

Quadri d'Autore

MAGGIO 2015

HIGH THINKING OF MADE IN ITALY

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



8

FREGATE FREMM

11

FOCUS PRODOTTO

FOCUS ON PRODUCT

PROVE SISMICHE

12

IL TERRITORIO

OUR REGION

CONFINDUSTRIA

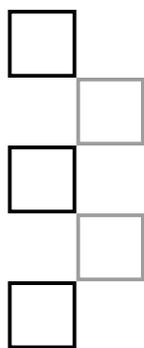
**GRUPPO
SCHIAVONI**

Sommario



6

L'ACCORDO
Partnership
WESCOSA



11

FOCUS PRODOTTO
Focus on product
PROVE SISMICHE

3 **L'EDITORIALE**
The editorial
PAOLO SCARONI

5 **LA COMMESSA**
The provision
FINCANTIERI

8 **CASE HISTORY**
FREGATE FREMM

12 **IL TERRITORIO**
Our region
CONFINDUSTRIA

14 **SPORT**
Passione dorica
ANCONA 1905

In alto, un momento della visita in Imesa dei rappresentanti di Wescosa. Sopra, uno dei quadri Imesa che ha ottenuto la certificazione secondo le prove sismiche / In this page, the visit of Wescosa. Below, tests performed on switchboard

QUADRI D'AUTORE n. 1/2015

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: Vista frontale della nave Bergamini, classe Fremm (foto Wikipedia)

Ue: una politica economica lontana dalla realtà



di Paolo Scaroni,
presidente della Fondazione Enrico Mattei e già
amministratore delegato di Eni

by Paolo Scaroni,
president of Fondazione
Enrico Mattei and
former CEO of Eni

La politica energetica europea dovrebbe porsi tre obiettivi: assicurare energia a costi compatibili con la crescita economica, salvaguardare l'ambiente e garantire la sicurezza degli approvvigionamenti.

In quest'ottica, i risultati sono piuttosto deludenti. L'energia di cui oggi dispone l'Europa è cara, non certo pulita e assicurata da un numero troppo limitato di paesi fornitori situati al di fuori dell'Unione Europea, la Russia e l'Algeria *in primis*. Quanto alla variabile costi, l'Europa subisce le conseguenze della rivoluzione dello *shale gas* americano. Grazie alla produzione su larga scala di gas non convenzionale, le aziende statunitensi pagano circa 3,50 doll./mil. Btu per il loro gas naturale. Un'eccellente notizia per l'economia di oltreatlantico e pessima per noi europei che paghiamo il gas tre volte di più. Sul fronte delle produzioni di elettricità, le cose non vanno certo meglio: i consumatori europei non solo sono penalizzati da prezzi relativamente elevati, ma devono anche pagare un costo extra per finanziare più di 30 mld. euro di incentivi alle energie rinnovabili. Il risultato? L'elettricità in Europa è due volte più cara che in America. L'energia a basso costo dà agli Stati Uniti un enorme vantaggio competitivo e si somma agli altri fattori che li rendono un ottimo posto per realizzare investimento industriale, tra cui un mercato del lavoro flessibile e qualificato, disponibilità di risorse manageriali, un fisco non oppressivo e un ambiente generalmente *business-friendly*. Oggi è molto difficile per un investitore trovare valide giustificazioni per realizzare nuove iniziative

industriali nell'Unione Europea. Non solo: le industrie energivore europee – come impianti petrolchimici e raffinerie, che possono trasferirsi negli Stati Uniti, lo stanno già facendo. La domanda europea di gas è in calo del 15% dal 2008, un sintomo allarmante della totale incapacità dell'Europa di mantenere e incentivare una presenza industriale. Dal lato ambiente, il risultato auspicato dal Bruxelles è lontano dall'essere raggiunto. Nonostante i sussidi alle rinnovabili, la nostra energia non è diventata più pulita. Questo perché in America il gas a buon mercato ha spiazzato il carbone nella produzione di energia elettrica. Il carbone si è fatto perciò strada attraverso l'Atlantico a prezzi che sono tuttora competitivi rispetto a quelli, più elevati, del nostro gas naturale. Tutto questo ha causato un deterioramento nel mix energetico europeo: la generazione elettrica da gas è diminuita del 25% tra il 2010 e il 2012, mentre la produzione di energia da carbone è aumentata del 10%. Il paradosso è che l'aumento delle emissioni di anidride carbonica causate dal carbone addizionale ha quasi spazzato via i benefici derivanti dagli investimenti in energie rinnovabili e dalla riduzione dell'attività economica degli ultimi cinque anni. Ci troviamo di fronte a una vorticoso spirale che ha dell'incredibile; spendiamo molto per avere un'energia più pulita, le nostre industrie chiudono e se ne vanno negli Stati Uniti da dove arriva il carbone più competitivo del nostro gas.

Sul terzo fronte, quello della sicurezza degli approvvigionamenti, la crisi in Ucraina mette l'Europa in una posizione piuttosto scomoda. Oggi, l'Unione Europea

dipende dalla Russia per circa un terzo dei suoi fabbisogni di gas. Ma questa media non rappresenta in modo fedele la realtà: molti paesi hanno una dipendenza superiore al 50%, tra cui Austria, Finlandia, Grecia, Polonia, Ungheria e Repubblica Ceca. Non è certo saggio alimentare un atteggiamento di acceso contropunto con un Paese dal quale dipende l'approvvigionamento energetico delle nostre industrie, abitazioni, ospedali e asili. I responsabili della politica europea forse si dovrebbero rendere conto che è molto complicato compiere certe scelte di politica estera quando non si è indipendenti da un punto di vista energetico. Una lezione questa che la Cina ha sempre ben presente. E' riluttante a passare al gas importato, preferendo il carbone di produzione nazionale nonostante i livelli di inquinamento che ne derivano. Le foto degli abitanti di Pechino mascherati che si fanno strada attraverso lo smog sono la prova di quanto siano cruciali le decisioni in materia di sicurezza dell'approvvigionamento, e dei sacrifici dolorosi che queste possono richiedere. Allora, chi, in Europa, ha preso la decisione di dipendere dalla Russia per la nostra linfa vitale? La risposta è che nessuno lo ha fatto. L'Europa non ha costruito una politica che tenesse conto allo stesso tempo e che desse lo stesso senso alle tre variabili dell'equazione energetica: sicurezza dell'approvvigionamento, competitività e impatto ambientale. Abbiamo invece un coacervo di idee diverse e spesso incompatibili, nate nei corridoi del Berlaymont senza tenere conto della realtà. Alcuni esempi. Il taglio delle emissioni previsto all'interno del programma 20-20-20 al 2020? Ciò significa meno carbone e più gas. Non ci piace il nucleare? Ancora più gas. Non vogliamo interconnettere le reti di gas dei paesi europei? Più contatti *take or pay* a lungo termine. Non vogliamo far nostro lo *shale gas*? Più gas dalla Russia. Non ci piace la Russia? In tal caso, probabilmente vale la pena tornare alla casella di partenza e ricominciare da capo. Ma nessuno ha trattato le somme delle conseguenze delle nostre idee per imboccare, se necessario, una strada diversa. Tutto

questo è il risultato di un serio problema di *governance* in Europa. Oggi, le decisioni che riguardano la politica energetica dell'Unione Europea sono divise tra almeno cinque commissari – energia, industria, politica estera, ambiente e concorrenza. E il capo della Commissione non ha il potere di sintetizzare e imporre una politica coerente. Nel frattempo, i diversi obiettivi perseguiti dai singoli Stati membri aggiungono un ulteriore livello di complessità. Questo non è un buon modo per prendere decisioni importanti, in particolare nel settore dell'energia, dove le politiche richiedono un *trade-off* tra sicurezza dell'approvvigionamento, costi e ambiente e ci vuole molto tempo per cambiare direzione.

Se l'Unione Europea vuole davvero essere indipendente, deve lanciare un programma a medio termine fatto di regole che incentivino la produzione domestica di gas (convenzionale e *shale*), aumento delle importazioni da altri paesi, incremento delle interconnessioni tra gli Stati membri, efficienza energetica, energie rinnovabili razionali, più nucleare e forse anche più carbone. Qualunque sia la strada che sceglieremo, dobbiamo assicurarci di avere qualcuno al volante. Se davvero vogliamo energia sicura, competitiva e pulita, abbiamo bisogno di attribuirne la responsabilità a qualcuno. Un commissario senior per l'energia, che sieda non a fianco ma sopra gli altri attori per qualsiasi decisione all'interno dei rispettivi portafogli che riguardi la politica energetica, e che quindi abbia il potere di prendere le difficili decisioni politiche e accettare i compromessi che l'energia richiede. Questo commissario senior dovrebbe anche avere l'autorità di definire quali decisioni sono di competenza dell'Unione, e quali possono essere lasciate ai singoli Stati membri. Questo è un compito arduo per una organizzazione frammentata e diversificata come l'Unione Europea. Ma, come i recenti avvenimenti hanno dimostrato, è anche essenziale. Ci vorranno 5-10 anni per trasformare la nostra politica energetica, quindi è imperativo che questa volta l'obiettivo sia centrato.

EU: an economic policy far from reality

While Europe is suffering the consequences of the American shale gas revolution and pays the gas three times more, US companies pay about 3.50 doll. / Mil. Btu for their natural gas. In terms of production of electricity, European consumers are not only penalized by relatively high prices, but also have to pay an extra cost to finance more than 30 billion. EUR incentives for renewable

energy. Therefore, electricity in Europe is twice as expensive than in America. The cheap energy, together with a flexible and qualified labor market and a business-friendly environment, make the US a great place for industrial investments. Despite the subsidies to renewable energy, ours has not become cleaner and this is because in America the cheap gas has displaced coal in electricity production.

We spend a lot to have cleaner energy, our industries are closing down and they go to the United States where the coal comes from. Moreover, the crisis in Ukraine puts Europe in a rather awkward position considering that the European Union depends on Russia for about a third of its gas needs. Today, the decisions concerning our energy policy are made at least

by five commissioners - energy, industry, foreign policy, environment and competition - and the Head of the Commission does not have the power to impose a coherent policy. If we really want safe, clean and competitive energy, we need to attribute responsibility to a senior commissioner who has the power to make difficult political decisions and accept the compromises energy demands.



FINCANTIERI
The sea ahead

Verso nuove rotte



In alto, il modello 3D di una delle due navi. A sinistra, Sergio Schiavoni, presidente del Gruppo, con Cristina Nicolli, senior key account manager di Imesa / On top, the 3D model of one of the two ships. On the left, Sergio Schiavoni, president of the Group, with Cristina Nicolli, senior key account manager of Imesa

Towards new routes

Imesa is going to provide medium voltage switchboards to the two new MSC cruise ships. Fincantieri, which is going to build the ships in Monfalcone, has chosen GE, Nidec ASI and Imesa for the package of electric propulsion: Schiavoni Group will also provide the shore connection system, which ensures energy on board when the ship is in port. "This is going to be highly innovative - explains Cristina Nicolli, senior key account manager of Imesa - . MSC, which is usually tied to French technology, has decided to

Saranno firmati Imesa i quadri elettrici di media tensione delle due nuove navi da crociera della Msc, gioielli di tecnologia e design. Fincantieri, che costruirà le imbarcazioni nei cantieri di Monfalcone, ha infatti scelto il consorzio formato da GE, Nidec ASI ed Imesa per il pacchetto di propulsione elettrica: la parte di fornitura affidata all'azienda del Gruppo Schiavoni comprende anche il sistema shore connection, che consente il collegamento alla rete di terra per alimentare i servizi a bordo quando la nave è in porto. "Si tratta di unità prototipo altamente innovative - spiega Cristina Nicolli, senior key account manager di Imesa -; per questa nuova classe produttiva Msc, solitamente legata a maestranze francesi, ha deciso di rivolgersi alla tecnologia italiana. Un segnale importante, che potrebbe aprire la strada a nuove collaborazioni".

Capaci di ospitare oltre 5mila turisti, i nuovi esemplari Msc avranno 2mila cabine e 19 ponti; misureranno 323 metri di lunghezza, con una stazza lorda pari a 154mila tonnellate. Saranno dotati delle strumentazioni più avanzate, come il sistema di sicurezza "Safe return to port", e di elementi altamente spettacolari, come un parco acquatico progettato sui ponti superiori. La prima nave verrà completata a fine 2017.

rely on Italian technology, starting a new collaboration".

The new cruise ships, with a length of 323 meters and a weight of 154 thousand tons, will have 2 thousand cabins, 19 decks and a capacity for more than 5 thousand passengers. Both will be equipped with the most advanced instruments, such as the "Safe return to port", and extraordinary services, like a water park on the upper decks. The first ship will be completed at the end of 2017.

Arabia Saudita, alleanza con Wescosa

Giampiero Schiavoni, presidente e amministratore delegato di Imesa:

“ Una partnership commerciale importante che favorirà la nostra penetrazione nell'area ”



Saudi Arabia, alliance with Wescosa

Giampiero Schiavoni, president and CEO of Imesa:

“An important commercial partnership that will facilitate our penetration in the area”

Imesa is expanding its business in Saudi Arabia. The company of Schiavoni Group has signed a partnership with Wescosa, a Saudi public company operating mainly in the oil and gas sector and specialized in designing and producing materials and tools for the production and distribution of electricity. Imesa designs and manufactures electrical panels according to the European standards, while Wescosa meets US regulations: this synergy will meet the needs of customers and expand their business areas. “The entry into the Saudi market is one of the primary goals in our development plans - said Giampiero Schiavoni, president and CEO of Imesa. The partnership with Wescosa, a company with extensive industry experience and strong relationships in the area, gives a strong input to this project”. The Saudi market is historically linked to the use of products made according to US standards but there will be an increase in the spread of European productions in the coming years. The top management of Wescosa have recently visited the Imesa headquarters in Jesi, and they have been very impressed by the high quality of the switchboards.



Un momento della visita dei rappresentanti della public company saudita in Imesa. Da sinistra, Mohammad Tawfic Ahmed, Sales Manager Wescosa (ripreso in primo piano nella foto di destra); Aldo Iaricci e Michela Campanelli, Electrical Department e Sales Department di Imesa e Sergio Schiavoni, presidente del Gruppo.

A moment of the visit of Wescosa. From the left: Mohammad Tawfic Ahmed, Sales Manager Wescosa (picture on the right); Aldo Iaricci and Michela Campanelli, Electrical Department e Sales Department of Imesa and Sergio Schiavoni, president of the Schiavoni Group

Imesa espande il suo raggio commerciale in Arabia Saudita. L'azienda del Gruppo Schiavoni ha infatti siglato una partnership con Wescosa, public company saudita specializzata nella progettazione e realizzazione di materiali e strumenti per la produzione e distribuzione di energia, operante principalmente nel settore dell'oil & gas.

Imesa progetta e realizza quadri elettrici secondo standard europei, mentre la gamma Wescosa risponde a normative Usa: questa sinergia consentirà di soddisfare in modo più completo le esigenze dei clienti e di allargare le rispettive aree di business.

“L'ingresso nel mercato saudita è uno degli obiettivi primari nei nostri piani di sviluppo – commenta Giampiero Schiavoni, presidente e amministratore delegato di Imesa –; l'accordo con un partner autorevole come Wescosa, società con vasta esperienza nel settore e solide relazioni nell'area, dà un impulso deciso a questo progetto”.

Il mercato saudita è storicamente legato all'impiego di prodotti realizzati secondo standard americani e l'ingresso di realtà che operano secondo normative diverse risulta attualmente difficoltoso; si profila però una crescita nella diffusione di produzioni europee nei prossimi anni.

Il top management di Wescosa ha di recente visitato la sede Imesa a Jesi, restando molto favorevolmente colpito dall'elevata qualità dei quadri elettrici realizzati.



Tecnologia antishock per la nuova flotta della Marina



Viene completata quest'anno una delle forniture Imesa più importanti e significative per il settore marine. Sono infatti in consegna gli innovativi quadri elettrici con dispositivo antishock per la settima e ottava nave del progetto Fremm, flotta di fregate di ultima generazione realizzate da Fincantieri per la Marina Militare italiana. Imesa ha seguito l'intero progetto, fornendo i **quadri di media e bassa tensione** per le navi della flotta, costruite

nei cantieri di La Spezia.

I quadri elettrici con funzione antishock sono dotati di sistemi di ammortizzazione, installati nei punti vitali, e sono in grado di fronteggiare i forti urti che le fregate si trovano ad affrontare, garantendo la continuità nella fornitura di energia e alti standard di sicurezza. Un sistema progettato e realizzato nei laboratori Imesa e poi testato nei laboratori certificati della Marina Militare.

Imesa aveva applicato questa tecnologia per la Ma-

Anti-shock technology for the Navy

By the end of this year Imesa will have delivered the innovative electrical panels with anti-shock system to the seventh and the eighth ship of the Fremm project, the new fleet built in La Spezia by Fincantieri for the Italian Navy. Imesa has been working on the whole project providing medium and low voltage switchboards. The control panels are equipped with anti-shock devices installed in the vital points, and they are able to cope with strong impacts ensuring continuity in the supply of energy and high safety standards. This device is designed and manufactured in the Imesa laboratories and then tested in certified laboratories of the Navy.

In 2000, Imesa worked for the Navy applying this technology to Cavour aircraft carrier and Horizon ships; then in 2007, Imesa worked on the engineering and designing phase to develop a particular type of switchboards with anti-shock system that would meet the specific needs of these ships. After the different phases of study and testing, Imesa delivered various types of switchboards, providing assistance in the installation, commissioning and start up on board, in addition to the annual maintenance. The supply also includes the shore connection, which allows ships to connect to the shore network without using the generators on board.

This project has allowed Imesa to show their best skills and underline the company's growing importance as a benchmark in the naval sector.

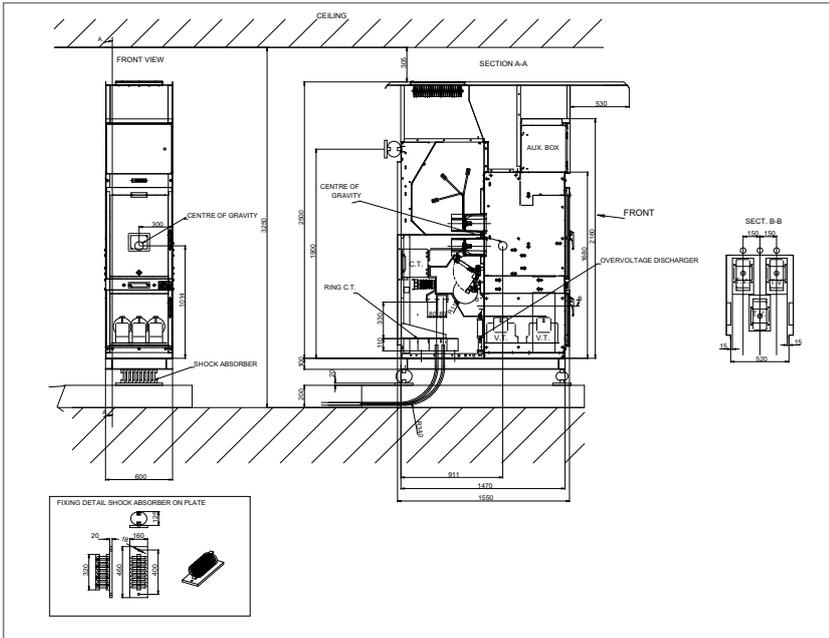


Carlo Margottini (F 592), photo by Piergiuliano Chesi, via Wikimedia Commons

rina già nel 2000 con la Portaerei Cavour e poi con le navi Horizon. Per il progetto Fremm, Imesa ha sviluppato nel 2007 la fase di ingegnerizzazione e progettazione per mettere a punto una particolare tipologia di quadri con **sistema antishock** che rispondesse alle specifiche esigenze delle navi fregata. Dopo le diverse fasi di studio e test, Imesa ha seguito negli anni successivi la consegna via via dei diversi quadri, con attività di assistenza all'installazione, commissioning e start up a bordo, oltre

ad interventi di manutenzione annuali. La fornitura comprende anche lo **shore connection**, speciale interfaccia che consente alle navi di collegarsi alla rete elettrica di terra senza impiegare i generatori a bordo.

La fornitura Fremm, condotta brillantemente e secondo la tempistica prevista, ha consentito ad Imesa di mettere in campo le sue migliori competenze e di consolidarsi ulteriormente come realtà di riferimento nel comparto navale.



Dalla progettazione alla realizzazione. Sopra, da sinistra, un particolare dello schema costruttivo dei quadri MT con il dettaglio del sistema shock assorber; a destra e sotto, i quadri di MT e BT realizzati per le fregate classe Fremm

LA FORNITURA FREMM IN DETTAGLIO

Per ciascuna delle fregate classe Fremm, Imesa ha progettato e realizzato due quadri principali di media tensione e due di bassa tensione, con sistema shore connection. Nel dettaglio la fornitura comprende: quadri MT Miniver/C ad arco interno 12 kV- 630 A-16 kA, quadri BT Power Center 440 V-4460 A-65 kA, Shore Connection Panels in MT e in BT e System Engineering.

I quadri sono testati secondo la normativa NAV - 30 - A001 con test di shock (scossa verticale, scossa orizzontale e shock su tre assi); sono inoltre testati per resistenza alle vibrazioni secondo la normativa Rina-IEC 60068-2-6 .

Per quanto riguarda la media tensione, Imesa è oggi l'unica realtà italiana a realizzare quadri con sistema antishock per il settore navale militare.

From the project to the product. Top: from the left, an image of the MV switchboard with the shock assorber system; on the right and below, MV and LV switchboards for Fremm frigate



Switchboard details

For each Fremm frigates, Imesa designed and built two main switchboards of medium voltage and other two switchboards of low voltage, both with shore connection system. The delivery includes: MV Miniver / C with internal arc 12 kV- 630 A-16 kA, BT Power Center 440 V-4460 A-65 kA, Shore Connection Panels of MV and LV and System Engineering.

The switchboards are tested according to NAV - 30 - A001 standards with shock tests (vertical, horizontal and on three axes); they are also tested for vibration resistance according to IEC 60068-2-6-Rina standards.

As for the medium voltage, today Imesa is the only Italian company to produce switchboards with anti-shock system for the naval sector.

Affidabilità certificata



Nelle foto sopra e a destra, le prove effettuate sui quadri Imesa di media tensione, tipo Miniver-C e sui quadri di bassa tensione, tipo Pmcc. A destra, le certificazioni ricevute

Above and on the right: tests performed on Medium-voltage switchboards like Miniver-C and low-voltage switchboards such as Pcmcc. On the right: certifications obtained

Affidabilità totale, anche in condizioni estreme. I quadri Imesa hanno ricevuto la certificazione secondo le prove sismiche da IMQ - Istituto italiano del Marchio di qualità, il più importante ente di certificazione in Italia. Nel dettaglio, hanno ottenuto l'attestazione i quadri di media tensione tipo Miniver-C e quadri di bassa tensione tipo Power Center e Motor Control Center a cassette estraibili (tipo Pcmcc), risultati conformi alle specifiche tecniche CEI-EN 60068-3-3, CEI-EN 60068-2-57 e CEI-EN 60068-2-6. Una garanzia ulteriore riguardo la capacità dei prodotti Imesa di assicurare continuità dei servizi elettrici e alti standard di sicurezza.

La certificazione consentirà all'azienda del Gruppo Schiavoni di rispondere adeguatamente alle necessità dei clienti che operano in zone a rischio sismico e che richiedono tali requisiti per i loro impianti.



Reliability certificate

The Imesa switchboards have been certified by the Italian Institute of Quality Mark according to the seismic testing. Medium-voltage switchboards like Miniver-C and low-voltage switchboards such as Power Center and Motor Control Center with removable drawers (Pcmcc) have obtained this certification which is

an additional guarantee regarding the ability of the Imesa products to ensure continuity of electrical services and high safety standards. The certification will allow the company of Schiavoni Group to adequately respond to the needs of the customers operating in areas prone to earthquakes. Total reliability, even in extreme conditions.

“Puntare sulle eccellenze e fare rete”

Intervista a
Claudio Schiavoni, presidente di Confindustria Ancona
e amministratore delegato di Imesa

“Focus on
excellence and
teamwork:
how to
overcome the
crisis”

*Interview with Claudio
Schiavoni, Imesa CEO
and President of Con-
findustria Ancona*

Confindustria Ancona is developing the projects presented in the last annual meeting in which quality, innovation and team spirit are the common denominators.

President Claudio Schiavoni, what are the intervention criteria of Confindustria Ancona?

We started by identifying 4-5 excellence of our territory and we have developed projects that serve to enhance them, thus boosting the economy. In particular, we have studied action plans for Ancona, Falconara, Jesi, Filottrano and Fabriano.

“Teamwork” is the key word. How do you put this in practice?

I try to obtain a center of excellence, making different companies of the same sector work together. For example, one of the ideas is to make the four shipyards of Ancona work together to enhance luxury yachting. Another is Jesi, a place where we want to create a hi-tech village made from disused warehouses where established companies can meet and talk about business.

How important are craftsmanship and high specialization in Confindustria projects?

They are both extremely important as we aim to highlight the high quality of our products and the know-how of the process. We would like to

invite the top professional workers to come and work in our area, restoring luster to the fashion industry in places like Filottrano where we are having difficulty in finding highly specialized workers. In Fabriano, instead, we have developed the project called “Crafts Factory” which will help to replace former employees of Antonio Merloni in other companies, taking advantage of their professionalism. Moreover, with another project called “Factory Ethics”, we would like to create a new engineering company, offering jobs to Merloni former employees.

Do the companies have to be closer to the world of studying?

The dialogue between companies and universities is extremely important. We are working with the Polytechnic University of Marche to involve companies operating in the energy sector, including renewable energy, in order to explore new development opportunities. The Marche region suffers a large energy deficit, therefore, it depends on other territories for about 50% of its consumption. The idea is to create a real center for applied research on energy and environment in Falconara. I believe that only working together we could overcome this particular economic period.



Claudio Schiavoni insieme al presidente nazionale di Confindustria Giorgio Squinzi / Claudio Schiavoni with Giorgio Squinzi, president of Confindustria.

E' un'azione mirata e modellata sul territorio quella che sta portando avanti Confindustria Ancona, sviluppando i progetti presentati nell'ultima assemblea annuale. Qualità, innovazione e spirito di squadra ne sono i comuni denominatori. Ce ne parla il presidente Claudio Schiavoni, amministratore delegato di Imesa.

Quali sono i criteri di intervento di Confindustria Ancona?

Abbiamo iniziato con l'individuare 4-5 eccellenze del nostro territorio, e per esse abbiamo elaborato dei progetti che servano a valorizzarle, rilanciando così anche l'economia. In particolare abbiamo studiato piani di azione per **Ancona, Falconara, Jesi, Filottrano e Fabriano**.

Un suo cavallo di battaglia è "fare squadra". Come si attua ciò in concreto?

Cercando di far dialogare diverse aziende di un settore e ricavarne un polo di eccellenza. Per esempio, per Ancona l'idea è di mettere a sistema i quattro cantieri navali, per valorizzare la nautica di lusso. L'impegno che mi sono assunto io stesso è per prima cosa parlare con i singoli operatori e poi metterli tutti intorno ad un tavolo e cercare soluzioni condivise. Allo stesso modo stiamo già operando anche a **Jesi**, con l'intento di creare un villaggio hi-tech dove imprese già consolidate e altre piccole, ma ad alto livello tecnologico, possano confrontarsi fra loro, in un ambiente condiviso, ricavato da capannoni dismessi, pensato per promuovere il network e la collaborazione tra tutte queste realtà.

Manualità e alta specializzazione: che posto occupano nei progetti di Confindustria?

Un posto centrale, perché puntiamo a mettere in luce la qualità elevata dei nostri prodotti che si fanno in loco e il know how della lavorazione. Va in tal senso l'intervento pensato per il territorio di Filottrano, polo del fashion. Qui si riscontrano difficoltà

a reperire alta specializzazione, che risulta concentrata soprattutto a Milano. Noi vorremmo promuovere l'impulso necessario per attrarre le alte professionalità nella nostra area, rafforzando il lustro del settore della moda che caratterizza queste zone. Per **Fabriano**, invece, abbiamo elaborato il progetto "scuola dei mestieri", che servirà anche a ricollocare un buon numero degli ex lavoratori della Antonio Merloni in altre aziende del territorio, sfruttando la loro buona manualità. Sempre a Fabriano, con il progetto "fabbrica etica", vorremmo dar vita ad una nuova azienda del settore della meccanica, creando posti di lavoro per gli ex dipendenti della Merloni. Un'idea ambiziosa che presenteremo al Ministero competente, preso atto che ad oggi la legge 181, che prevedeva lo stanziamento di 35 milioni di Euro finanziamenti per le imprese che sarebbero cresciute nel fabrianese, non ha avuto esito positivo.

Aziende in rete ma anche più vicine al mondo dello studio?

Certamente. Fondamentale è anche il dialogo aziende-università, e ci siamo attivati anche in tal senso. Con l'**Università Politecnica delle Marche**, per esempio, stiamo lavorando per istituire un tavolo di discussione cui partecipino le imprese operanti nel settore delle energie, anche rinnovabili, allo scopo di vagliare insieme nuove opportunità di sviluppo. E' noto, infatti, che le Marche soffrono un grande deficit energetico, che le porta a dipendere da altri territori per circa il 50% dei suoi consumi. L'idea è quella di creare un vero e proprio centro di ricerca applicata su energia e ambiente a Falconara, dove convergano non solo aziende del posto ma anche del resto della regione. Ripeto, siamo convinti che solo con la condivisione diffusa potremmo uscire vincenti da questo particolare periodo economico, superando diffidenze e steccati e lavorando insieme per una causa comune.



Da sinistra, Sandro Marcaccio e Andrea Marinelli, rispettivamente direttore sportivo e presidente dell'Ancona 1905. Foto di Moreno Boria. From left: Sandro Marcaccio, Director of Football and Andrea Marinelli, President of Ancona 1905. Photo by Moreno Boria

Sergio Schiavoni and Ancona 1905: what others say about him

ANDREA MARINELLI

"I believe football keeps you young and Sergio seems even younger than me when he is at the stadium. After hard times in business and sport, and for everything he has done for the club, I think he has finally found the right role to continue staying with us".

SANDRO MARCACCIO

"I consider him as a second father or a big brother. I have a good relationship with him, he always shows esteem for me and he is even too optimistic when he talks about me. Every year he thinks I can do miracles".

Passion for the Doric

Sergio Schiavoni e l'Ancona 1905: dicono di lui...

Andrea Marinelli, presidente Ancona 1905

"Siamo due anconetani veraci. Penso che il calcio faccia rimanere giovani e Sergio è anche più 'ragazzino' di me quando ci vediamo allo stadio, forse anche perché è sgravato dalle responsabilità che ha un presidente. Vive con gioia e con spensieratezza il calcio ed è giusto così. Dopo tante battaglie lavorative e sportive e per tutto quello che ha dato all'Ancona, credo che abbia trovato il giusto ruolo per continuare perché è bene che resti con noi".

Sandro Marcaccio, direttore sportivo Ancona 1905

"Lo considero come un secondo padre, o meglio, come un fratello maggiore. Ho con lui un rapporto di tipo familiare. Quando parla di me ne parla sempre in termini troppo ottimistici. Pensa che ogni anno io possa fare un miracolo, ma è un attestato di stima che nasce proprio dal nostro rapporto".

Sergio Schiavoni has always been an Ancona supporter and now he is the president of the football club together with his son Giampiero, who is the CEO:

"In 2004, when the club went bankrupt, we acquired Ancona securities and the team managed to get from the 3rd to the 2nd Division within 5 years.

However, today you are sponsoring Ancona with Andrea Marinelli.

With Marinelli and Sandro Marcaccio as Director of Football, now we have a winning trio and excellent results. I have full confidence in Marinelli, who continues to fund this team and makes sure that the team does not cost too much, and Marcaccio, who was my co-worker for years".

Did you expect to secure a safe spot so quickly?

To be honest, after what we saw in the first matches and the way Sandro had set up the team, I thought we could finish in the playoffs.

Celebrating 100 years as the President and 110 years as sponsor. Any changes?

The first time we had a big celebration and this time there will be a big party in May

The only drawback is perhaps the few fans?

Fans have not always been close to the team for various reasons and they never watch away games. I hope that this will change because their support is crucial."

Passione dorica

Sergio Schiavoni e l'Ancona, una passione iniziata da ragazzo, e sempre viva, che lo ha portato anche a diventarne presidente, con suo figlio Giampiero amministratore delegato della società. Una decisione presa nell'estate del 2004 per evitare la cancellazione del calcio dorico alla vigilia di quello che sarebbe stato il suo centesimo anno di vita.

Oggi è uno degli 'sponsor partecipanti' dell'Ancona 1905 e si prepara a festeggiare i 110 anni di vita della squadra biancorossa e la salvezza in serie C conquistata con due mesi di anticipo.

"Quando la società è fallita mi sono messo una mano sulla coscienza, il calcio ad Ancona non poteva scomparire. Abbiamo acquisito il titolo e siamo ripartiti dalla C2 con l'obiettivo di tornare in serie B in cinque anni. **Dopo quattro anni eravamo in B** con grande soddisfazione nostra e di tutti quelli che ci sono stati vicini in quella cavalcata meravigliosa".

Oggi invece siete sponsor partecipanti dell'Ancona targata Andrea Marinelli.

Da quando c'è lui abbiamo tutti gli anni sostenuto la società. Marinelli sta conducendo molto bene questa avventura. Gli avevo raccomandato di assumere Sandro Marcaccio come direttore sportivo e mi ha ascoltato. Così abbiamo costruito un trio vincente e i risultati si sono visti. Ho piena fiducia di Marinelli, che continua a finanziare in modo corposo questa squadra, e di Marcaccio, che è stato per anni mio collaboratore. Di fatto fa in modo che la squadra non costi troppo e la società sia tranquilla coi conti e anche quest'anno siamo nel budget previsto.

Si aspettava di raggiungere la salvezza così presto?

Devo dire la verità, da come Sandro aveva allestito la squadra, io pensavo che potevamo arrivare in zona playoff. Dopo quello che avevamo visto nelle prime partite, il mantenimento della categoria eravamo sicuri di centrarlo, con grande soddisfazione nostra e di quelli che ci seguono, soprattutto per Marinelli, che è quello che ha l'impegno maggiore dal punto di vista economico, lui è un benefattore della squadra e della città.

I cento anni li ha festeggiati da Presidente, i 110 da sponsor. Cosa cambia?

Per i cento anni c'è stata una bella manifestazione e anche per questi centodieci anni ci sarà una grande festa; parteciperemo con soddisfazione perché quando andiamo allo stadio vediamo delle belle partite e abbiamo fatto delle grandi prestazioni contro squadre che hanno speso molto per ottenere la promozione.

L'unico neo forse sono le poche presenze dei tifosi?

I tifosi quest'anno non sono stati sempre vicini alla squadra per motivi estranei al rapporto tra società e ultras, ma la conclusione è che non vengono in trasferta. Mi auguro che questo cambi e che ci sia una partecipazione diversa, sia in casa che fuori, perché il loro sostegno è fondamentale.



Sergio Schiavoni, presidente Gruppo Schiavoni, grande sostenitore dell'Ancona 1905

Sergio Schiavoni, president Schiavoni Group, has always been an Ancona supporter



Il nostro obiettivo è offrirti in un ambiente esclusivo e raffinato tutto ciò che hai sempre desiderato con il massimo confort e nella più assoluta privacy.

Our target is to offer you an exclusive and refined place; everything you have always wanted with comfort and absolute privacy.



Camere

51 camere confortevoli e personalizzate nei colori dell'arredamento, con tv, wifi, frigobar, cassaforte e ampia doccia.

51 comfortable and personalized rooms in the color of the furniture ,with TV, WIFI, minibar, safe and large shower



Suite

8 ampie suite ultraconfortevoli di cui 4 a tema per immergersi in atmosfere da sogno, dotate anche di vasche idromassaggio e blower.

8 spacious suites with ultra-comfortable, 4 of which themed, to immerse yourself in a dreamlike atmosphere, also equipped with Jacuzzis and blower.



Strada Provinciale per Novara 131 | 28062 Cameri (Novara)
tel. 0321.659980 | tel. 0321.519101
info@motelcamelia.it | direzione@motelcamelia.it

www.motelcamelia.it