

Quadrid'Autore

DICEMBRE 2015

HIGH THINKING OF MADE IN ITALY

4

L'INTERVISTA *THE INTERVIEW*

GIACOMO BUGARO

6

LA COMMESSA *THE PROVISION*

PETROFAC

8

LA NOVITA' *THE LATEST*

DIVISIONE MARINE



GRUPPO
SCHIAVONI

Sommario



4

L'INTERVISTA

The interview

GIACOMO BUGARO



10

FOCUS ON

MEDIO ORIENTE

In alto, Giacomo Bugaro, nuovo componente del cda Imesa / Giacomo Bugaro, new board member

3

L'EDITORIALE

The editorial

LUCA CERISCIOLI

6

LA COMMESSA

The provision

PETROFAC

8

LA NOVITA'

The latest

DIVISIONE MARINE

9

FOLLOW-UP

KONGSBERG

12

LE SFIDE

Challenges

NORD AFRICA

13

LA VISITA

The visit

MARINA MILITARE

14

L'AGENDA

Appointment

PRINCIPALI SALONI

15

LO SPORT

MACROREGIONE

QUADRI D'AUTORE n. 2/2015

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

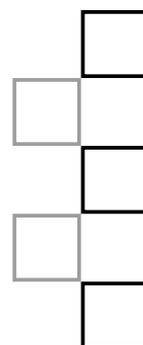
Via Fazioli, 11 - 60123 Ancona - tel. 071.2320927 - info@alceomoretti.it

Stampa: Grafiche Ripesi

In redazione: Sergio Moretti | Luca Socionovo | Isabella Tombolini

Traduzioni: Stefania Brunelli

Concept grafico: Gio.Com. - Giorgetti Comunicazione



di Luca
Ceriscioli,
presidente della
Regione Marche

One of the government guidelines to make the Marche region well-known and appreciated worldwide is to make investments by promoting our culture, tourism, economy and industry. Now that the word "crisis" seems to have the upper hand, the Marche region wants to bet on the great peculiarities and quality that have always characterized its territory. We are also in an interesting political and administrative situation which outlines concrete and challenging opportunities to create a critical mass with the neighbouring territories. It is particularly important not to stop the internationalization of small and medium-sized enterprises which have to be ready to address the crisis but also face a real possibility of recovery. In these first months, I have already seen many interesting economic and industrial realities, that are combining their know-how with a healthy and productive innovation, and therefore, improving their offer. The regional government reserves a particular attention to the provision of credit to the enterprises, which have suffered from the restrictions of credit and loans. Moreover, there is a policy of support for the training and upgrading, because we believe in investing on the real needs of the companies, the creation of young new professionals and the business culture.

**By Luca Ceriscioli,
President of the
Marche Region**



Investire sul brand Marche, affinché la nostra regione divenga sempre più conosciuta e apprezzata nel mondo. E' una delle linee guida del programma di governo della Regione, che stiamo concretizzando attraverso la promozione di sistemi delle eccellenze, su tutti i livelli: culturale, turistico, economico, industriale.

In un momento storico in cui la parola "crisi" sembra avere costantemente il sopravvento, anche a discapito della possibilità di creare nuovi percorsi di crescita leggendo in modo nuovo la realtà economica e sociale, le Marche vogliono scommettere sulle grandi peculiarità e sulle esperienze di qualità che da sempre hanno caratterizzato questa regione, creando le premesse per uno "scatto" rispetto al passato. Non più, dunque, "piccolo è bello" per le Marche, perché la scommessa sull'eccellenza ci può rendere grandi. Ci troviamo, tra l'altro, in una situazione politica e amministrativa interessante, che delinea concrete e stimolanti opportunità di creare massa critica con i territori confinanti su alcuni temi fondamentali e sulle politiche che potranno risultare strategiche per lo sviluppo.

In quest'ottica assume particolare rilevanza per la nostra regione la necessità di non interrompere l'impulso all'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese, che devono trovarsi pronte, non solo di fronte alla crisi, ma anche e soprattutto alle possibilità concrete di ripresa. Nei primi mesi del mandato ho già visitato e incontrato molte interessanti realtà economiche e industriali, che stanno coniugando con intelligenza il loro know how storico e consolidato con una sana e sicuramente produttiva propensione all'innovazione e, quindi, alla riqualificazione dell'offerta. E' una rete di realtà vive e produttive, che va incentivata e sostenuta. Per sostenere queste realtà il governo regionale intende riservare, tra l'altro, una particolare attenzione all'erogazione di credito alle imprese, che in questi anni hanno maggiormente sofferto per le restrizioni di fidi e prestiti. Al contempo si è strutturata una politica di sostegno al lavoro a tutto tondo, che ci vede da un lato al fianco delle situazioni di maggiore crisi e, dall'altro, decisi a sostenere la formazione e l'aggiornamento, perché siamo convinti che occorre investire su una generale riqualificazione del lavoro che parta dai bisogni reali delle aziende, sulla riconversione e sulla creazione di nuove figure professionali, sui giovani e sull'accrescimento della cultura d'impresa.

Nuova sfida, stessa passione



La politica? Una grande palestra che mi lascia un prezioso patrimonio di relazioni ed esperienze. D'ora in avanti il mio orizzonte sarà esclusivamente quello industriale

Dal ring della politica alle sfide dell'impresa. Due mondi dove contano passione, tenacia e un certo 'fiuto' per Giacomo Bugaro, che torna alla sua vocazione imprenditoriale entrando nel consiglio di amministrazione di Imesa. Anconetano, 46 anni, Bugaro ha operato nel settore immobiliare e condotto sin da giovanissimo un'intensa attività politica, fino a ricoprire la carica di vice presidente dell'Assemblea legislativa delle Marche. Oggi l'ingresso nell'azienda di famiglia, dove gli sono affidate le deleghe ai Rapporti istituzionali e Main clients e quella al Business development.

Cosa rimane di tanti anni ai massimi livelli della politica regionale?

Rimane la passione. È la passione che mi ha spinto ad impegnarmi per rappresentare i cittadini a tutti i livelli istituzionali. Un'esperienza straordinaria. Una palestra, spesso cruda, che mi ha lasciato un patrimonio di competenze e di relazioni preziose per il mondo industriale. E che mi ha 'allenato' a cogliere le reali intenzioni dei miei interlocutori: un vantaggio non da poco nelle riunioni d'affari...

Sente ancora Berlusconi?

Di tanto in tanto ci sentiamo, lui è stato il motore, la mol-

la, che nel '94 mi spinse all'impegno diretto in politica, dando sostanza a quella che è sempre stata una mia passione. Il suo desiderio di cambiare l'Italia fu all'epoca, non solo per me, coinvolgente e fortissimo. Da imprenditore quale lui è, ha capito la mia decisione di lasciare e la voglia di dedicarmi totalmente all'impresa.

Un percorso che l'ha portata a conoscere a fondo il territorio. Come vede le Marche dei prossimi dieci anni?

Questa regione ha subito un contraccolpo importante dalla crisi, vista la sua vocazione manifatturiera. Oggi deve ripensarsi. Basta guardare alla storia di Sergio Schiavoni: se negli anni '70 la destinazione per la ricerca di clienti era a pochi passi da casa, oggi l'orizzonte si è spostato a Singapore piuttosto che a Dubai: la valigia è sempre alla mano, sono cambiati gli scenari. L'80% del business di Imesa è all'estero. Il mondo è globale e le Marche devono puntare da una parte sull'internazionalizzazione, dall'altra sulla valorizzazione del territorio, sfruttando meglio i fondi europei.

La ripresa sta prendendo forma, in questo scenario qual è la prima necessità dell'impresa?

L'elemento chiave è la fiducia e in ciò il Governo Renzi sta facendo cose apprezzabili: ha un atteggiamento



Giacomo Bugaro, Sergio Schiavoni e Giampiero Schiavoni negli uffici di Dubai / Giacomo Bugaro, Sergio Schiavoni and Giampiero Schiavoni in Dubai office

New challenge, same passion

Giacomo Bugaro (46 years old) in charge of Institutional relations & Main clients and Business Development, has just entered the board of Imesa after working as Vice President of the Legislative Assembly of the Marche region.

What remains of so many years at the highest level?

It remains passion. An amazing experience which taught me how to understand the real intentions of my interlocutors. In 1994, Berlusconi encouraged me to go into politics and at that time, his desire to change Italy was engaging and very strong. Some years later, Sergio Schiavoni, together with my in-laws Giampiero, Claudio and Camilla, asked me to work for Imesa; being an entrepreneur, Berlusconi understood my decision to leave politics and dedicate myself to the company. Working for Imesa is a fascinating challenge which allows me to work in an international environment and take advantage of the experience gained in the past years. New branches in Houston and in Mozambique, the

consolidation in the Middle East, the intensification of relations with northern Europe and the North Sea are major projects I'm already dealing with. The oil and gas sectors and the shipbuilding (military, labor and civil) are our target markets.

How do you see the Marche region in the next ten years?

The world is global and our region must focus on internationalization and area development, making better use of European funds. Companies should spend less time in meetings, cut internal costs and look for new markets. It is essential to specialize in production of niche high-quality products.

What are the main challenges for Imesa in the coming years?

In the coming years we will have to be good to hold up the challenge with the multinationals by streamlining internal processes, looking for markets where it is easier to produce without affecting quality, such as India, for example, and without depleting the headquarters of Jesi, but diversifying the production.

vicino al settore produttivo. Il risparmio privato è in crescita, se liberassimo il 30% delle risorse private 'ferme' il pil crescerebbe di molti punti. Da parte sua, l'impresa deve dedicare meno tempo ai convegni, asciugare i costi interni e andare a cercarsi nuovi mercati innovando, magari dialogando sul punto con le istituzioni per lo sfruttamento dei Fondi UE 2014/20. Inoltre è indispensabile in un contesto globale specializzarsi, proporre prodotti di nicchia e innovativi. Noi, ad esempio, ci misuriamo con grandi realtà che spingono sui prezzi e si avvantaggiano di manodopera a basso costo: dobbiamo inventarci soluzioni vincenti ogni volta.

Il suo ingresso in Imesa: come è maturata questa decisione?

E' stato Sergio Schiavoni, in accordo con i miei cognati Giampiero, Claudio e Camilla, a chiedermi di entrare in cda con un impegno diretto in azienda per rappresentare la quota azionaria di mia moglie e dei miei figli. Lo ringrazio di questa opportunità. È una sfida affascinante che mi permetterà di agire in un ambito internazionale mettendo a frutto l'esperienza maturata in questi anni. L'apertura di nuove branch a Houston e in Mozambico, il consolidamento dell'a-

rea medio-orientale, l'intensificarsi dei rapporti con il nord Europa e i mari del Nord: progetti importanti a cui mi sto già dedicando. I settori dell'Oil&Gas, il navale in ogni sua declinazione (militare, lavoro e civile) sono i nostri mercati di riferimento.

Quali le maggiori sfide che attendono Imesa nei prossimi anni?

Ci confrontiamo ogni giorno con le multinazionali del settore e, anche in una fase in cui il prezzo del petrolio cala, noi cresciamo, grazie ad una forte rete commerciale e alla capacità di garantire qualità, velocità e flessibilità, rispondendo alle specifiche esigenze del cliente. È questo che ci rende competitivi nel confronto con i colossi mondiali. Nei prossimi anni dovremo essere bravi a reggere questa sfida, razionalizzando i processi interni e guardando anche a mercati dove è più facile produrre senza intaccare la qualità, come l'India ad esempio. Questo senza impoverire il quartier generale di Jesi, ma diversificando la produzione.

Nuove sfide in cui sono pronto a dare il mio contributo con impegno ed ottimismo. D'altronde, come Berlusconi ama ripetere, un imprenditore, la mattina, deve avere sempre il sole in tasca.



Per la raffineria di Mina Abdullah verranno realizzati 33 quadri di MT per un totale di 450 scomparti

IN BREVE

Committente: Petrofac

Cliente finale: KNPC

Destinazione:

Mina Abdullah
Refinery, Kuwait

Fornitura:

n.29 QMT 6.6KV-
630/3150A-40KA,
n.4 QMT 11KV-
630/2000A-50KA

Valore: 7 milioni di euro

Consegna in: 10 mesi

The project

Client: Petrofac

customer: KNPC

Destination: Mina Abdullah
Refinery, Kuwait

Supply: 29 QMT

6.6kV-630 / 3150A-40kA, 4
11KV QMT-630 / 2000A-50KA

Value: 7 million Euros

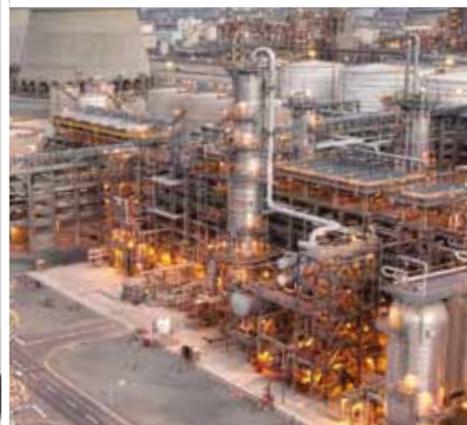
Delivery time: 10 months

Petrofac sceglie la qualità Imesa

Petrofac, tra le principali società operanti a livello mondiale nei servizi per il settore Oil & Gas, ha scelto Imesa per la fornitura di quadri elettrici destinati alla Kuwait National Petroleum Company (Knpc), società statale di raffinazione del Kuwait. Una commessa del valore di 7 milioni di euro che la società del Gruppo Schiavoni ha ottenuto superando una concorrenza particolarmente agguerrita, grazie all'elevata specializzazione dei suoi prodotti, a stretti tempi di consegna e a prezzi altamente competitivi.

“Un risultato di particolare rilievo per due ragioni – commenta il presidente del Gruppo, Sergio Schiavoni –; Imesa acquisisce un cliente molto importante, una realtà di alto profilo tecnico che si sta imponendo in un mercato sempre più selettivo, visto il calo del prezzo del petrolio. Il secondo motivo di soddisfazione è legato al fatto di essere stati scelti nell’ambito di un progetto ad elevato contenuto tecnologico, il Clean Fuel Project, che consentirà al Kuwait di modernizzare i propri impianti di raffinazione”.

I quadri Imesa, nel dettaglio 33 quadri di media tensione per un totale di 450 scomparti, andranno infatti ad alimentare la raffineria di Mina Abdullah, che grazie all’intervento di riqualificazione sarà in grado di fornire petrolio lavorato



For the refinery in Mina Abdullah 33 MT switchboards for total 450 compartments will be provided by Imesa

La società del Gruppo Schiavoni si è aggiudicata la fornitura di quadri elettrici, per un valore di 7 milioni, destinati alla Kuwait National Petroleum Company per la raffineria di Mina Abdullah

Schiavoni Group will provide the Kuwait National Petroleum Company for the refinery of Mina Abdullah with electrical panels to the value of 7 million of EUR

secondo standard necessari per la commercializzazione in tutto il mondo.

Le caratteristiche dei prodotti richiesti nell'ambito di questo progetto erano estremamente specifiche: "Ci ha favorito il fatto di essere inclusi nella vendor list della Knpc, che sceglie i suoi fornitori secondo processi molto selettivi – spiega Luca Gianangeli, sales manager Imesa –; a questo si è aggiunto un fattore decisivo: eravamo gli unici a possedere i tre livelli di certificazione richiesti per i quadri elettrici. Siamo così risultati vincenti in un gruppo di aziende estremamente qualificate, provenienti da India, Arabia Saudita, Emirati Arabi e Kuwait".

La produzione Imesa comprende infatti tre diverse tipologie di quadri in grado di sopportare una corrente di corto circuito e di tenuta di 31,5, 40 e 50 KA per un periodo di 3 secondi. I quadri destinati a Mina Abdullah sono inoltre a tenuta d'arco interno, garantiscono quindi completa sicurezza anche per chi si trova ad operare sul quadro o nelle immediate vicinanze.

La commessa Petrofac verrà realizzata con tempi di consegna molto stretti: 450 scomparti in 10 mesi. La fornitura comprende anche l'assistenza per la messa in servizio: Imesa istituirà un service point in Kuwait per garantire al cliente un supporto ottimale.

Petrofac chooses Imesa quality

Petrofac, one of the major companies operating in the Oil & Gas services, has chosen Imesa for the supply of electrical panels for the Kuwait National Petroleum Company (KNPC). A 7 million Euro contract that the Group has obtained thanks to the high specialization of its products, the tight delivery times and highly competitive prices. "This result is particularly significant for two reasons - says the president of the group, Sergio Schiavoni – first of all, because Imesa acquires a very important client and then because we have been chosen as part of a high technological project, the Clean Fuel Project, which will enable Kuwait to modernize their extraction installations". Imesa will provide three different types of switchboards which can withstand a short-circuit current of 31.5, 40 and 50 KA for 3 seconds and offer maximum performance, ensuring complete safety for the operator in proximity of the switchboard. The supply includes 450 compartments in 10 months and assistance.

Nasce la divisione Marine



A new Marine Division

The shipbuilding sector has become increasingly important for Imesa and a new marine division is now dealing exclusively with the design, development and marketing of electromechanical systems. "Our work is a fast track project; we are always on a tight schedule - explains Daniele Ganzetti, export sales engineer - and thanks to our flexibility, we are able to meet the specific needs of the shipowner. The switchboard must conform to a specific classification register and this aspect is more important in the military, where the standards are even more stricter".

In the shipbuilding industry, Imesa provides military vessels, cruise ships and yachts with its own systems and around 30% of the company turnover derives from it.

Il comparto navale ha acquisito un'importanza crescente nelle attività di Imesa. Su questo terreno, la flessibilità e l'attitudine 'sartoriale' dell'azienda si dimostrano sempre di più fattori vincenti. A sancire questo percorso arriva oggi la costituzione di una divisione aziendale dedicata, che si occuperà in modo esclusivo della progettazione, realizzazione e commercializzazione di sistemi elettromeccanici destinati al navale.

"I lavori che seguiamo hanno sempre di più le caratteristiche di fast track project, con tempi di realizzazione molto stretti. Imesa - spiega Daniele Ganzetti, sales export engineer - riesce a soddisfare con flessibilità le specifiche necessità del cliente, fattore determinante in particolare nel Marine, dove non esiste una produzione in serie: anche per imbarcazioni della stessa flotta è necessario far fronte alle esigenze di volta in volta diverse dell'armatore". Lo stesso piano normativo richiede una elevata specializzazione: "Il quadro navale è realizzato con accorgimenti ulteriori rispetto ad un quadro standard perché deve essere conforme a registri di classifica specifici. Questo aspetto - conclude Ganzetti - si accentua nel militare, dove i requisiti sono ancora più stringenti".

Proprio dall'attenzione massima al cliente nasce la necessità di strutturare in modo organico la vasta expertise acquisita negli anni con una sezione dedicata. Nel navale Imesa opera oggi per i grandi player internazionali, fornendo i propri sistemi per navi da lavoro, navi militari, navi da crociera e yacht. Un settore che anche in una congiuntura generale non favorevole mostra notevole vitalità e da cui deriva circa il 30% del fatturato dell'azienda.



Un momento del collaudo
A moment of the testing

Imesa and Kongsberg, a never-ending partnership

The collaboration with Kongsberg Maritime Engineering successfully continues with the supply of electrical panels for a FPSO vessel for Eni Ghana. Imesa has already been involved in two major projects: the implementation of a pipelaying vessel for Petrofac and the conversion of a gas carrier into Golar FLNG units; and now it is involved in the supply of three switchboards of medium voltage and five of low voltage for the Yinson ship, which will be used in the production and storage of crude oil off the coast of Ghana. "Our quality standards are very popular in northern Europe, where the technology in the shipbuilding industry is very developed and the competition is mainly on the level of technical solutions" said Giampiero Schiavoni, President and CEO of Imesa. For the first time, Imesa has designed a MT switchboard raising the required voltage to 13.8 kilovolts to meet the energy needs of the floating refinery; then it will start the commissioning activities with non-stop assistance.

I quadri MT realizzati per Kongsberg e destinati alla nave Yinson

MT switchboard for Yinson ship designed for Kongsberg

Imesa e Kongsberg, c'è feeling

Con la fornitura di quadri elettrici destinati ad una nave FPSO per Eni Ghana, prosegue con successo la collaborazione con Kongsberg Maritime Engineering, divisione del gruppo Kongsberg dedicata al settore marittimo. Imesa è stata già coinvolta in due importanti progetti che vedono l'azienda norvegese nel ruolo di integratore di sistema, ovvero la realizzazione di una nave posatubi per Petrofac e la conversione di una nave gasiera in unità FLNG dell'armatore Golar; l'ultima commessa comprende tre quadri di media e cinque di bassa tensione per la nave Yinson, che verrà impiegata in attività di produzione e stoccaggio del greggio al largo del Ghana. "Kongsberg – commenta Giampiero Schiavoni, presidente e amministratore delegato di Imesa – è un'azienda storica, una realtà ai vertici mondiali dell'elettronica e dalle altissime competenze nelle applicazioni marine. Il fatto che dopo la prima fornitura del 2014 si siano sempre affidati a noi è motivo di forte soddisfazione. I nostri standard qualitativi sono molto apprezzati in nord Europa, dove la tecnologia nel settore navale è molto sviluppata e dove la competizione si gioca soprattutto sul livello delle soluzioni tecniche".

I sistemi messi a punto per la Yinson hanno inoltre una particolarità: per la prima volta Imesa ha realizzato un quadro MT innalzando la tensione richiesta a 13,8 kilovolt, una innovazione necessaria per soddisfare le esigenze energetiche della raffineria galleggiante. Una volta completata la fornitura, verrà avviata l'attività di commissioning, con assistenza continua sul posto per le fasi di messa in servizio.





Kuwait City

Oltre i confini

I mesa è presente negli Emirati Arabi fin dal 2006 con una società operativa di successo (Tecnosistemi) ed ora, con le importanti partnership avviate in Kuwait e Oman, la sua espansione in Medio Oriente si fa capillare.

In Kuwait l'azienda è attiva già da tempo ma recentemente ha impresso alle sue attività una nuova accelerazione, grazie all'acquisizione della commessa da Petrofac all'interno del "Clean Fuel Project" della Kuwait National Petroleum Company (vedi pagg. 6 e 7). "Il valore degli investimenti del Paese per l'anno 2015 è stato di 42 miliardi di dollari – rende noto Remo Moletti, executive vice president marketing di Imesa – e per il 2016 si stima una cifra vicina ai 50 miliar-

di, che verranno spesi soprattutto nei settori dell'oil & gas e delle infrastrutture. Nel 2017 questi investimenti si ridurranno poi di circa la metà; per questo è importante essere presenti sin da ora".

Altrettanto strategica per il futuro della società del Gruppo Schiavoni è la penetrazione in Oman, che sta vivendo un momento di grande sviluppo, con circa 700 milioni di euro all'anno di investimenti nella trasmissione e distribuzione dell'energia elettrica in alta tensione. Ma, al di là di questo, l'Oman rappresenta uno snodo nevralgico per la crescita dell'azienda che, forte di una prima esperienza effettuata in Iraq, ha deciso di spingersi oltre la fornitura di soli quadri elettrici. I servizi offerti insieme a due presti-



In verde Kuwait e Oman

Nuovi mercati all'orizzonte per Imesa, che sta portando avanti progetti in Kuwait e Oman

giosi partner (uno locale e uno internazionale) riguardano, infatti, la partecipazione a gare di sottostazioni di alta tensione fino ai 400 kV chiavi in mano, incluse le opere civili. L'impresa avrà così modo di avvicinarsi a un nuovo mercato, andando ad aumentare significativamente il proprio livello di responsabilità nella gestione di progetti di sistemi elettrici complessi e multidisciplinari.

“I nostri clienti – conclude Moletti – si sentono garantiti dalla nostra presenza qui, e dal fatto che seguiamo localmente e in prima persona tutti i servizi, dal project management alle forniture, dalla costruzione al training, sino all’after-sales: un approccio che viene giudicato fondamentale”.

Beyond borders

Imesa has been present in the UAE since 2006 with a successful operating company (Tecnosistemi), and now it is expanding in the Middle East thanks to important projects in Kuwait and Oman. In Kuwait, the company has been active for quite a long time but, recently, it has obtained a contract from Petrofac within the “Clean Fuel Project” of the Kuwait National Petroleum Company. “The investments in the country for the year 2015 have been of 42 billion dollars - announced Remo Moletti, executive vice president of marketing at Imesa - and for 2016 it is estimated something like 50 billion, which will be spent mainly in oil and gas sectors and infrastructure. In 2017 these investments will be reduced by half, so it is important to be present from now on”. Equally strategic is the

project in Oman, which invests around 700 million euro a year in transmission and distribution of energy. Oman is also one crucial point for the growth of Schiavoni Group which is providing more than just switchboards. The services, offered along with two prestigious partners (one local and one international), concern the participation in competitions for turnkey high voltage substations (up to 400 kV), including civil works. The company will thus have a new way to approach the market, significantly increasing its level of responsibility in project management of complex electrical systems. “Our customers - concludes Moletti - are aware that we check in person all the services; from project management to supply, from construction to training and after-sales service”.

Le sfide del nord Africa



Sopra e nella foto sotto un momento della visita in Imesa da parte di Sadi Investments & Trade Center / A moment of the meeting

Imesa si fa sempre più esportatrice del Made in Italy. Recentemente l'azienda regina del Gruppo Schiavoni ha infatti dato vita, assieme a un partner internazionale, ad una collaborazione con un'importante realtà imprenditoriale algerina, la Sadi Investments & Trade Center. Un'intesa strategica che mira a raggiungere contemporaneamente due diverse finalità: realizzare sottostazioni di alta e media tensione chiavi in mano e soprattutto attuare un processo di transfer of technology, dando vita in loco ad una società di produzione di quadri elettrici congiunta tra Imesa e la stessa Sadi. L'idea è quella di portare la tecnologia e il know-how dell'azienda jesina all'interno delle strutture industriali della controparte algerina, per avviare una produzione locale di quadri elettrici che serva come centro di produzione per il mercato del Maghreb.

Challenges in northy Africa

Imesa is increasingly exporting the 'Made in Italy' products and, together with an international partner, has recently started a partnership with the Sadi Investments & Trade Center in Algeria. A strategic alliance to achieve two different purposes: to build turnkey substations of high and medium voltage with the aim of becoming an EPC contractor and, above all, implement a process of transfer of technology, creating an on-site manufacturing company of switchboards. The idea is to bring the technology and know-how of Imesa into the industrial structures of the Algerian company, to start local production of electrical panels, and thus to lead the quality and standards of Italian products to a higher competitive value.



Da sinistra (from the left): Luca Gianangeli, Mokhtar Sadi, Giampiero Schiavoni e Sergio Schiavoni

Brazil, new opportunities

Imesa is specialized in the electromechanical systems for naval vessels and one of the latest important events has been the meeting with an important delegation of the Brazilian Navy at the headquarters in Rome which showed the desire to involve the Italian company in the next projects. The people at the meeting were: the president of the group, Sergio Schiavoni, and the president and CEO of Imesa, Giampiero Schiavoni; the Brazilian delegation represented by the Admiral Luiz Guilherme

sa de Gusmão and the Italian Navy, which promoted the meeting and represented by the Rear Admiral of Naval Engineers, Roberto Dattola. "An event of great interest that will allow us to be the new suppliers of the Brazilian Navy - said the President Schiavoni - We have already entered the Brazilian market supplying our systems for oil and gas infrastructure but the Navy requires very strict regulations and high technical capability which are our strengths".



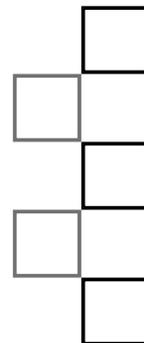
Brasile, nuove opportunità

Sopra un momento dell'incontro con la delegazione della Marina Militare del Brasile negli uffici Imesa di Roma

A moment of the meeting with the delegation of Brazilian Navy at the headquarters in Rome

La realizzazione di sistemi elettromeccanici per navi militari è uno dei terreni in cui Imesa meglio può esprimere la sua elevata specializzazione. Negli anni l'azienda del Gruppo Schiavoni ha sviluppato una forte expertise in questo settore, dove agli standard richiesti nel navale si aggiungono i requisiti particolarmente stringenti del comparto militare. Tra gli ultimi interessanti sviluppi in questo campo va sottolineato l'incontro svoltosi nella sede Imesa di Roma con una importante delegazione della Marina Militare del Brasile. Erano presenti il presidente del Gruppo, Sergio Schiavoni, e il presidente e amministratore delegato di Imesa, Giampiero Schiavoni; la delegazione brasiliana era guidata dall'ammiraglio di squadra Luiz Guilherme sa de Gusmão, a capo della Direzione Generale "do Material da Marinha". Era presente anche la Marina Militare Italiana, guidata dal contrammiraglio del Genio Navale, Roberto Dattola, del Reparto Navi dello Stato Maggiore Marina, che si è fatta promotrice di questo incontro.

"Un evento di forte interesse che permette di accreditarci come nuovi fornitori della Marina brasiliana - ha commentato il presidente Schiavoni -; siamo già penetrati nel mercato brasiliano fornendo i nostri sistemi principalmente per infrastrutture Oil & Gas e questo nuovo canale aprirà certamente ulteriori opportunità. Il comparto della Marina Militare richiede il rispetto di normative molto restrittive ed una elevata capacità tecnica, caratteristiche che Imesa ha saputo trasformare in propri punti di forza". La delegazione brasiliana è rimasta fortemente colpita dalle referenze presentate da Imesa ed ha espresso, alla luce della forte crescita che sta attraversando il Paese sudamericano, la volontà di coinvolgere l'azienda italiana nei prossimi progetti.



L'agenda

Le fiere 2015...

Nonostante l'anno sabbatico della SMM di Amburgo, la fiera biennale più grande d'Europa per ciò che riguarda le tecnologie marittime, il 2015 si è dimostrato comunque ricco di impegni per Imesa. Tra gli appuntamenti più importanti, la 50a edizione della Nor-Shipping, altra biennale dedicata alle attività marittime e in special modo a quelle dei mari del Nord, che si è tenuta ad Oslo dal 2 al 5 giugno e che ha visto l'azienda jesina presente per la prima volta con un proprio stand espositivo. Di importanza strategica, poi, la partecipazione alla Facim, la maggiore fiera commerciale del Mozambico, svoltasi a Maputo dal 31 agosto al 6 settembre. Lo Stato africano sta infatti vivendo un forte sviluppo nel settore dell'oil & gas e ha attratto in zona le maggiori compagnie petrolifere, tra cui Eni, di cui Imesa è ormai storico fornitore. Oil & gas peraltro protagonista anche di Offshore Europe, il salone che si tiene ogni due anni nella "capitale europea del petrolio", ovvero Aberdeen, in Scozia, e a cui quest'anno ha voluto presenziare anche l'impresa del Gruppo Schiavoni per incontrare i maggiori operatori del settore in vista di possibili future collaborazioni.



...E quelle 2016

Per il 2016 confermata la partecipazione alla SMM di Amburgo, dove all'interno del proprio stand Imesa incontra da anni tantissimi partner, acquisiti e potenziali. La novità principale riguarderà la presenza all'Osea di Singapore dal 29 novembre al 2 dicembre; l'azienda figurerà infatti per la prima volta tra gli espositori di quella che è considerata la più grande fiera dedicata all'estrazione offshore di idrocarburi del sud est asiatico.

Stand Imesa alla Nor-Shipping di Oslo

The stand of Imesa at Nor-shipping in Oslo

Trade fairs of 2015...

2015 has been a busy year for Imesa which has taken part in many international trade fairs; in particular, the 50th edition of the Nor-Shipping where Imesa had its own stand. Strategically important, it was also the participation of Imesa in Facim, the largest trade show of Mozambique. The African state is experiencing a strong growth in the oil and gas sector and the event attracted all the major oil companies, including Eni. The Schiavoni Group was also present at Offshore Europe, the show which is held every two years in the "European capital of oil", Aberdeen.

... and those of and 2016

In 2016, Imesa will participate at the SMM in Hamburg, and at Osea in Singapore from November 29 to December 2. Moreover, the company, together with other exhibitors, will take part for the first time in the most important fair dedicated to the offshore extraction of hydrocarbons in Southeast Asia.



Alcune delle squadre che hanno partecipato al Torneo "Noi in gioco per la Macroregione Adriatico Ionica" (al centro la Giovane Ancona)
Some teams of the football tournament "Playing for our Adriatic Ionian Macro-region" (in the center: the Giovane Ancona)

Un gioco da ragazzi

*Il cardinale Edoardo Menichelli
e Sergio Schiavoni alla
presentazione del Torneo*

Cardinal Edoardo
Menichelli
and Sergio
Schiavoni at the
presentation of
the tournament



Il calcio come ponte tra culture diverse. Questo il messaggio che il cardinale Edoardo Menichelli, intervenuto alla presentazione dell'edizione 2015 del torneo di calcio per la categoria Giovanissimi "Noi in gioco per la Macroregione Adriatico Ionica", ha voluto lanciare ai tanti piccoli calciatori italiani e croati che hanno preso parte alla manifestazione sportiva. "Abbiamo perso troppo tempo a distruggere – ha ricordato il cardinale –, non è più il momento dei muri, ma dei ponti. Bisogna educare le nuove generazioni al dialogo e lasciare testimonianze importanti".

Proprio il dialogo tra culture è stato il tema principale scelto quest'anno per il torneo organizzato dall'Associazione Sportiva Giovane Ancona, di cui Sergio Schiavoni è presidente onorario, assieme ai Comuni di Ancona e Spalato, al Segretariato per l'Iniziativa Adriatico Ionica, alla Regione Marche, all'Ufficio Scolastico Regionale, al CONI Marche e al settore sportivo e turistico dell'Arcidiocesi di Ancona-Osimo.

La prima parte del torneo, svoltasi allo Stadio Dorico di Ancona nei giorni 1 e 2 settembre, ha visto la partecipazione dei piccoli atleti di Hajduk Spalato, Rnk Spalato, Cesena, Vigorina Senigallia, Us Ancona 1905 e, naturalmente, Giovane Ancona. Il 22 settembre è stata poi la squadra dell'Hajduk Spalato a ospitare i calciatori della Giovane Ancona e dell'Us Ancona 1905 per la seconda fase del torneo. Un modo per tenere vivo questo dialogo interculturale nato in un campo da calcio, con la speranza di vederlo trasformarsi un giorno in relazioni umane e professionali profonde.

A child's play

Football as a bridge between different cultures. "It is no longer the time to knock out walls, but time to build bridges. We must educate the new generations about the importance of the dialogue and leave important evidence". This is what Cardinal Edoardo Menichelli said to the young Italians and Croats players during the '2015 football tournament' organized by the 'Associazione Sportiva Giovane Ancona', of which Sergio Schiavoni is the honorary president. On September 1st and 2nd, there were young athletes from Hajduk Split, Rnk Split, Cesena, Vigorina Senigallia, Us Ancona 1905 and the Giovane Ancona. Then on September 22nd, the team of Hajduk Split hosted the Giovane Ancona and the US Ancona 1905 for the second phase of the tournament. We hope to see this intercultural dialogue become a deep human and professional relationship.



L'Hotel Motel CAMELIA**** di Cameri è una struttura ricettiva a 4 stelle, a pochi chilometri da Novara. Dispone di 53 camere diversificate per colore e 8 suite con ampie zone per il relax ed è dotato di box auto riservato, direttamente accessibile dalla camera per la massima cura della privacy. Un hotel raffinato ed accogliente dove cordialità e professionalità si fondono per soddisfare le esigenze di ogni cliente.



CAMELIA
HOTEL & MOTEL
★★★★

Strada Provinciale per Novara, 131
Cameri (NO) - Tel. 0321.659980
www.motelcamelia.it
info@motelcamelia.it

*4 stars Hotel Motel Camelia**** is located in Cameri, a few kilometers from Novara. Hotel Motel Camelia**** consists of 53 rooms diversified by color and 8 suites with wide relax areas. All rooms are equipped with personal car box and direct access to the room for absolute privacy. An elegant and comfortable 4 stars Hotel Motel where friendliness and professionalism are combined to satisfy guests needs.*