e contatto diretto con il cliente sono le priorità su cui abbiamo fondato Goldenergy". La gamma delle proposte strizza l'occhio anche agli utenti più sensibili alle tematiche ambientali, con contratti di fornitura di energia prodotta esclusivamente attraverso fonti rinnovabili. Infine da non trascurare, in uno scenario di crisi occupazionale profonda, la ricaduta sul territorio: negli obiettivi Goldenergy c'è l'assunzione di 30 persone nell'arco dei prossimi tre anni, in funzione del trend di crescita dell'azienda.

Immobiliare

SCHIAVONI



www.schiavoniimmobiliare.it

Schiavoni Immobiliare
Via della Tecnica 7/9 Ancona (AN) Italy
Tel 071.2802081 - Fax 071.2802426
schiavoni@schiavoni.it