

# Quadri d'Autore

DICEMBRE 2014

HIGH THINKING OF MADE IN ITALY

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



4

## NELL'OLIMPO DELL'ELETTRONICA *IN THE HALL OF ELECTRONICS*

KONGSBERG

8

## L'INTERVISTA *THE INTERVIEW*

GIUSEPPE ABRAMUCCI

10

## CASE HISTORY *ROYAL IHC*

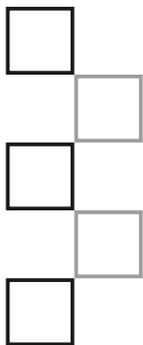
**GRUPPO  
SCHIAVONI**

# Sommario



6

**LA MISSIONE**  
*The mission*  
Riyadh



10

**CASE HISTORY**  
ROYAL IHC

3 **L'EDITORIALE**  
*The editorial*  
FABIO PIGLIAPOCO

4 **LA COMMESSA**  
*The provision*  
KONGSBERG

7 **L'INCONTRO**  
*The meeting*  
SAIPEM

8 **L'INTERVISTA**  
*The interview*  
GIUSEPPE ABRAMUCCI

12 **LE FIERE**  
*Exhibitions*  
NOI C'ERAVAMO

14 **IL TERRITORIO**  
*Our region*  
ISTITUTO MONTANI

*In questa pagina, il ministro Federica Guidi durante la missione a Riyadh a cui ha partecipato anche Imesa. Sopra, la nave Sapura Royal IHC / In this page, Federica Guidi on the mission in Riyadh and (below) Sapura Royal IHC (courtesy Royal IHC)*

## QUADRI D'AUTORE n. 2/2014

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: Petrofac JSD6000



di Fabio Pigliapoco  
segretario generale  
Iniziativa Adriatico Ionica

**S**e è vero che l'Europa sta affrontando il suo più duro e lungo periodo di recessione degli ultimi cento anni, il suo fianco sud-orientale è certamente quello maggiormente sfiancato dai colpi della crisi economica. Basti pensare alla crisi del debito in Grecia, all'aumento del tasso di disoccupazione in tutti i paesi dell'area Adriatico Ionica, compresa l'Italia, alla forte recessione in paesi come la Croazia e la Slovenia che erano indicati fino a qualche anno fa come esempi di crescita e sviluppo e alla stagnazione negli altri paesi balcanici ancora fuori dalla UE. Per ritornare a crescere e per stimolare uno sviluppo sostenibile dell'Europa sud-Orientale (di cui beneficerebbe del resto l'intera Europa) è necessario un cambio di mentalità. Non è più possibile pensare esclusivamente al proprio campanile, ma bisogna agire in modo strategico superando le barriere ed i confini. Da quasi 15 anni l'Iniziativa Adriatico Ionica si impegna perché i suoi otto paesi membri comunichino tra di loro, lavorino insieme, decidano azioni e strategie comuni per la crescita. Nonostante anni di cooperazione, di scambi di esperienza e di progetti comuni siano stati importanti per consolidare il senso di comunità dell'area adriatico ionica e per favorire il processo di stabilizzazione di un'area, fino a pochi anni prima, turbolenta (basti pensare alle guerre degli anni '90, alle grandi ondate migratorie, ai traffici criminali, ecc.), la nuova congiuntura globale ha richiesto un cambio di marcia. Convinti dei punti di forza e delle opportunità che offre questa Regione meravigliosa, ma consapevoli dei limiti e delle sfide da superare per ottenere risultati tangibili di crescita, gli otto governi hanno deciso insieme che la strada da intraprendere fosse l'approvazione di una Strategia Macroregionale dell'UE prendendo esempio ed allo stesso tempo evitando gli errori delle due esperienze macroregionali già esistenti nel mare Baltico e nell'area Danubiana.

Lo sforzo diplomatico degli 8 governi (Albania, Bosnia-Erzegovina, Croazia, Grecia, Italia, Montenegro, Serbia e Slovenia) ha portato la Commissione Europea a credere nel progetto macroregionale Adriatico Ionico e a farsi essa stessa promotrice della procedura di adozione avendo compreso che rafforzare il fianco sud-orientale dell'Europa significa rafforzare l'Europa stessa. Dare, in un momento di enlargement fatigue, ai paesi ancora impegnati nel processo di adesione, un aggancio alle istituzioni ed alle politiche europee è fondamentale, non solo per la crescita di queste aree, ma anche per continuare a garantire la stabilità politica che si basa soprattutto sulla prospettiva di adesione all'Unione Europea.

L'obiettivo della "Strategia Europea per la Regione Adriatico Ionica" (EUSAIR) - che è stata adottata dal Consiglio Europeo del 24 ottobre scorso e che è stata lanciata a Bruxelles il 18 novembre in un grande evento alla presenza dei Ministri degli Esteri dei governi partecipanti oltre che dei Commissari interessati - è di "promuovere una prosperità economica e sociale sostenibile nella regione mediante la crescita e la creazione di posti di lavoro e il miglioramento della sua attrattiva, competitività e connettività, preservando al tempo stesso l'ambiente e assicurandosi che gli ecosistemi costieri e marini restino sani ed equilibrati". In questo momento, il Piano d'Azione (vale a dire la costituzione della EUSAIR) è stato approvato, la Governance è in fase di perfezionamento, ed è quasi tutto pronto per partire in breve tempo. Sarà ora responsabilità dei Governi adriatico ionici far funzionare la macchina macroregionale e di tutti gli stakeholders dare il proprio contributo di idee per la realizzazione di grandi progetti strategici che saranno il carburante della Macro-Regione e che abbiano la capacità di realizzare gli ambiziosi obiettivi che i governi, insieme alla Commissione Europea, si sono posti.

*While Europe is facing its hardest and long-term recession of the last hundred years, its south-eastern flank is certainly the most worn down by the economic crisis. We need to change mentality and act strategically, overcoming the barriers and boundaries. For nearly 15 years, the eight members of the Adriatic-Ionian Initiative have worked together and agreed on actions and strategies to take. They decided to adopt a macro-regional strategy of the EU avoiding the mistakes of the two existing macro-regional experiences in the Baltic Sea and Danube area.*

*The diplomatic efforts of these eight countries (Albania, Bosnia and Herzegovina, Croatia, Greece, Italy, Montenegro, Serbia and Slovenia) has led the European Commission to believe in the Ionian and Adriatic macro-regional project.*

*The objective of the "European Strategy for the Adriatic-Ionian Region" (EUSAIR) will be "to promote economic prosperity and social development in the region through the growth and creation of jobs and the improvement of its attractiveness, competitiveness and connectivity while preserving the environment". The Action Plan has been approved, the governance is being finalized, and it will now be the responsibility of the governments to operate the project. All the stakeholders should contribute with ideas for the development of large strategic projects in order to achieve the ambitious goals that governments, together with the European Commission have set.*

*By di Fabio Pigliapoco  
Permanent Secretariat  
of All Secretary General*



*Petrofac JSD6000*

# Nell' Olimpo dell' elettronica

Kongsberg Maritime ha scelto Imesa per il cuore elettrico di una nave posatubi destinata a Petrofac

*Kongsberg Maritime has chosen Imesa to supply the medium voltage electric panel of a derrick lay vessel for Petrofac*

**K**ongsberg Maritime, divisione del Gruppo Kongsberg dedicata al settore marittimo, ha scelto Imesa per la fornitura dei quadri elettrici di media tensione destinato ad una nave posatubi.

Kongsberg è una multinazionale ai vertici mondiali nel settore dell'elettronica, con quartier generale in Norvegia e dislocazioni in oltre 25 Paesi nel mondo, oltre 7.000 dipendenti e alle spalle una storia di 200 anni da celebrare quest'anno. La Kongsberg Maritime, divisione che spicca per la qualità dell'automazione e che si è distinta nelle applicazioni marine grazie al brevetto di un sistema di posizionamento dinamico per varie tipologie di navi, ha la funzione di integratore di sistema in un importante lavoro affidatogli dalla Petrofac, società di oil & gas degli Emirati Arabi. L'azienda norvegese dovrà occuparsi del sistema di propulsione e dell'installazione delle apparec-



# Italia Arabia

## si rafforzano i legami economici

Italy – Saudi Arabia:  
reinforcing economic ties

Imesa ha partecipato alla missione guidata dal ministro Federica Guidi

**I**mesa, rappresentata da Giampiero Schiavoni, presidente e amministratore delegato, ha partecipato in settembre alla missione a Riyadh del ministro dello Sviluppo economico Federica Guidi, che ha guidato una delegazione governativa composta da Ice, Sace, Simest, Gse, Cassa Depositi e Prestiti e Fondo Strategico Italiano. Con Imesa ha partecipato un ristretto numero di importanti



*Il ministro allo Sviluppo Economico Federica Guidi (al centro) durante gli incontri di Riyadh / The Minister of Economic Development, Federica Guidi (in the middle) during the meeting in Riyadh*

industrie italiane come Enel, Finmeccanica, Ferrovie dello Stato, Anas, Saipem, Astaldi, Trevi, Bonatti, Officine Maccaferri; erano presenti inoltre rappresentanti di Confindustria, Ance e Anie. Aziende ed organizzazioni erano rappresentate ai massimi livelli: tra i partecipanti, Michele Mario Elia, amministratore delegato di Ferrovie dello Stato; Umberto Vergine, CEO di Saipem; Claudio Andrea Gemme, presidente di Anie, e Nando Pasquali, presidente del Gse. “Una missione importante, sia per toccare con mano gli sviluppi in un’area strategica che per consolidare le relazioni con i nostri clienti e partner – ha commentato il presidente Schiavoni –; durante gli incontri sono stati illustrati gli investimenti in programma in Arabia Saudita, soprattutto in materia di energia. Investimenti che, oltre l’oil & gas, riguardano nucleare, fotovoltaico ed eolico. Dal punto di vista delle infrastrutture, il Paese presenta un piano avanzato che include linee ferroviarie e metropolitane. Imesa monitora molto attentamente lo sviluppo di questo paese tramite l’ufficio di Dubai che è il nostro hub del Medio Oriente e che sta già seguendo alcuni importanti progetti”.

La missione ha puntato a rafforzare i legami economici tra i due Paesi favorendo investimenti, sviluppando intese per lo snellimento della burocrazia e definendo percorsi per facilitare le commesse. Giampiero Schiavoni e gli altri partecipanti hanno incontrato il ministro saudita del Petrolio e delle Risorse minerarie, il ministro delle Finanze, il vice governatore della Saudi Arabian Monetary Agency, il ministro dell’Acqua e dell’Elettricità e il governatore della Saudi Arabian General Investment Authority.

*Imesa, represented by its President and CEO Giampiero Schiavoni, participated in the mission organized in Riyadh by the Minister of Economic Development, Federica Guidi, in September.*

*Together with Imesa, there was a government delegation composed of ICE, SACE, Simest, GSE, CDP and FSI; a little number of important Italian companies such as Enel, Finmeccanica, Ferrovie dello Stato, Anas, Saipem, Astaldi, Trevi, Bonatti, Officine Maccaferri and representatives of Confindustria, Ance and Anie.*

*“An important mission to witness the developments in a strategic area and to strengthen the relationships with our customers and partners - said the President Schiavoni.*

*The investments planned in Saudi Arabia concern oil & gas, nuclear power, photovoltaic system and wind power. Imesa has an office in Dubai which is already working on important projects”. The mission aimed to strengthen economic ties between the two countries by promoting investments and simplifying bureaucracy and orders.*

La città di Riyadh / Riyadh City



# Saipem

in visita da

# Imesa

Nella foto, da sinistra (from the left): Salvatore Sicuranza; Giuseppe Abramucci; Sergio Schiavoni; Renato Di Loreto; Giampiero Schiavoni; Luca Gianangeli; Ambrogio Ciceri; Marcello Pinzo

**M**antenere sempre vivi e diretti i contatti con i propri clienti è un elemento centrale della filosofia Imesa. È in questo quadro che si colloca la recente visita di una delegazione Saipem al sito produttivo di Jesi, dove nuove figure dell'ufficio acquisti dell'azienda hanno potuto conoscere il team e toccare con mano organizzazione e metodo di lavoro. All'incontro erano presenti, per Saipem, Renato Di Loreto, Salvatore Sicuranza e Ambrogio Ciceri; ad accoglierli c'erano il fondatore di Imesa, Sergio Schiavoni, e il presidente e amministratore delegato Giampiero Schiavoni, affiancati dal direttore generale Giuseppe Abramucci e dal sales manager Luca Gianangeli. "Gli ospiti sono rimasti colpiti dal nostro modo di lavorare – ha commentato Giampiero Schiavoni –; siamo fornitori di Saipem da molti anni e la vicinanza con questa importante azienda del gruppo Eni ci ha fatto crescere, sia dal punto di vista del prodotto sia per le procedure e normative internazionali, grazie a progetti di alto profilo nell'oil & gas e in particolare nell'offshore per unità navali Fpso. Saipem è un cliente di primaria importanza che opera in tutto il mondo e grazie alla nostra organizzazione, basata su flessibilità e tempestività, riusciamo a seguirli in modo sempre più capillare, anche nelle sedi periferiche di Sharjah, del Brasile, di Giacarta, ecc..".

Un momento dell'incontro  
A moment of the meeting



## Saipem visiting Imesa

*Keeping live and direct contacts with the customers is the key element for Imesa. Recently, Saipem visited the production site in Jesi, where new members of the purchasing department met the team and learnt about the organization and method of work. The meeting was attended by Renato Di Loreto, Salvatore Sicuranza and Ambrogio Ciceri (Saipem); the founder of Imesa, Sergio Schiavoni, and the president and CEO Giampiero Schiavoni, together with the GM Joseph Abramucci and the Sales Manager Luca Gianangeli. "The guests were impressed by the way we work - Giampiero Schiavoni said -. Being their suppliers and working with Eni has made us grow in terms of products and international procedures and regulations. Saipem is a major customer operating all over the world and thanks to our organization, based on flexibility and timeliness, we can follow them even in branch offices in Sharjah, Brazil, Jakarta, etc..."*



# La risorsa più pregiata?

Intervista a Giuseppe Abramucci,  
direttore generale di Imesa

**L'**azienda vale quanto valgono i suoi collaboratori. Si identifica con i suoi dipendenti, con la loro professionalità, con il loro impegno. Giuseppe Abramucci, direttore generale di Imesa con alle spalle quasi quarant'anni in azienda, non smette di ripeterlo, convinto che per affrontare le esigenze di un mercato che cambia sia decisivo investire in risorse umane.

**Ingegnere Abramucci, come è articolata Imesa?**

La squadra conta oggi 200 persone, con due sedi commerciali a Milano e Roma e presidi all'estero. Tra reparti produttivi e uffici c'è un rapporto di due a uno: un dato che evidenzia forte impegno in progettazione, innovazione e ricerca. Continuiamo ad evolvere per anticipare il mercato: ora stiamo puntando a crescere come EPC contractor (Engineering Procurement Construction).

**Qual è il vostro punto di forza?**

**Il personale è la risorsa più preziosa.** La scelta di puntare sulle persone è per noi un grande investimento. E tutti i collaboratori Imesa sanno che devono operare facendo percepire al cliente la propria professionalità: questo è il nostro marchio di fabbrica. Ed è per questo che abbiamo sempre raggiunto i nostri obiettivi: una commessa ha come priorità la soddisfazione del cliente.

**Come riuscite a mantenere standard di qualità così alti?**

Oggi è diffuso il concetto che un prodotto debba durare un giorno in più della garanzia prevista, questo concetto è agli antipodi della nostra strategia. Negli anni abbiamo puntato ad un prodotto ad alta tecnologia, arrivando a servire i settori più esigenti e a rispondere alle normative più stringenti. In questi settori (l'oil & gas, il navale o il militare), il quadro elettrico, cuore dell'impianto, deve vivere oltre l'impianto stesso che comanda e controlla, deve saper controllare ogni sovraccarico, gestire ogni disservizio e proteggere l'impianto da ogni tipo di guasto. E questa è stata una scelta

premiante. Alcune multinazionali hanno fatto scelte diverse puntando piuttosto sull'economicità del prodotto, ma noi vogliamo avere radici profonde...

**Oggi il mondo dell'impresa attraversa una fase molto difficile, dove agire per accrescere la competitività?**

Bisogna recuperare produttività sul rendimento. Oggi le aziende non possono più permettersi zavorre in casa. Entrando nell'attualità e nel recente dibattito sull'articolo 18, va detto che un imprenditore deve potersi liberare di quella piccolissima parte di personale che non è produttiva, perché non si impegna ed è totalmente disinteressata all'attività che sta svolgendo. Un provvedimento di risoluzione al collaboratore più indisciplinato o più inetto ottiene indirettamente una maggiore attenzione e concentrazione sul lavoro per tutti e minimizza anche i rischi di incidenti. Nessun imprenditore ha interesse ad allontanare lavoratori presenti, disponibili, capaci e produttivi. In Italia ci sono ancora troppi pregiudizi verso l'azienda e verso l'imprenditore.

**Un clima che si riflette anche nella formazione..**

C'è un grave scollamento tra formazione e impresa. Perché lo Stato non investe sui precari per rispondere ai bisogni del tessuto produttivo? Noi abbiamo sempre incontrato molte difficoltà nel reperire le professionalità di cui abbiamo bisogno: ad esempio non siamo mai riusciti a far inserire corsi di elettrotecnica negli istituti del territorio né corsi di Laurea in Ingegneria Elettrotecnica e nemmeno Corsi di Specializzazione Post Laurea nella stessa disciplina per mancanza di docenti.

**Manca una cultura d'impresa?**

Decisamente. L'ambiente tende a favorire il lavoratore a danno dell'imprenditore. Questo è deleterio per la Nazione. Oggi serve un radicale cambiamento di cultura: bisogna fare squadra. E tutti sono chiamati a dare il proprio contributo al meglio delle proprie possibilità.



# Le persone

## The most valuable resource? People

*Interview with  
Giuseppe Abramucci,  
General Manager  
of Imesa*

*Good employees means a good company; a good company must identify itself with its employees, with their professionalism and their commitment. Giuseppe Abramucci, General Manager of Imesa, believes that we need to invest in human resources to meet the needs of a changing market.*

### **Mr. Abramucci, how is Imesa organized?**

*The team now has 170 people located in two sales offices in Milan and Rome and different sites abroad. Between the production departments and the offices there is a ratio of two to one, which shows strong commitment to design, innovation and research. We are constantly evolving to anticipate the market; for example, now we are aiming to grow as an EPC contractor (Engineering Procurement Construction).*

### **What is your strength?**

*The staff is our most valuable resource. The decision to focus on people is a great investment and all our employees know they have to show the customers their professionalism. Customer satisfaction is our priority.*

### **How can you guarantee high-quality standards?**

*Today people believe that a product should last just one day after the guarantee expires, but this concept is exactly the opposite of our strategy. We have always aimed at a high-tech product, coming to serve the most demanding industries and meet the most stringent regulations. In these sectors (oil & gas, naval or military), the electrical switchboards must be able to control every overload, manage any disruption and protect the power plant from each type of fault. Some multinational companies have made different choices offering cheap products, but for us this has been a rewarding choice.*

*Today the business world is going through a very difficult time.*

### **Where should we act to increase competitiveness?**

*We need to regain productivity performance. An entrepreneur should be able to get rid of those who are not productive and are totally uninterested in the job. No employer wants to dismiss available, capable and productive workers. In Italy, there are still too many prejudices against the company and the entrepreneur.*

### **And what about training?**

*There is a gap between business and training. We have always encountered many difficulties in obtaining professionals. For example, we have never managed to introduce electrical engineering courses in our local schools (or Post Graduate Diplomas) due to lack of teachers.*

### **Is there no business culture?**

*Definitely not. The environment tends to favour the worker at the expense of the employer. We need a radical culture change: we must work as a team.*



*In queste pagine, Sapura Diamante (per gentile concessione Royal IHC).  
In these pages, Sapura Diamante (Courtesy Royal IHC)*



# Le 5 gemme del mare

Sono firmati Imesa i quadri elettrici della flotta ad alta tecnologia che Royal IHC sta costruendo nei cantieri di Rotterdam

**D**iamante, Topazio, Onice, Giada e Smeraldo: portano i nomi di pietre preziose le cinque navi gioiello di tecnologia che la gloriosa società olandese Royal IHC sta realizzando nei cantieri di Rotterdam per la joint venture Sapura Kencana-Seadrill. Si tratta di navi posatubi e da supporto off shore che sono in grado di posare tubi flessibili sul fondale marino in profondità fino a 3000 metri e che verranno impiegate da Petrobras E&P nelle attività estrattive al largo delle coste brasiliane.

Il cuore elettrico di questa preziosa flotta è firmato Imesa. Per ciascuna delle due navi già varate, Sapura Diamante e Sapura Topazio, Imesa ha progettato e realizzato due semiquadri in media tensione per un totale di 37 pannelli, sviluppando soluzioni ad hoc per le esigenze speciali di queste imbarcazioni: "Nei nostri laboratori abbiamo eseguito test particolari di resistenza all'acqua – spiega Daniele Ganzetti, sales export engineer di Imesa -, con l'obiettivo di ottenere un grado di protezione particolarmente alto, pari ad IP 44 (secondo la normativa UNI EN60529, ndr) e rispondere così al meglio alle esigenze del nostro cliente Royal IHC. Inoltre, queste navi si trovano spesso in condizioni ambientali difficili e può accadere che debbano operare con gradi di inclinazione molto severi, fino a 45 gradi; per garantire il perfetto funzionamento dei quadri anche in queste condizioni abbiamo realizzato studi strutturali specifici per fare in modo che il baricentro sia tale da non far collassare le strutture".

Proprio il successo ottenuto con la prima fornitura destinata alla Sapura Diamante e alla Sapura Topazio ha consentito ad Imesa di proseguire questa prestigiosa collaborazione, come riferisce il direttore commerciale estero Massimiliano Del Mastro: "Il progetto è stato realizzato al meglio e nei tempi prestabiliti, con piena soddisfazione del cliente. Questa ottima performance ha fatto sì che Royal IHC, dopo la prima commessa da 1,6 milioni di euro, ci affidasse anche la realizzazione dei quadri elettrici per le successive tre navi. Questa seconda parte della fornitura, del valore di 2,4 milioni di euro, impiega su dimensioni più ampie gli stessi criteri della prima, basati su alta tecnologia e massimi standard di sicurezza".

### Technical Data

37 medium-voltage electrical panels divided into 2 switchboards installed on each of the two ships (Diamond and Topaz)  
Voltage: 6,6kV  
Current: 1250A  
Short circuit current: 25kA  
Internal arc: 25kA  
Power:  
6 generators 4.100kVA

Imesa electrical panels for the high-tech fleet built in Rotterdam by Royal IHC



## DETTAGLI

Su ciascuna delle due navi, Sapura Diamante e Sapura Topazio sono stati installati 37 pannelli di media tensione, divisi in 2 semiquadri elettrici

Tensione: 6,6kV  
Corrente: 1250A  
Corrente di corto circuito: 25kA  
Arco interno: 25kA  
Potenza: 6 generatori da 4.100kVA



## 5 gems of the sea

*Diamond, Topaz, Onyx, Jade and Emerald: these are the five ships built by the Royal IHC for the Kencana-Sapura Seadrill and named after precious stones. These pipelayer and support vessels are capable of laying flexible pipes on the seabed depth up to 3000 meters and will be used by Petrobras E & P in deepwaters activities off the coast of Brazil.*

*Imesa has already supplied two of these ships – Diamond and Topaz - with two medium-voltage switchboards with 37 panels. Daniele Ganzetti, Imesa sales export engineer, explains: “In our labs, we performed special water resistance tests with the aim of getting a particularly high degree of protection, equal to IP 44 (according to the UNI EN 60529). In addition, we carried out specific studies to ensure the uninterrupted operation of the panels, even in difficult conditions”.*

*The Overseas Commercial Director, Massimiliano Del Mastro, says: “The first project, worth 1.6 million Euros, was carried out satisfactorily and on time. The customer was fully satisfied and Imesa was allowed to pursue this prestigious collaboration designing and building switchboards for the other three ships as well. This second part of the supply, worth 2.4 million Euros, follows the same criteria and is also based on high technology and high safety standards”.*



## Qui Amburgo



Alcune immagini da **SMM 2014 di Amburgo**. Sopra, da sinistra, Marcel Lindhout e Erik Slakhorst di Imtech insieme con Giampiero Schiavoni, Sergio Schiavoni e Daniele Ganzetti durante uno degli incontri avuti in occasione del salone

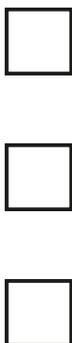
Some pictures of **SMM 2014 in Hamburg**. Above, Marcel Lindhout and Erik Slakhorst (Imtech), Giampiero Schiavoni, Sergio Schiavoni e Daniele Ganzetti during one of the meetings

Al salone di Amburgo era presente anche la dott.ssa Michela Campanelli (nella foto sotto), nuovo acquisto della squadra Imesa / Michela Campanelli (below), new member of the Imesa team, at the exhibition in Hamburg



# Noi c'eravamo

**B**ilancio molto positivo per l'esordio di Imesa alla Rio Oil & Gas Expo and Conference, la Fiera più importante del Sudamerica nel settore oil & gas. Il Salone ha registrato un'altissima affluenza, con la presenza delle principali realtà internazionali: "Abbiamo trovato un mercato vivace e ben disposto verso nuovi players – commenta Massimiliano Del Mastro, direttore commerciale estero di Imesa -; la fiera è fortemente orientata al comparto navale, nostro mercato di sbocco, e abbiamo riscontrato un grande interesse per la nostra tipologia di prodotti impiegati nell'offshore. Oltre a consolidare i rapporti con i nostri clienti, abbiamo avviato nuove importanti sinergie, da cui ci aspettiamo sviluppi concreti nel breve termine. Siamo molto soddisfatti di questa prima esperienza e contiamo di partecipare alle prossime edizioni". Tra gli impegni fieristici recenti, anche SMM di Amburgo, che si è confermato un appuntamento fondamentale per le relazioni con i clienti del settore navale, e la ADIPEC di Abu Dhabi, a cui ha partecipato Tecnosistemi, la società del Gruppo Schiavoni che da Dubai svolge il ruolo strategico di presidio commerciale nell'area.





## Incontri e nuove collaborazioni ai Saloni internazionali di Amburgo, Rio de Janeiro e Abu Dhabi

Sopra alcune immagini dal Rio Oil and Gas 2014 con Luca Bartoloni, Valentina Giampieretti e Massimiliano Del Mastro  
Above, some pictures of the Rio Oil and Gas 2014 with Luca Bartoloni, Valentina Giampieretti and Massimiliano Del Mastro

Il dott. Luca Bartoloni, nuovo arrivo nel Gruppo Schiavoni, presente a Rio  
Luca Bartoloni, new member of Schiavoni Group, at the exhibition in Rio

### There we were!

*New collaborations at the international exhibitions in Hamburg, Rio de Janeiro and Abu Dhabi*

*The Rio Oil & Gas Expo and Conference in South America was a successful debut for Imesa. "We found a bustling market there - comments Massimiliano Del Mastro, Director of Foreign Trade. "People showed a great interest in our products for the off-shore. We strengthened the relationship with our customers and developed new forms of cooperation from which we are expecting concrete results in the short term. We are very pleased with this first experience and we will definitely take part in the next edition". We also attended SMM in Hamburg, which proved to be a strategic event for the customer relationships of the shipbuilding industry and ADIPEC in Abu Dhabi, which was attended by Tecnosistemi, one of the Schiavoni Group companies, which plays a strategic role in Dubai.*





*Ricordo bene le lezioni all'Istituto Montani: quegli insegnamenti sono ancora attuali e sono alla base del mio successo. E poi c'erano i compagni: formavamo un gruppo vivace, forse troppo vivace...*

*Furono anni meravigliosi...*

SERGIO SCHIAVONI

# Istituto Montani

dove  
**sapere**  
e  
**pratica**  
si sposano

**U**na scuola sotto la lente di ingrandimento, per carpirne i segreti dell'eccellenza, precettarne i migliori allievi ed investirvi. Una scuola tutta marchigiana, l'Istituto Tecnico Industriale Statale "G. e M. Montani" di Fermo, la più antica in Italia nel suo genere. A tenerla d'occhio sono gli imprenditori, non solo locali, che ne apprezzano da sempre la capacità di essere vicina alle aziende e saper cogliere le necessità del mercato. Tra i tanti, Diego Della Valle, patron di Hogan e Tod's, Enrico Bracalente, amministratore unico di Nero Giardini e Sergio Schiavoni, presidente del Gruppo Schiavoni, in più occasioni hanno sottolineato l'ottima preparazione fornita da questo istituto, che ad oggi conta sei diversi indirizzi, oltre trenta laboratori e più di 1.500 studenti. Una formazione che unisce teoria e pratica, e che prepara gli allievi sia all'università sia direttamente al mondo del lavoro. Elevato è, infatti, il numero di ragazzi che viene assunto in azienda subito dopo il diploma. L'attenzione di imprese di prestigio verso il Montani è confermata anche da due recenti partnership: quella con Edison, che finanzierà con 360.000 euro la creazione di un laboratorio di simulazione navale, con software dedicato a interventi di tutela ambien-

## A technical college where knowledge and practice are combined

*"G. e M. Montani", the oldest State Technical Institute in Italy, is located in Fermo and is appreciated for combining theory and practice, preparing its students for university and the job market and being close to the companies. The school has six different areas of studies, over thirty laboratories and more than 1,500 students.*

*Diego Della Valle, owner of Tod's and Hogan, Enrico Bracalente, CEO of Nero Giardini, and Sergio Schiavoni, President of the Schiavoni Group, are only a few of the entrepreneurs who have stressed the excellent preparation of these students. Among all, two recent partnerships: Edison, which will finance with 360,000 Euros a naval simulation laboratory; Browway*

*and Chamber of Commerce of Fermo, which has already financed a new telecommunications laboratory. Fifteen years ago, in these laboratories students built the first models of home automation and designed an automated cable-car system with a programmable logic controller, as well as an automated system for crushing cans and recovering harmful gases. The school, which already uses Lego robots for home automation, will also introduce an anthropomorphic robot by Comau. On the occasion of its 160th anniversary, the Minister of Education - Stefania Giannini - visited and praised the school for its educational model which she suggests being extended on a national scale.*



*Studenti nel laboratorio di chimica / Students working at the chemistry lab*

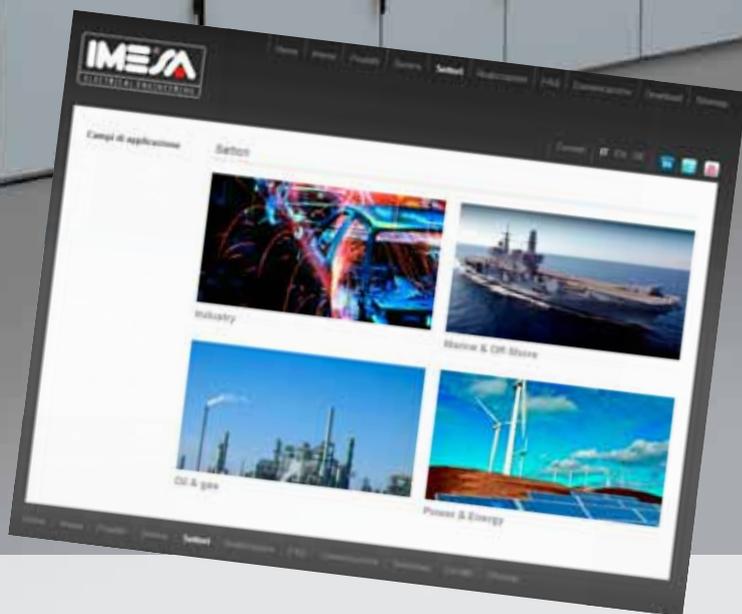
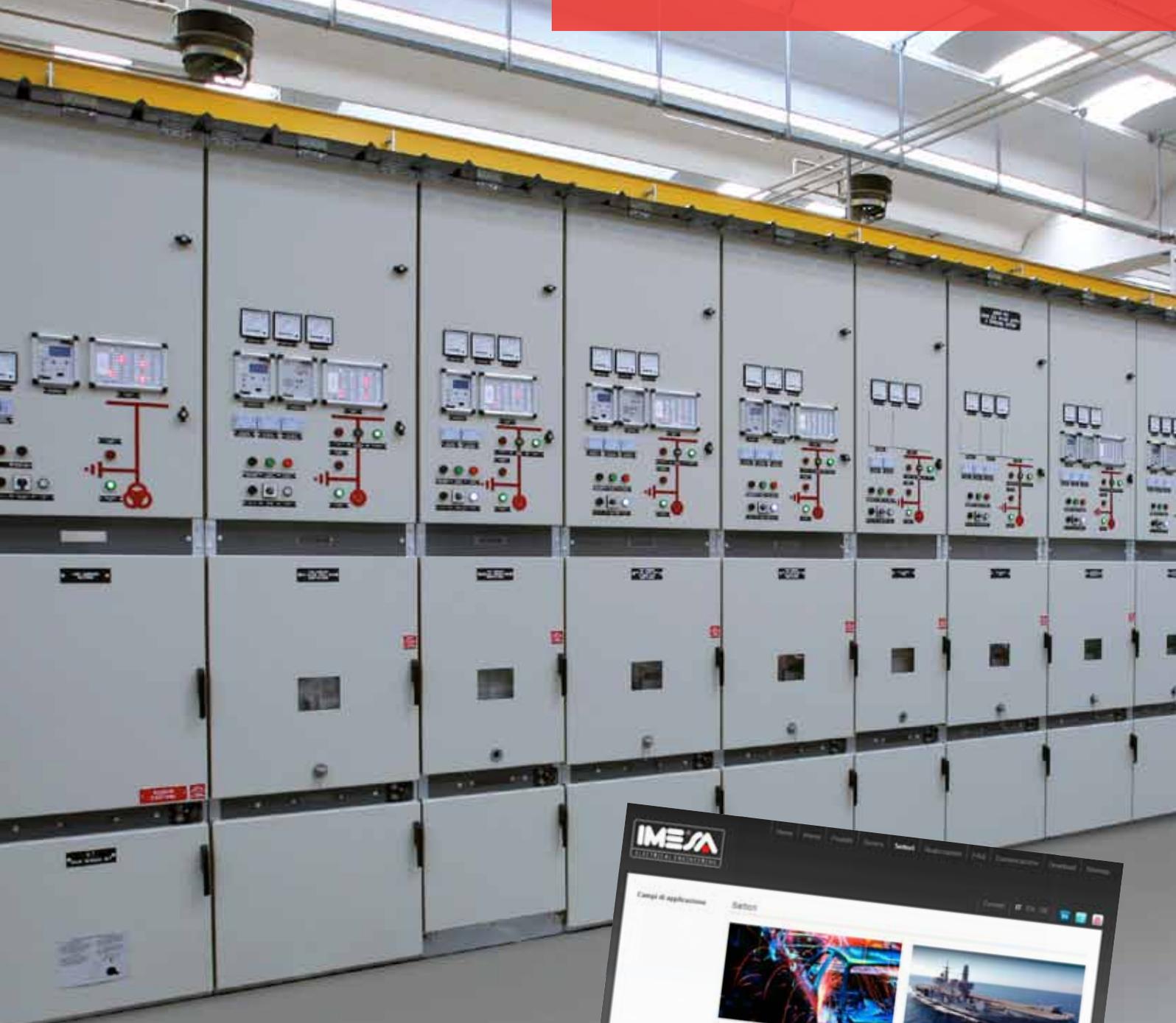
tale e in situazioni di crisi; e quella con Browway e Camera di Commercio di Fermo, grazie ai quali è stato realizzato il nuovo laboratorio di telecomunicazioni. Investimenti lungimiranti, se si pensa che proprio nei laboratori dell'istituto sono stati costruiti, una quindicina di anni fa, i primi modelli di case domotiche, e qui è stato progettato un impianto teleferico automatizzato servito da cabina mobile su funivia e pista da sci, con installazione di un controllore logico programmabile, così come un impianto automatizzato per lo schiacciamento di lattine e il recupero di gas nocivi. Elettrotecnica e automazione sono veramente all'avanguardia, e la scuola, che già utilizza robot Lego in campo domotico, vedrà presto allocato un robot antropomorfo della prestigiosa Comau, che gli studenti impareranno a programmare, acquisendo competenze altamente specializzate che li favorirà nel mercato del lavoro. La parola d'ordine è puntare all'eccellenza, per formare tecnici e imprenditori innovativi, come l'istituto fa da ormai 160 anni. E proprio in occasione di questa ricorrenza, il Montani ha ricevuto la visita, il 17 maggio scorso, del ministro dell'Istruzione Stefania Giannini: un motivo di vanto per la scuola, lodata per il suo modello formativo che il ministro si è riproposta di estendere su scala nazionale.

*Il ministro Stefania Giannini in visita all'Istituto Montani  
Minister visiting Montani College*





IMEA è leader europeo per la produzione di sistemi elettrici di Media e Bassa Tensione



Via G. di Vittorio 14, Zona Industriale ZIPA, Jesi (AN)  
Tel: 0731 211034 Fax: 0731 211055 [www.imesaspa.com](http://www.imesaspa.com)