

# Quadri d'Autore

LUGLIO 2016

HIGH THINKING OF MADE IN ITALY



7

**IL RICORDO**

*HIS MEMORY*

VITTORIO MERLONI, ADDIO  
AL GRANDE INNOVATORE

4

**LA COMMESSA**

*THE PROVISION*

MARINA MILITARE ITALIANA

8

**LA VISITA**

*THE VISIT*

AMBASCIATRICE  
REPUBBLICA CECA

**GRUPPO  
SCHIAVONI**

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

# Sommario



# 4

**LA COMMESSA**  
*The provision*  
**MARINA MILITARE**



# 10

**MERCATI**  
*The market*  
**NORD AFRICA**

*In questa pagina, il rendering della PPA della Marina Militare e quadri elettrici della tipologia utilizzata nel progetto KIMA per Maire Tecnimont*  
*On this page, the rendering of the MOP of the Navy and the same type of switchboards delivered to Marie Tecnimont*

# 3

**L'INTERVENTO**  
*The speech*  
**VINCENZO BOCCIA**

# 6

**PROSPETTIVE**  
*Prospect*  
**AMBURGO**

# 7

**IL RICORDO**  
*His memory*  
**VITTORIO MERLONI**

# 8

**L'EVENTO**  
*The event*  
**REPUBBLICA CECA**

# 11

**DOVE ERAVAMO**  
*Where we were*  
**O.T.C.**

# 12

**COLLABORAZIONI**  
*Collaborations*  
**GIAMPIERO SCHIAVONI & C**

# 13

**FOCUS ON**  
**AREA COMMERCIALE**

# 14

**LO SPORT**  
**ANCONA 1905**

## QUADRI D'AUTORE n. 1/2016

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

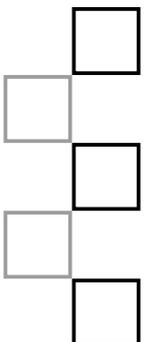
Corso Mazzini 64 - 60123 Ancona - tel. 071.2320927 - info@alceomoretti.it

Stampa: Grafiche Ripesi

In redazione: Luca Socionovo | Isabella Tombolini | Ilaria Traditi

Traduzioni: Stefania Brunelli

Concept grafico: Gio.Com. - Giorgetti Comunicazione



# “Crescere deve essere la nostra ossessione.”

Vincenzo Boccia,  
trentesimo presidente di Confindustria

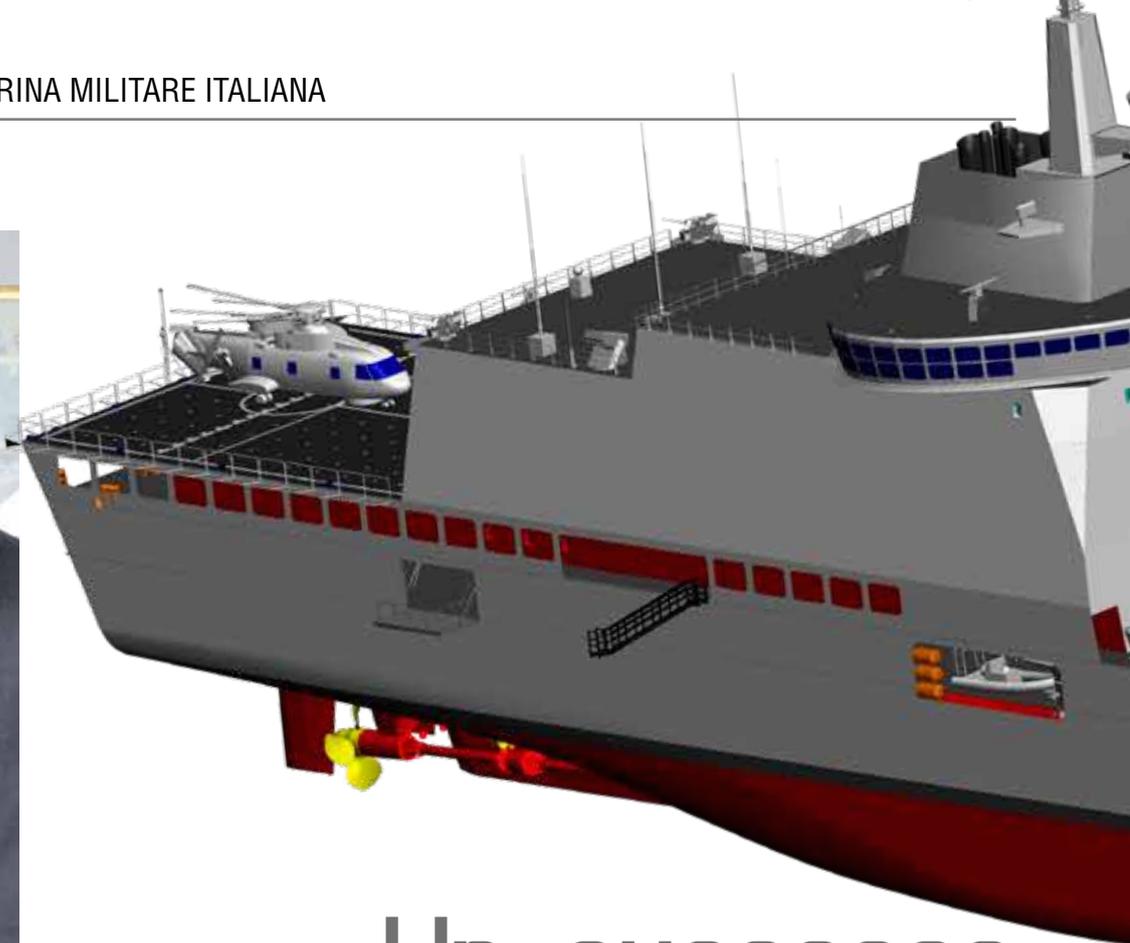
**C**entralità dell'industria, come principale antidoto alla stagnazione, riforme per la modernizzazione del Paese e ossessione per la crescita delle imprese. Ecco il messaggio chiaro che il neo presidente di Confindustria Vincenzo Boccia ha mandato nel corso del suo intervento all'assemblea pubblica, lo scorso 26 maggio. In prima fila, ad ascoltarlo, il presidente della Repubblica, Sergio Mattarella, insieme a quasi tutti i ministri di Governo.

“Il nuovo contesto economico impone un salto culturale, un nuovo modo di fare impresa. È una necessità di cui noi imprenditori per primi dobbiamo essere consapevoli”. Crescere deve diventare la nostra “ossessione”: è nostro “dovere, nostra responsabilità verso il Paese” ha spiegato Boccia ricordando che “piccolo non è bello in sé, ma è solo una fase della vita dell'impresa. Si nasce piccoli ma poi si diventa grandi”. Per renderlo possibile, serve costruire un capitalismo moderno fatto di mercato, di imprese meno “bancocentriche”, avendo come bussola la produttività, “variabile decisiva” secondo il presidente che, dal palco dell'Auditorium Parco della Musica, ha rilanciato anche il tema delle relazioni industriali. E ai sindacati ha mandato un altro messaggio chiaro: “Non vogliamo giocare al ribasso: vogliamo più alta produttività per pagare più alti salari”. Le risorse umane, è stato un altro passaggio della relazione, sono il “fattore vincente delle nostre imprese. Al centro di tutto ci sono le persone. Per guidare bene un'impresa - ha chiarito il presidente - il lavoro di squadra e la capacità di valorizzare i nostri collaboratori contano molto di più della semplice attitudine al rischio”. Viviamo tempi difficili, Boccia non lo ha nascosto, la nostra economia “è ripartita, ma è una risalita modesta”. Bisogna andare avanti con le riforme, “strada obbligata per liberare il Paese dai tanti veti che lo hanno immobilizzato”. E le cita una a una, a partire da quella istituzionale, passando per il fisco, la burocrazia, la spesa pubblica, le infrastrutture per arrivare a una sintesi che si declina in due parole: politica industriale. Una politica che gli altri paesi si sono già dati. L'Italia no. Per questo ha apprezzato l'apertura del Ministro dello Sviluppo Carlo Calenda che, proprio parlando in Assemblea, ha annunciato un pacchetto di misure da presentare entro settembre fatto di politiche industriali e per la produttività. Così come ha apprezzato le parole del Ministro Dario Franceschini, prima volta assoluta per un intervento del suo dicastero alla kermesse degli industriali. “Imprese e cultura sono molto più vicine di quanto si creda” è lo stesso presidente Boccia a sottolinearlo, notando che la cultura può essere una potente leva di sviluppo e di progresso soprattutto per un Paese come il nostro che è amato e ricercato al mondo per bellezza, gusto, creatività.



## Growing must be our obsession

*“Centrality of industry, reforms to modernize the country and obsession with the growth of enterprises” was the clear message of the new president of Confindustria, Vincenzo Boccia, during his speech in front of the President of the Republic, Sergio Mattarella, and almost all of the government ministers on May 26th. “Entrepreneurs must be aware that the new economic environment requires a cultural leap, a new way of doing business. Growing must become our ‘obsession’ - said Mr. Boccia -. We must remember that ‘being small’ is only an initial stage in business. We need to create a modern capitalism made of less ‘bank centred’ companies, we need to focus on productivity, which is the ‘key variable’, and industrial relations. We do not want to undercut; we want higher productivity to pay higher wages”. The president explained: “Human resources are the winning factor. We must move forward with the reforms of taxation, bureaucracy, government spending, infrastructure, and industrial policy”. The president appreciated what the Minister Carlo Calenda said about industrial policies and productivity reforms starting from September as well as the words of the Minister Dario Franceschini. “Enterprise and culture are much closer than we think” said Mr. Boccia, emphasizing that culture can be a powerful lever for development and progress.*



*Sopra, il rendering della LSS della Marina Militare; a sinistra, Cristina Nicolli e Danilo Carloni, responsabili del progetto*

## Un successo che fa

### IN BREVE

**Cliente:** Fincantieri SI

**Cliente finale:** Marina Militare Italiana

**Oggetto:** quadri elettrici BT per 1 unità LSS e 7 unità PPA

#### Dettaglio ordine LSS:

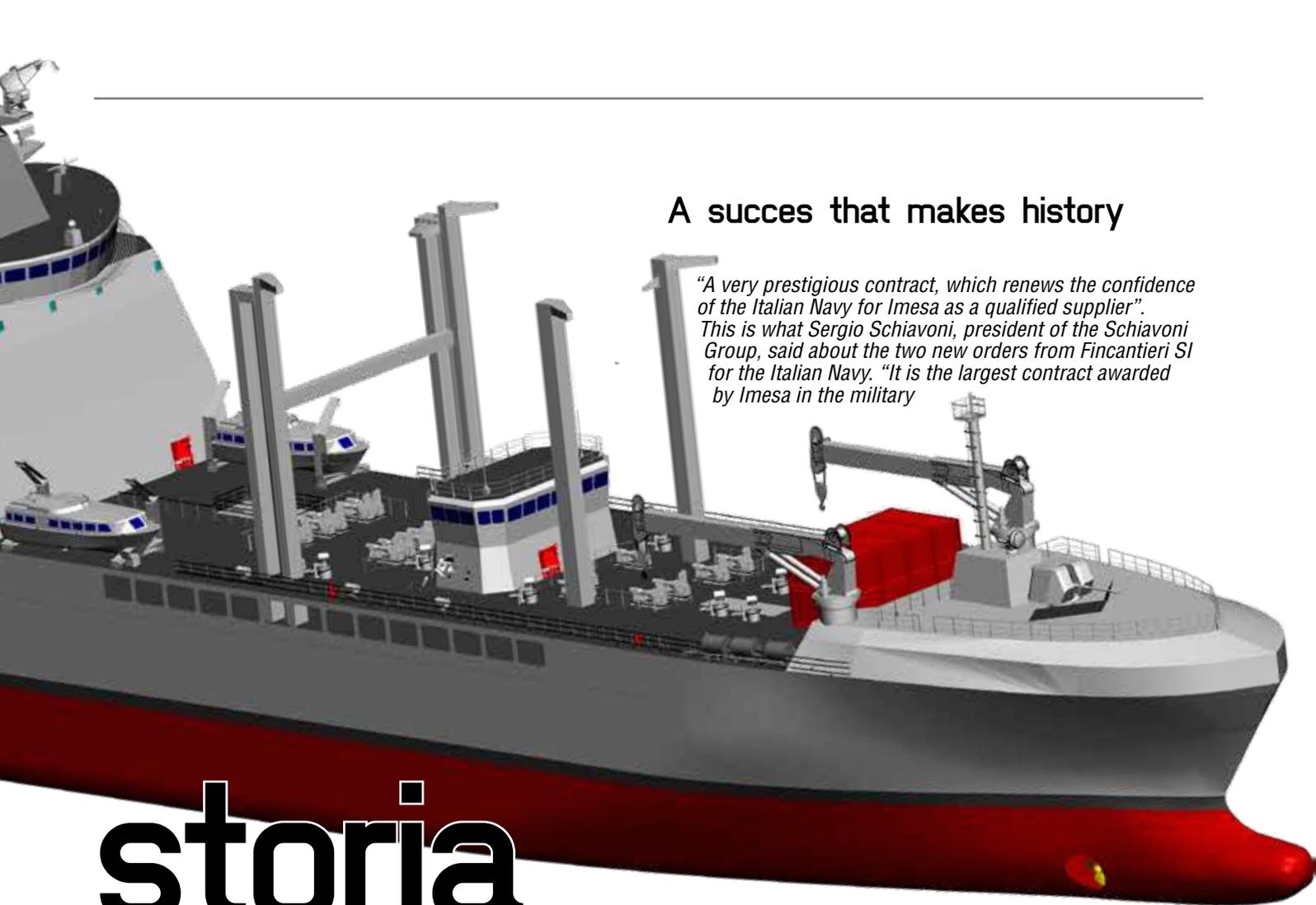
- n. 2 quadri elettrici principali BT a 690V, 50Hz, 4000A, 100kA/1s, nella versione a tenuta d'arco interno;
- n. 2 quadri elettrici presa da terra BT a 690V, 50Hz & 60Hz, 2500A, 100kA/1s;
- n.1 quadro elettrico di emergenza BT a 690/230V, 50Hz, 1250A, 100kA/1s a 690Vca;
- assistenza al commissioning & star-up in cantiere e a bordo nave.

#### Dettaglio ordine PPA

**(per ciascuna delle 7 unità):**

- n. 2 quadri elettrici principali BT a 690V, 60Hz, 3400A, 80kA/1s, nella versione a tenuta di shock e vibrazioni secondo la normativa Rina MIL
- n. 1 quadro elettrico presa da terra BT a 690V, 60Hz, 2500A, 80kA/1s;
- assistenza al commissioning & star-up in cantiere ed a bordo nave

Una commessa molto prestigiosa, che rinnova la fiducia della Marina Militare italiana per Imesa come fornitore qualificato e privilegiato". Così Sergio Schiavoni, presidente del Gruppo Schiavoni, commenta l'acquisizione di due ordini da Fincantieri SI destinati ai nuovi gioielli della MMI. "Si tratta – sottolinea Schiavoni – della commessa più importante acquisita ad oggi da Imesa nel comparto militare, se consideriamo strumentazioni integralmente firmate da noi, ovvero progettate, ingegnerizzate, prodotte e testate internamente. Un risultato che ci riempie di soddisfazione e ci consolida come primi fornitori di quadristica per il settore militare in Italia". La fornitura comprende quadri elettrici per navi tecnologicamente avanzate di nuova concezione che rientrano nel programma della "Nuova Legge Navale" della Marina Militare: una unità chiamata LSS (Logistic Support Ship), ovvero da supporto logistico, impiegata in operazioni di rifornimento in mare oltre che in attività di assistenza tecnica e medica, e sette Pattugliatori Polivalenti d'Altura (PPA), unità di design innovativo impiegate per sorvegliare gli spazi marittimi, supportare operazioni di soccorso alla popolazione e concorrere alla scorta di altre imbarcazioni.



## A succes that makes history

*"A very prestigious contract, which renews the confidence of the Italian Navy for Imesa as a qualified supplier". This is what Sergio Schiavoni, president of the Schiavoni Group, said about the two new orders from Fincantieri SI for the Italian Navy. "It is the largest contract awarded by Imesa in the military"*

# storia

Gli ordini sono stati assegnati ad Imesa da Fincantieri SI, nuova società del gruppo Fincantieri che ha il ruolo di system integrator per il pacchetto di propulsione. Un progetto complesso ed articolato che ha visto fortemente impegnato il team Imesa per oltre un anno e mezzo, in particolare Cristina Nicolli, senior key account manager responsabile del cliente Fincantieri, e Danilo Carloni, sales & proposal engineer che si avvale di una forte esperienza del settore avendo seguito le forniture per la flotta Fremm, sempre per la Marina Militare. Le attività di Imesa sono cominciate in realtà ancora prima, con il supporto fornito direttamente a Fincantieri Genova e a MMI durante la fase di indagine e analisi dei requisiti tecnici per la progettazione di base.

Per la nave LSS e le sette unità PPA, Imesa fornirà quadri elettrici conformi e collaudati dal registro navale italiano RINA, inclusa la shore connection che consentirà alla nave di collegarsi alla rete elettrica di terra una volta in porto. Per le PPA inoltre, i quadri avranno requisiti di shock e vibrazioni secondo la normativa RINA MIL.

Questo progetto mette in particolare evidenza le capacità di Imesa di proporre soluzioni customizzate, studiate in questo caso per soddisfare requisiti legati a spazi esigui e funzionalità critiche.

*segment and we have designed, engineered, manufactured and tested the entire instrumentation". The supply includes electrical panels for the technologically advanced ships of the program of the Navy called "New Law": a unit called LSS (Logistic Support Ship) used in refueling operations at sea as well as technical and medical assistance activities, and seven Multipurpose Offshore Patrol (MOP), the innovative units used to monitor maritime areas, support rescue operations and contribute to the supply of other vessels. The orders were awarded to Imesa by Fincantieri SI, a new company of the Fincantieri group which has the role of systems integrator for the propelling device.*

*A complex project in which the Imesa team have worked for over a year and a half; especially Cristina Nicolli, senior key account manager in charge of the customer, and Danilo Carloni, sales and proposal engineer who has used his strong experience in the sector, having dealt with the supplies for the FREMM fleet in the past.*

*The Imesa activities began actually before that, with the support provided directly to Fincantieri Genoa and the Italian Navy during the investigation and analysis of the technical requirements for the basic project.*

*For LSS ship and the seven MOP units, Imesa will provide switchboards tested by the Italian ship register called RINA, including the shore connection which will allow the ship to connect to the electricity system once in port. For the MOP units, the switchboards will have the shock and vibration requirements according to the RINA MIL standards.*

*This project puts particular emphasis on the Imesa ability to offer customized solutions in order to satisfy the small amount of space requirements and critical capabilities.*

Above, the rendering of the LSS of the Navy; left, Cristina Nicolli and Danilo Carloni, responsible for the project



*Un dettaglio di quadri Imesa impiegati nel settore navale  
A detail of Imesa switchboards for the naval sector*

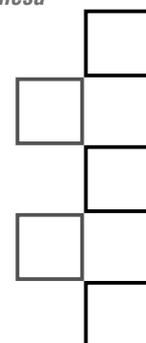


*Giacomo Bugaro, chief business development officer di Imesa*

## At full sail towards the North Seas

*Imesa aims to enter directly in the German market as a supplier of large shipyards. Since February the company has had a new adviser, Dieter Brockmann, who has extensive technical and business experience and will help penetrate deeper into the market. "The north of Europe is a very interesting area for the marine industry and here we can prove our strength" said Giacomo Bugaro, chief business development officer. "There are very important customers specialized in large yachts and cruise ships such as Lloyd Werft, Meyer Werft, and Lürssen Werft. They all use high electrical power and they require of our deployment tools. The goal - emphasizes Bugaro - is to open a representative office in Hamburg within the next five years. We have worked with the major system integrators for a long time and now the challenge is to consolidate our relationships with them, in particular with Sam Wartsila which has its headquarters in Hamburg, and to expand the number of customers with the awareness that our product is highly praised for its reliability and versatility".*

# A vele spiegate verso i Mari del Nord



**I**mesa punta ad entrare in modo diretto nel mercato tedesco come azienda fornitrice dei grandi cantieri navali. In questo quadro, dal mese di febbraio l'azienda del Gruppo Schiavoni si avvale anche di un nuovo consulente, Dieter Brockmann, che ha una vasta esperienza tecnico-commerciale e che sarà d'aiuto per penetrare sempre più nel mercato.

"Il nord Europa rappresenta, soprattutto per il settore navale, un'area molto interessante, dove possiamo ben esprimere la nostra forza – commenta Giacomo Bugaro, chief business development officer - ci sono clienti per noi molto appetibili, nomi importanti come Lloyd Werft, Meyer Werft e Lürssen Werft specializzati in grandi yacht e navi da crociera che utilizzano una elevata potenza elettrica e necessitano dei nostri strumenti di distribuzione.

L'obiettivo – sottolinea Bugaro - è aprire entro i prossimi 5 anni un ufficio di rappresentanza ad Amburgo, che sta diventando la capitale europea di tutto il settore. In questo mercato operiamo già da tempo con i principali system integrator; ora la sfida è, da una parte consolidare sempre più i nostri rapporti con importanti system integrator come Sam Wartsila che ha sede proprio ad Amburgo, dall'altra ampliare sempre più il parco clienti Imesa avendo la consapevolezza che il nostro prodotto è molto apprezzato per le sue caratteristiche di affidabilità e versatilità".

## Goodbye to the great innovator

*Vittorio Merloni, the owner of Indesit and one of the most successful entrepreneurs in Italy, was a man of great values and humanity. He was extremely tied up with our region and since he died, on June 18th (aged 83), he has left a huge void in the city of Fabriano where his household appliances industry has been located for the last fifty years. "Entrepreneurship is knowing how to manage and exploit the immense patrimony of the people, their ideas and their ability of doing things". This was the idea that Merloni had of his work as a source of wealth for the entire community. "I have always seen Vittorio Merloni as an undisputed*

*leader and innovator" said Sergio Schiavoni, president of the Schiavoni Group. Vittorio, son of Aristide - founder of Merloni Industries - began his business career in 1960; fifteen years later he founded Merloni company and he was the president until 2010 when he stepped down to his son Andrea. In 1987, the company was listed on the stock exchange and established itself as Europe's leading manufacturer and marketer of household appliances. Merloni also held the position of President of Confindustria and in 1984 he was appointed 'Cavaliere del Lavoro' (Knight of Italian Order for Labour). He continued to manage his company until 2014 when it was acquired by the Indesit Whirlpool. Vittorio left his wife Franca Carloni and four children Maria Paola, Antonella, Aristide and Andrea.*

# Addio al grande innovatore

**Vittorio Merloni,**  
owner of Indesit Group,  
recently deceased

*Vittorio Merloni,*  
patron del Gruppo Indesit,  
recentemente scomparso

E' stato uno dei maggiori industriali del Paese, un grande imprenditore, uomo di valori e di grande umanità, legato a doppio filo alla sua terra, le Marche, che ha sempre portato nel cuore. E così, quando è spirato lo scorso 18 giugno all'età di 83 anni, il patron di Indesit Vittorio Merloni ha lasciato un grande, incolmabile vuoto, soprattutto in quella Fabriano che per cinquant'anni ha ospitato il grande colosso industriale dell'elettrodomestico, plasmandosi con esso. "Imprenditorialità è saper gestire e mettere a frutto, per noi e per gli altri, l'immenso patrimonio costituito dalla persona, dalle idee, dalla capacità di fare di ciascuno di noi": questa sua massima riassume alla perfezione l'idea che il "grande timoniere" aveva del suo lavoro, inteso come fonte di ricchezza non individuale ma per la collettività.

"Vittorio Merloni lascia un grande vuoto per chi, come noi, lo ha sempre visto come la guida indiscussa, il punto di riferimento degli industriali delle Marche - il ricordo commosso di Sergio Schiavoni, presidente del Gruppo Schiavoni -. Sin dal mio inizio nelle attività imprenditoriali, Vittorio ha rappresentato un esempio da seguire per le sue indubbie qualità di innovatore, di uomo che sapeva anticipare e leggere i tempi che cambiano. Leggevo con grande interesse le sue interviste, perchè c'era sempre qualcosa da imparare. Le Marche hanno avuto senza dubbio in lui e in Enrico Mattei due fra i più capaci industriali del Paese e tutto il nostro territorio ha immensamente beneficiato della loro opera".

Figlio di Aristide, fondatore delle Industrie Merloni, Vittorio inizia la sua carriera di imprenditore nel 1960 e quindici anni dopo fonda la Merloni Elettrodomestici, divenuta poi Indesit Company (di cui è presidente fino al 2010, quando lascia la carica al figlio Andrea), controllata dalla holding di famiglia Fineldo. Nel 1987 la società viene quotata in borsa e si afferma come leader europeo nella produzione e commercializzazione di grandi elettrodomestici. Vittorio Merloni in quegli anni ricopre anche la carica di presidente di Confindustria e nel 1984 viene nominato Cavaliere del Lavoro. Continua intanto l'ascesa inarrestabile per la società, fino al 2014 quando Indesit viene acquisita dall'americana Whirlpool. Ma l'affetto e la riconoscenza nei confronti di Merloni non sono mai venuti meno da parte dei suoi concittadini, che a migliaia sono accorsi a dare l'ultimo saluto insieme al gotha dell'industria italiana. Vittorio lascia la moglie Franca Carloni e i quattro figli Maria Paola, Antonella, Aristide e Andrea.





Visita dell'ambasciatrice Hubáčková per rafforzare le relazioni. In Confindustria Ancona focus sulle opportunità di business

*Sotto, il governatore Luca Ceriscioli che ha incontrato l'ambasciatrice a chiusura della giornata.*

*Below, the Governor Luca Ceriscioli who met the Ambassador at the end of the day.*



**R**afforzare i legami tra Italia e Repubblica Ceca, favorendo anche la crescita delle relazioni commerciali. È in questo quadro che si inserisce la visita in giugno nelle Marche dell'ambasciatrice della Repubblica Ceca s.e. Hana Hubáčková, con una serie di iniziative organizzate da CzechTrade e dalla Camera di Commercio italo-ceca e realizzate grazie alla collaborazione di Confindustria Ancona. Proprio l'associazione degli industriali ha ospitato nel capoluogo dorico un incontro incentrato sulle opportunità di business con questo Paese, che mostra una forte crescita, con una quota export raddoppiata negli ultimi anni e una solida base industriale in grado di attrarre investimenti. All'incontro, dal titolo "Repubblica Ceca: Industria d'Europa", hanno preso parte molti imprenditori su invito del presidente di Confindustria Ancona Claudio Schiavoni; accanto all'ambasciatrice, sono intervenuti il console onorario della Repubblica Ceca Giampiero Schiavoni, il consigliere per gli Affari economici e commerciali dell'Ambasciata Jiří Jílek, la direttrice dell'Ufficio di CzechTrade Ivana Třosková e il segretario generale della Camera di Commercio italo-ceca Matteo Mariani.

"I rapporti che legano i nostri Paesi sono ottimi - ha detto il presidente Schiavoni - la Repubblica Ceca ha il vantaggio di essere al centro dell'Europa continentale, in una posizione privilegiata di vicinanza alla Germania che è il nostro principale partner commerciale". Basti pensare che il Paese vale circa 5 miliardi di euro di export a livello nazionale (dati 2015), dei quali 138 milioni per la regione Marche e 67 milioni per la provincia di Ancona. "Il fatturato del commercio tra i nostri Paesi ha raggiunto un livello record - ha dichiarato l'ambasciatrice Hubáčková - superando la soglia dei 10 miliardi". Hubáčková ha poi elogiato l'economia marchigiana, basata su manifattura e artigianalità, ed ha menzionato i dati sul turismo dall'Italia verso la Repubblica Ceca che ha generato circa un milione di pernottamenti. Giampiero Schiavoni ha posto l'accento sull'importanza del consolato, che nel capoluogo è un punto di riferimento per tutti coloro che desiderano avere informazioni e contatti nel campo imprenditoriale, della cultura, dell'istruzione e del turismo. Nel corso dell'incontro si sono susseguiti gli interventi dell'ingegnere Lanfranco Zucconi, in rappresentanza dell'azienda S.A.B. Aerospace, e dell'avvocato Margherita Albani che da molti anni operano sul mercato ceco. La giornata si è conclusa con la visita in Regione Marche alla presenza del governatore Luca Ceriscioli.



bblica

Ceca

*A sinistra, alcune foto dell'evento in Confindustria Ancona; sotto la visita dell'ambasciatrice Hubácková in Imesa*

**In these pages, on the left, some pictures of Confindustria Ancona; Under, Ambassador Hubácková in Imesa**

## A Bridge between the Marche Region and The Czech Republic

*The ambassador of the Czech Republic, H. Hubácková, visited the Marche region for the first time in June with the purpose of strengthening ties with Italy. The meeting, organized by CzechTrade, the Italian-Czech Chamber of Commerce and the cooperation of Confindustria Ancona, focused on new business opportunities with a country which is showing a strong economic growth and a solid industrial base. The meeting was attended by many entrepreneurs invited by the President Claudio Schiavoni: the Honorary Consul Giampiero Schiavoni, the Counselor for Economic and Commercial Affairs of the Embassy J. Jílek, the Office Director of CzechTrade I. Trosková, the Secretary General of the Italian-Czech Chamber of Commerce M. Mariani, the engineer L. Zucconi of S.A.B. Aerospace and the lawyer M. Albani, who has operated in the Czech market for many years. The country is worth about 5 billion EUR in national exports, of which 138 million for the Marche region and 67 million for the capital of Ancona. The ambassador praised our economy based on manufacturing and craftsmanship, and mentioned important data on tourism from Italy to the Czech Republic. Giampiero Schiavoni then emphasized the importance of the consulate where people can get information about business, culture, education and tourism. The day ended with a visit to the Regione Marche welcomed by the president Luca Ceriscioli.*



### Tappa da Imesa.

Durante la sua permanenza nelle Marche l'ambasciatrice Hubácková ha visitato la sede jesina di Imesa. Ad accoglierla c'erano il fondatore Sergio Schiavoni, il presidente Giampiero Schiavoni e Giacomo Bugaro, componente del cda. L'illustre ospite ha avuto modo di apprezzare, dicendosi molto impressionata, i segni distintivi dell'azienda, basati su una qualità costruttiva che consente di esportare quadri elettrici in tutto il mondo per le grandi realtà dell'industria navale e dell'oil&gas. La visita è stata anche l'occasione per evidenziare l'interesse di Imesa per il mercato ceco, dove l'azienda ha in programma di sviluppare una rete commerciale.

*During her stay in the Marche region, the ambassador Hubácková visited the headquarters of Imesa in Jesi welcomed by the founder Sergio Schiavoni, the president Giampiero Schiavoni and Giacomo Bugaro, a member of the board. The guest was very impressed with the hallmarks of the company, especially with the quality that allows Imesa to export electrical panels in the world. The visit was also an opportunity to highlight the interest for the Czech market, where the company plans to develop a new commercial network.*



# Con Maire Tecnimont più forti in **Egitto**

*In questa pagina la tipologia di quadri elettrici che verrà impiegata nel progetto KIMA.*

**I**mesa rafforza la sua presenza in Egitto. Maire Tecnimont, player internazionale che opera nell'industria dell'oil & gas processing, della petrolchimica e dei fertilizzanti, ha scelto l'azienda del Gruppo Schiavoni per la fornitura dei quadri di media e bassa tensione destinati ad un nuovo complesso industriale che sorgerà nella regione di Assuan (Alto Egitto).

Imesa si è aggiudicata la commessa, per un valore superiore ai quattro milioni di euro, al termine di una gara altamente competitiva, grazie all'esperienza maturata nella progettazione e realizzazione di strumentazioni elettromeccaniche per impianti ad alta complessità e alla qualità delle soluzioni tecniche proposte, conformi ad esigenze molto specifiche.

Maire Tecnimont ha acquisito da Egyptian Chemical & Fertilizers Industries – KIMA, compagnia egiziana leader nella produzione dei fertilizzanti, il contratto su base EPCC (Engineering - Procurement – Construction - Commissioning) chiavi in mano, relativo alla realizzazione di un impianto di ammoniaca, urea e fertilizzanti, incluse utilities e off-site facilities di supporto. Il cuore elettrico di questo imponente progetto sarà firmato Imesa, che consolida così la sua collaborazione con Maire Tecnimont.

## Stronger in Egypt with Marie Tecnimont

*Maire Tecnimont, the international company that operates on the oil & gas processing, the petrochemicals and the fertilizers, has chosen Imesa for the supply of MV/LV switchboards for a massive project in Aswan (Upper Egypt). Imesa was awarded the four million EUR contract thanks to its quality and experience in the design and manufacture of electromechanical equipment for highly complex systems. Maire Tecnimont acquired a contract from the Egyptian Chemical & Fertilizers Industries - KIMA, concerning the construction of an ammonia, urea and fertilizers producing plant, including utilities and off-site support facilities and the electric system will be signed by Imesa.*

**On this page, the the same type of switchboards used in the KIMA project**



# All'OTC di Houston, esplorando nuovi mercati

Houston

**P**romettente l'approccio di Imesa al mercato statunitense. L'azienda del Gruppo Schiavoni ha visitato l'ultima edizione dell'Offshore Technology Conference (OTC) di Houston, una delle più importanti fiere a livello mondiale per l'oil & gas, ricavandone sensazioni decisamente positive. "Malgrado il settore stia attraversando una congiuntura non favorevole visto il calo del prezzo del petrolio, abbiamo respirato un clima di fiducia - sottolinea Giacomo Bugaro, chief business development officer di Imesa - abbiamo avviato relazioni interessanti con società di ingegneria e con i principali costruttori di navi da lavoro, settore in cui possiamo far valere una forte esperienza. Il mercato statunitense è vastissimo, ma abbiamo potuto riscontrare che il nome Imesa è conosciuto ed apprezzato. Ora puntiamo a concretizzare i contatti instaurati".

Una partecipazione, quella all'OTC, che si inserisce in un progetto più ampio, dal ruolo non secondario nei piani di sviluppo di Imesa: "Vogliamo aprire un canale stabile con gli Usa - aggiunge Bugaro - e stiamo valutando l'apertura di un ufficio di rappresentanza a Houston, fulcro di questo mercato. Ora molti investimenti sono fermi ma presto ripartiranno, e noi dovremo esserci".

## At the OTC exploring new markets

*The Imesa approach to the US market is promising. The company of the Schiavoni Group visited the latest edition of the Offshore Technology Conference (OTC) in Houston, one of the most important fairs for oil and gas, obtaining very positive feelings. "Although the industry is going through a difficult moment due to the decline*

*in the oil price, there is greater confidence" said Giacomo Bugaro, chief business development officer of Imesa. "We have started interesting collaborations with engineering companies and leading working ships builders. The US market is huge, but we have seen that Imesa is well known and appreciated and now we aim to realize the established*

*contacts". The participation at the OTC was part of a larger project in the plans of Imesa development: "We want to open a stable channel with the US - adds Bugaro - and we are considering opening a representative office in Houston, which is the center of this market. Now many investments are still blocked but soon they will start again, and we have to be there".*



*Giacomo Bugaro (a destra) e Massimiliano del Mastro durante la visita all'OTC di Houston*  
Giacomo Bugaro (on the right) and Massimiliano del Mastro while visiting the OTC in Houston

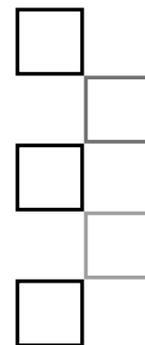
**Winning synergy with Frames**

*Frames, the Dutch company leader in the technology of separators for the oil & gas industry, has relied on the experience of the Giampiero Schiavoni & C. to track strategic customers. This new collaboration started with a great project: the acquisition of a major order from Saipem within the Khurais project in Saudi Arabia, which involves the expansion of onshore production facilities. "This success was not a foregone conclusion - said Camilla Schiavoni, Commercial Manager of the Milan office - The winning points of this collaboration emerged immediately and the first result speaks for itself". The Giampiero Schiavoni & C. will follow the Dutch company in particular for the commercial developments in Italy, taking care of the relationships with leading engineering companies.*

**Below, Camilla Schiavoni, Head of Giampiero Schiavoni & C. in Milan. On the right, a rendering of IGF (induced gas flotation) by Frames**

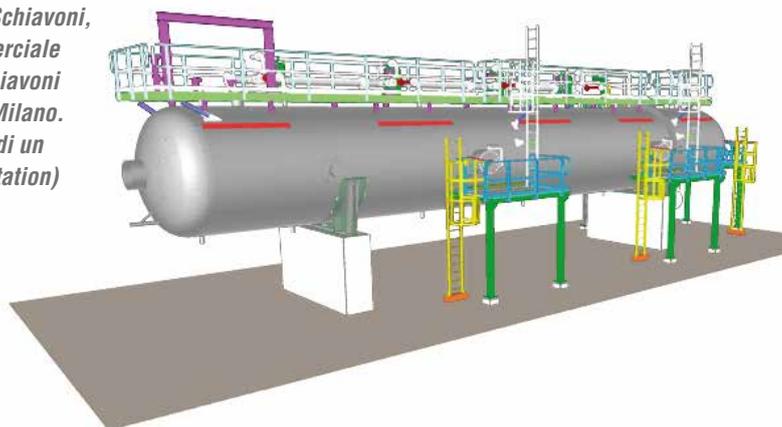


Con  
**Frames**  
sinergia  
**vincente**



**F**rames, società olandese che occupa una posizione di primo piano a livello internazionale nella tecnologia dei separatori per l'industria oil & gas, si affida all'esperienza della Giampiero Schiavoni & C per seguire clienti strategici. Un ingresso di rilievo tra le case rappresentate dall'agenzia di commercio del Gruppo Schiavoni, che ha avviato la nuova collaborazione con un bel successo: l'acquisizione di un importante ordine da parte di Saipem nell'ambito del progetto Khurais, in Arabia Saudita. Il progetto prevede l'espansione dei centri di produzione on shore con la costruzione di nuovi impianti; Saipem ha acquisito un contratto EPC da Saudi Aramco, colosso mondiale del settore petrolifero, affidando a Frames la parte relativa ai separatori. "Un successo che non era scontato – commenta Camilla Schiavoni, responsabile commerciale della sede di Milano della Schiavoni – frutto dell'incontro tra la forza industriale di Frames e la nostra forza commerciale. I punti vincenti di questa collaborazione sono emersi da subito, tanto da portare ad un primo risultato che parla da solo". La Giampiero Schiavoni & C seguirà la società olandese in particolare negli sviluppi commerciali in Italia, curando i rapporti con le principali società di ingegneria del settore.

*A sinistra, Camilla Schiavoni, responsabile commerciale della Giampiero Schiavoni & C. per la sede di Milano. A destra, rendering di un IGF (induced gas flotation) prodotto da Frames*



## A push into foreign market

*Imesa has reorganized the sales force, strengthening the human resources and various activities in the most strategic areas. In Northern Europe, together with a new agent focused on the shipping sector, a supervisor will intensify the actions, particularly in countries like Germany, Norway and the Netherlands. The large investments in oil & gas then will keep the attention focused on Kuwait, where a new agent will join the team present in the area and on the United Arab Emirates where Tecnosistemi, the operational departments in Dubai, will give further impetus to the activities. The expected growth of oil & gas investments has also led Imesa to open a new sales office in Mozambique and start a collaboration with a new agent in Maghreb. To make this possible, Imesa has strengthened the Offers Development office where Alessandro Tallari, from Milan, will deal with the installations and Mattia De Angelis, from the headquarters in Jesi, will be in charge of the switchboards. The company is also planning to open a representative office in Houston which is the most important US city for the oil and gas market. This reorganization process has been directed by a professional team coordinated by the Sales Manager, Luca Gianangeli.*



*Sopra, in giallo, le aree strategiche in cui Imesa rafforza la sua presenza commerciale. Sotto, le new entry Alessandro Tallari e Mattia De Angelis.*

*Above, the strategic areas, in yellow, where Imesa has strengthened its commercial presence. Below, the new entries, Alessandro Tallari and Mattia De Angelis*

# Spinta sull' estero



**I**mesa riorganizza la forza commerciale, potenziando risorse umane e attività nelle aree più strategiche per i piani di sviluppo aziendali.

Al Nord Europa, oltre ad un nuovo agente focalizzato sul settore navale, verrà destinata una figura di supervisore, con l'obiettivo di intensificare le azioni in particolare su Germania, Norvegia e Olanda.

I grossi investimenti nell'oil & gas tengono poi alta l'attenzione sul Kuwait, dove un agente affiancherà la figura già dedicata a quest'area. Sguardo puntato anche sugli Emirati Arabi: qui Tecnosistemi, il braccio operativo a Dubai, darà ulteriore impulso alle attività. La prevista crescita degli investimenti nell'oil & gas, inoltre, ha portato Imesa ad aprire un nuovo ufficio commerciale in Mozambico, mentre per il Maghreb è stata avviata una nuova collaborazione con un agente d'area. In progetto anche l'apertura di un ufficio di rappresentanza a Houston, centro nevralgico del vastissimo mercato Usa dell'oil & gas.

Il crescente impegno sui nuovi mercati ha richiesto anche il rafforzamento degli uffici Sviluppo Offerte: con questo obiettivo sono entrati in squadra Alessandro Tallari, che dalla sede di Milano seguirà il settore Impianti, e Mattia De Angelis, in forza al quartier generale di Jesi, per quanto riguarda la quadristica. Questo processo di riorganizzazione è seguito da un team dedicato, coordinato da Luca Gianangeli, sales manager di Imesa, in diretto raccordo con il board.

# L'Ancona

## dei tifosi:

insieme per

# vincere

**C**i sono molti modi di vincere, e spesso a farlo non sono solo quelli che arrivano primi. Perché lo sport è una sfida con sé stessi prima ancora che con gli avversari. E quando si riesce ad andare oltre i propri limiti, a sovvertire i pronostici, dimostrando di valere molto più di quanto ipotizzato da tutti, allora si vince. Un po' come ha fatto quest'anno l'U.S. Ancona 1905, la squadra di calcio del capoluogo marchigiano, legata da tempo alla famiglia Schiavoni che non le ha mai fatto mancare il proprio sostegno. La compagine biancorossa, tornata nel calcio professionistico soltanto due stagioni fa con la promozione in Lega Pro, era data quest'anno come probabile candidata alla retrocessione, ma ha saputo smentire tutti chiudendo il campionato al quarto posto, ad un soffio dalla qualificazione ai playoff. Un'impresa sportiva ottenuta sul campo, e che suona ancor più incredibile se si pensa alla particolarità di quest'Ancona, vera e propria cenerentola di un calcio sempre più ancorato ai soldi. La squadra dorica, che ha conosciuto nella sua storia recente pagine piuttosto buie, ha invece voluto intraprendere un'altra strada, facendosi interprete e capofila di una idea di sport più tradizionale, ma allo stesso tempo anche innovativa. A dicembre 2015 l'Ancona è

*Da sinistra/From the left: David Miani, Giovanni Cornacchini, Sergio Schiavoni, Lorenzo Paoli e Raffaele Vietri*



infatti diventata il primo club professionistico italiano gestito dai tifosi, mostrando come possa esistere una via alternativa al modo contemporaneo di intendere il pallone. Un percorso che parte in realtà da lontano, e più precisamente nel 2010, quando 250 sostenitori dorici diedero vita all'associazione Sosteniamolancona con lo scopo di portare all'interno della neonata società dell'allora presidente Andrea Marinelli anche la voce e la passione della città. Una sorta di comitato di sorveglianza basato sull'esperienza europea dei "supporters' trust", trasformatosi oggi in vera e propria guida societaria.

"Quando abbiamo fondato l'associazione – ammette David Miani, attuale presidente dell'U.S. Ancona 1905 ed ex presidente di Sosteniamolancona – mai avremmo immaginato di ricevere un giorno addirittura le chiavi della squadra. Ovviamente abbiamo sentito molto la responsabilità di questo nuovo compito, ma l'abbiamo accettata, perché vogliamo che i tifosi tornino ad essere i veri protagonisti di questo sport. E vedere che il nostro progetto ha ricevuto la fiducia e il sostegno di Sergio Schiavoni è qualcosa che ci onora profondamente, perché testimonia che stiamo facendo un buon lavoro". E un lavoro altrettanto buono è stato quello svolto dall'allenatore Giovanni Cornacchini, da tre anni sulla

panchina dell'Ancona e principale artefice, assieme al direttore sportivo Domenico Sfrappa, della gran stagione disputata dalla squadra. "Non sono dispiaciuto di non aver raccolto di più – confessa mister Cornacchini – perché penso che la squadra quest'anno abbia fatto davvero qualcosa di straordinario. Ci attendeva un campionato di sofferenza, forse anche più difficile di quello dell'anno scorso, e invece i ragazzi hanno lavorato molto duramente e alla fine siamo riusciti a sfiorare l'impresa. Merito anche della società, che nonostante le comprensibili difficoltà dovute al nuovo assetto ci ha sempre dato la possibilità di allenarci con serenità, senza farci mai mancare nulla".

A testimonianza del miracolo fatto, oltre a quanto già detto dal campo, sono poi arrivati importanti riconoscimenti, come quello di "Miglior squadra di Lega Pro dell'anno" ricevuto agli Italian Sport Awards. "Penso che il nostro – conclude il presidente di Sosteniamolancona Raffaele Vietri – sia un messaggio di cui il mondo del calcio ha bisogno, specie in questo momento in cui gli stessi vertici mondiali non stanno dando un buon esempio. Ma se vogliamo che questo sport torni ad essere uno sport popolare capace di far riavvicinare le persone, occorre che in campo tornino esempi e valori positivi di lealtà ed etica sportiva".



## "Ancona of the fans" together to win

*Sport is a challenge with yourself more than with the opponents. Only when you get beyond your limits and overturn the odds, proving to be worth much more than assumed by everyone, then you win. This is what happened this year to the U.S. Ancona 1905, the football team of the Marche capital linked to the Schiavoni family who has never failed to lend its support. The red and white team, back in professional football only two seasons ago with the promotion in the Pro League, came in fourth place almost qualifying for the*

*playoffs. The Doric team, which went through difficult moments for many years, found a new way to express a more traditional but at the same time innovative idea of football and in December 2015, Ancona became the first Italian professional club run by fans. Everything started in 2010, when 250 Doric supporters gave birth to the association called 'Sosteniamolancona' (Supporting Ancona) in order to bring into the new club of the former President Andrea Marinelli, the voice and the passion of the whole city. "When we founded*

*the association - admits David Miani, current president of the U.S. Ancona 1905 and former president of 'Sosteniamolancona' - we never imagined to receive the keys of the team one day. Obviously we felt very responsible for this new task but seeing that our project received the trust and support of Sergio Schiavoni showed that we did a good job". An equally good job was done by the coach Giovanni Cornacchini and the sports director Domenico Sfrappa. "I think the team did something extraordinary this year – said*

*Cornacchini - and the guys worked really hard. Thanks also to the club, that despite the understandable difficulties has always given us the chance to train with serenity". As evidence of what done, the team received important awards like the 'Best Pro League team of the year'. "I think this is an important message that football needs - said the current president of 'Sosteniamolancona' Raffaele Vietri -. If we want this sport to be popular once again, examples of positive values, fairness and ethics are necessary".*



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.*