

# QUADRI D'AUTORE

HIGH THINKING OF MADE IN ITALY

LUGLIO 2018



4

**LA COMMESSA**  
THE PROVISION  
Saipem 7000

8

**IL PRODOTTO**  
THE PRODUCT  
Cabine containerizzate

12

**CROCIERISTICA**  
CRUISE SHIPS INDUSTRY  
Wärtsilä

# INDICE

## 4

**LA COMMESSA**  
THE PROVISION  
Saipem 7000



## 8

**IL PRODOTTO**  
THE PRODUCT  
Cabine containerizzate



## 12

**CROCIERISTICA**  
CRUISE SHIPS INDUSTRY  
Wärtsilä

**3 | L'EDITORIALE**

THE SPEECH

Francesco Merloni

**6 | NUOVI MERCATI**

NEW MARKETS

Russia

**7 | LA FORNITURA**

THE PROVISION

Liza Destiny

**10 | L'INCONTRO**

THE MEETING

Fincantieri

**11 | LA NUOVA DIVISIONE**

NEW DEPARTMENT

Service Solution

**14 | INNOVAZIONE**

INNOVATION

ABB

**15 | TERRITORIO**

OUR REGION

Giovane Ancona

In questa pagina, dall'alto: la nave Saipem 7000 (pag. 4); sottostazioni elettriche in container (pag. 8); la Royal Princess (pag. 12)  
In this page, from the top: the crane ship Saipem 7000 (p. 4); containerized electrical substations (p. 8); Royal Princess (p. 12)

### QUADRI D'AUTORE n. 1/2018

Registro dei Giornali e dei Periodici del Tribunale di Ancona n. 25/08 Reg. Periodici - n. 3512/08 RCC

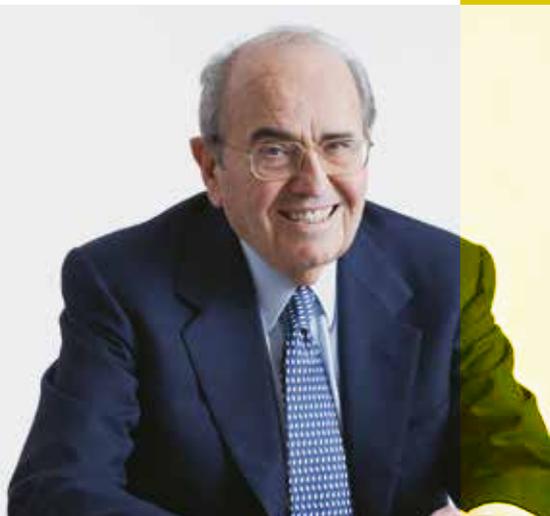
Editore e proprietario: **Giampiero Schiavoni & C** - Via della Tecnica 7/9 - Ancona

Direttore Responsabile: **Sergio Moretti** - Redazione e impaginazione: **Moretti Comunicazione**

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

Stampa: **Grafiche Ripesi** - In redazione: **Isabella Tombolini | Andrea Maccarone**

Traduzioni: **Mariangela Piol** - Concept grafico: **Aleteia Communication Gruppo HDRÀ**



# EDITORIALE

DI **FRANCESCO MERLONI**  
PRESIDENTE MERLONI HOLDING

Il sistema industriale marchigiano è stato duramente colpito dalla globalizzazione, dalla crisi internazionale iniziata nell'autunno 2008 e dalla successiva e lunga fase di recessione e stagnazione che si è manifestata sul mercato interno ed europeo. A ciò hanno concorso diverse cause. Fra queste la composizione settoriale dell'industria regionale, attestata su settori produttivi di beni di consumo durevoli e la ridotta dimensione media delle imprese. Negli ultimi anni il sistema manifatturiero regionale ha anche manifestato difficoltà nell'agganciare la fase di ripresa della domanda interna e internazionale. In entrambi i casi si tratta di una significativa inversione di tendenza rispetto al periodo pre-crisi, nel quale l'economia regionale aveva manifestato una vivacità di crescita superiore a quella della media nazionale. Nel passato l'organizzazione per distretti ha consentito al sistema di mantenersi efficiente anche in presenza di un'elevata frammentazione. Il nuovo contesto competitivo impone alle imprese di cambiare i tradizionali modelli di

innovazione e di internazionalizzazione. In quest'ultimo caso occorre guardare con sempre maggiore attenzione ai mercati extra UE e investire in forme di internazionalizzazione attiva, basate sulla presenza di sedi commerciali e produttive nei mercati che si intende servire. Questi cambiamenti hanno trovato impreparata una parte delle imprese regionali, in particolare quelle di minore dimensione.

Vi sono due elementi su cui poter contare quando si considerano le prospettive future. Il primo è che le difficoltà sopra ricordate non si sono manifestate in modo uniforme. La crisi ha accentuato le differenze nella performance, facendo emergere un numero consistente di imprese che malgrado la crisi ha continuato ad investire e a crescere. Queste imprese, presenti in tutti i settori, sono la dimostrazione che le strategie imprenditoriali possono fare la differenza rispetto ai fattori di contesto.

Il secondo elemento positivo è costituito dal fatto che la regione ha mantenuto e conservato una elevata vivacità imprenditoriale. Negli ultimi anni questa si è espressa

anche in ambiti di attività a più alto contenuto di conoscenza; le Marche sono fra le regioni con il più alto numero di spin-off universitari e start-up innovative in relazione alla popolazione. Naturalmente occorrerà tempo prima che da queste imprese possano svilupparsi significativi processi di diversificazione. Esse però possono rappresentare un importante veicolo di innovazione per le imprese regionali. Le imprese di media e grande dimensione hanno da sempre giocato un ruolo rilevante nel favorire l'emergere di nuove imprese, attraverso l'inserimento nelle proprie catene di fornitura. Oggi questo ruolo può essere altrettanto rilevante verso le start-up innovative, con benefici reciproci. Sostenere lo sviluppo delle start-up può infatti tradursi in un'importante fonte di innovazione e capitale umano qualificato per le imprese esistenti.

Malgrado le difficoltà del recente passato, il sistema manifatturiero rimarrà il principale motore di sviluppo dell'economia regionale; a patto di saper reinventare le proprie forme di organizzazione adattandole al mutato contesto internazionale.

## BY FRANCESCO MERLONI, PRESIDENT OF MERLONI HOLDING

The Marche industrial system has been seriously hit by globalization, the 2008 economic crisis and subsequent recession in the internal and European markets. The sectorial structure of the regional industry and the small dimension of the local companies has worsened the situation, and in the last years the manufacturing sector has not been able to keep up with the recovery of the internal and international demand. The new competitive situation requires the companies to change their traditional approaches, it is necessary to invest in internationalisation towards non EU countries and especially the small enterprises are not yet ready.

However, some companies have continued to invest and grow despite the recession. The region also has the highest number of innovative start-ups and university spin-offs compared to the number of inhabitants. They can certainly be an important vehicle of innovation for the local companies which need to be able to change their business approach in line with the transformed international context.

# SAIPEM 7000, INTELLIGENZA IMESA

L'AZIENDA SCELTA NELL'AMBITO DEGLI INTERVENTI DI REVAMPING  
DELLA GRANDE NAVE GRU, GIOIELLO DELLA FLOTTA

**M**assima sicurezza e semplicità nei comandi sono le qualità principali del quadro elettrico, blindato ad arco interno, che Imesa ha progettato per Saipem 7000, nave gru per i sollevamenti di piattaforme petrolifere e posa in acque profonde, tra le più grandi al mondo. Con questo prodotto innovativo l'azienda si è aggiudicata la gara indetta da Saipem nell'ambito degli interventi di riammodernamento del sistema elettrico dell'imbarcazione, su cui erano già operativi quadri Imesa.

“Questa nuova realizzazione – dichiara Sergio Schiavoni, fondatore di Imesa e presidente del Gruppo Schiavoni - consolida la lunga collaborazione con Saipem, valorizzando l'affidabilità dei nostri sistemi e la capacità di proporre soluzioni innovative su misura, rispettando tempistiche stringenti. Siamo particolarmente orgogliosi di essere ancora al fianco di un'eccellenza dell'ingegneria e della costruzione mondiale come Saipem nella valorizzazione di questo gioiello della flotta”.

In questo progetto Imesa mette a frutto quanto già realizzato negli interventi di riqualificazione della flotta Saipem in particolare con il Castorone, nave posatubi di cui l'azienda ha ridisegnato il sistema elettrico di generazione, protezione e controllo.

Per la Saipem 7000 verranno forniti i sistemi elettrici principali ed i quadri di commutazione per la media e la bassa tensione. Il quadro è diviso in sottosezioni, una modalità che permette di ottimizzare l'erogazione e la fruizione dell'energia e di isolare prontamente l'area in presenza di un eventuale guasto, consentendo la prosecuzione delle normali funzionalità. Un ulteriore elemento di forza è dato dalla qualità delle soluzioni in rapporto all'esistente, con una progettazione capace di gestire al meglio gli spazi disponibili nelle sale quadri.

## SAIPEM 7000, IMESA INTELLIGENCE

The company has been chosen for the revamping of the big crane ship, jewel of the fleet

The main features of the armoured internal arc switchboards designed by Imesa for Saipem 7000 are the extreme security and simplicity of use. Thanks to this innovative product, Imesa has won the Saipem contract for the renovation of the electric systems of the crane ship.

“This new project - says Sergio Schiavoni - is a further consolidation of the relationship with Saipem thanks to our ability to offer reliable, innovative and customised solutions. We are very proud to be working once again with Saipem”.

For this project Imesa can capitalise on the upgrading works already performed on the Saipem fleet, especially on the Castorone ship where the company has redesigned the generation, protection and control electric systems.

For Saipem 7000 Imesa will supply the main electric systems and the low and medium voltage switchboards. The division in subsections allows a more efficient energy supply and the possibility to isolate the area in the case of failure. The quality of the solutions is extremely high and thanks to the innovative design it is possible to have a better management of the space in the switchboard rooms.





Saipem 7000, nave gru per i sollevamenti di piattaforme petrolifere e posa in acque profonde  
Saipem 7000, the crane ship for the lifting and laying of oil platforms in deep waters

# RUSSIA, IN CAMPO NUOVE ENERGIE

Imesa ha stretto una nuova partnership strategica per ampliare il proprio business. È stato infatti sottoscritto un accordo con **Bpa**, società di ingegneria con sede a **Mosca**, che da oggi opererà da agente e service point per il mercato russo. Presente in Kazakhstan, Azerbaijan, Bielorussia, Uzbekistan oltre che in Russia, Bpa è attiva come system integrator, general contractor e service provider. La partnership è stata formalizzata nel corso di un viaggio in Russia a cui hanno preso parte Giampiero Schiavoni, presidente e amministratore delegato di Imesa, e Luca Gianangeli, sales manager dell'azienda.

"L'intesa - spiega Gianangeli - nasce da una precisa esigenza del mercato, dove è richiesto un punto di riferimento in loco. L'obiettivo è proporre quadri elettrici con tecnologia Imesa, accreditandoci presso la clientela russa insieme con un partner affidabile come Bpa".

Durante la visita i rappresentanti di Imesa e di Bpa hanno incontrato importanti realtà che operano nel settore oil & gas, gettando le basi per concrete opportunità di sviluppo.



La raffineria di Omsk, Russia / **Omsk Refiney**



## RUSSIA, NEW ENERGIES IN ACTION

Imesa has entered into a new strategic partnership in order to increase its business through an agreement signed with Bpa, a Moscow based engineering company, which shall act as agent and service point for the Russian market. Bpa is present in Russia, Kazakhstan, Azerbaijan, Uzbekistan and Belarus as system integrator, general contractor and service provider.

The partnership was formalised during a trip to Russia by Giampiero Schiavoni, Imesa's chairman and CEO, and Luca Gianangeli, the company's sales manager.

"The objective of the agreement - explains Gianangeli - is to offer switchboards built thanks to Imesa's technology satisfying the Russian customers, thanks to the support of a reliable partner such as Bpa". During the trip to Russia, the representatives of Imesa and Bpa have met important players from the oil & gas sector therefore laying the foundations for new development opportunities.

Da sinistra: Luca Gianangeli, sales manager di Imesa; Aleksey Ivanov, vice direttore tecnico di Bpa - Sezione quadri e Giampiero Schiavoni, presidente e amministratore delegato di Imesa / **From left to right: Luca Gianangeli, Imesa's sales manager; Aleksey Ivanov, technical deputy director of the switchboards plant and Giampiero Schiavoni, Imesa's chairman and CEO**



Qui a fianco, un momento della visita alla sede SBM di Rotterdam  
 On the side, a moment of the visit to the SBM office in Rotterdam  
 Da sinistra / from the left to right: Serafim Gomes, package buyer SBM;  
 il presidente Sergio Schiavoni; Mathieu Blanchard, project procurement  
 manager SBM; Daniele Ganzetti, sales & proposal engineer di Imesa.  
 Nella foto qui sotto le operazioni di collaudo dei quadri  
 In the picture below the switchboards testing operations



FOLLOW-UP | SBM

# PRONTI PER LIZA DESTINY

**P**rocedono a ritmo serrato le operazioni per la fornitura destinata a Liza Destiny, la raffineria galleggiante che Exxon Mobil impiegherà per il trattamento del greggio al largo della Guyana Francese, in America del Sud. La fornitura è stata commissionata ad Imesa da Sbm Offshore e si compone di un quadro di media tensione, 19 quadri di bassa tensione e 10 trasformatori.

Dopo le fasi di costruzione e collaudo, partiranno a breve le attività di pre-commissioning, commissioning e messa in servizio nel cantiere Keppel di Singapore, dove sono in corso gli interventi di riconversione della nave Cristina per il nuovo utilizzo. Qui il team tecnico sarà impegnato nelle attività di supervisione ed interverrà con le modifiche necessarie per un'ulteriore definizione delle utenze di campo.

Un progetto di cui Imesa va particolarmente fiera e che ha visto l'azienda imporsi come interlocutore unico per la parte elettrica, consolidando l'importante collaborazione con Sbm.

## READY FOR LIZA DESTINY

Full speed ahead for the supply operations of Liza Destiny, the Exxon Mobil floating oil refinery in the offshore waters of French Guyana. The supply was commissioned by Sbm Offshore to Imesa and includes 1 medium voltage switchboard, 19 low voltage switchboards and 10 transformers. After construction and testing, the pre-commissioning, commissioning and putting into operation activities will start in Singapore where the Cristina ship is being reconverted. The technical team will supervise the works and carry out the necessary modifications. Imesa is particularly proud of this project as it has been the sole interlocutor for the electric works, therefore further consolidating the important cooperation with Sbm.



Un altro momento del collaudo dei quadri destinati a Liza Destiny  
 Another moment of the testing of the switchboards for Liza Destiny

# SOTTOSTAZIONI, MAESTRI DELL'INTEGRAZIONE

**AL - ZOUR (KUWAIT) E CORNEGLIANO: DUE PROGETTI CHE RACCONTANO IL VALORE STRATEGICO DELLE SOTTOSTAZIONI ELETTRICHE IN CONTAINER**

**L**a forte competenza multidisciplinare di Imesa spicca in due importanti progetti realizzati per Saipem nella fornitura di sottostazioni elettriche in container. Il primo riguarda la nuova raffineria di Al - Zour in Kuwait, uno dei più grandi impianti al mondo attualmente in approntamento, mentre il secondo ha visto Imesa fornire power buildings per gli impianti di stoccaggio di gas naturale a Corneigliano Laudense (Lodi).

Le sottostazioni ospitano i sistemi elettrici di potenza e la strumentazione necessaria per le attività di gestione e controllo dell'energia; vengono progettate, realizzate e collaudate negli stabilimenti Imesa in base alle specifiche esigenze del cliente. Un sistema integrato chiavi in mano che, una volta sul posto, è pronto ad entrare in operatività.

“Questo prodotto – commenta il presidente e amministratore delegato di Imesa, Giampiero Schiavoni – presenta un alto livello di personalizzazione e di complessità, con integrazione tra competenze di natura elettrica, meccanica e termotecnica. Ed Imesa è una delle poche aziende ad avere questo know how. I vantaggi sono molti, dall'ottimizzazione delle tempistiche di consegna al superamento di criticità importanti riscontrabili in loco, che possono riguardare la sicurezza o il reperimento di

manodopera specializzata; inoltre, il cliente si interfaccia con un unico interlocutore anziché con diversi fornitori. Stiamo puntando su questo prodotto – aggiunge Schiavoni – e il mercato ci sta dando ragione”.

Per il progetto Al - Zour Imesa ha fornito 4 stazioni containerizzate (delle dimensioni di 60x11x6 metri ognuna) e 6 field auxiliary rooms (delle dimensioni di 31x11x6 metri ognuna).

Si tratta di uno dei progetti più importanti degli ultimi anni, non solo per la complessità della fornitura ma anche per le necessità urgenti del cliente finale, la Knpc, compagnia petrolifera nazionale del Kuwait che richiede prodotti altamente selezionati e sicuri.

Il fattore tempo è stato addirittura determinante nel progetto Corneigliano: realizzando una stazione in muratura, con procedure più lunghe, il cliente avrebbe rischiato di non rispettare le tempistiche dettate dalla necessità delle forniture invernali di gas. La soluzione suggerita da Imesa, con l'impiego di stazioni già assemblate, ha consentito di vincere la sfida con altri competitors.



**Power building per gli impianti di stoccaggio di gas naturale a Corneigliano Laudense**  
Corneigliano Laudense, power building for natural gas storage plants



**SUBSTATIONS, MASTERS OF INTEGRATION**  
**Al - Zour (Kuwait) and Cornegliano: two projects**  
**representing the strategic value of an innovative**  
**product**

Imesa is the prominent player in two important projects: the company has supplied containerized electrical substations for the new Al-Zour oil refinery in Kuwait and power buildings for the natural gas stocking plants in Cornegliano Laudense.

The substations include the electric power systems and the necessary tools for energy management and control; they are designed, produced and tested by Imesa according to client's specifications. "It is an extremely complex and customised product - explains Giampiero Schiavoni, president and CEO - and Imesa is one of the few companies with the necessary know-how. We can offer the clients many advantages in terms of timely delivery, management of every criticality and the client has only one interlocutor rather than many suppliers." For the Al-Zour project Imesa has supplied 4 containerised substations and 6 field auxiliary rooms. It is one of the most important projects in recent years due to the complexity of the supply and the urgency requested by the final client, Knpc. The time factor has been paramount in the Cornegliano project: the use of pre-assembled stations has allowed the client to win over other competitors.

**Commessa Al-Zour Kuwait city. Posizionamento dei container sui pilastri di cemento armato, installati ad oltre 2 metri di altezza**  
**Al-Zour Kuwait city commission. Placement of the containers on reinforced concrete pillars**

# STRATEGIC SOURCING

**R**afforzare la collaborazione tra cliente e fornitore, per affrontare insieme nuove sfide in modo sempre più efficace. Questo il senso dei Meeting "Strategic Sourcing", organizzati da Fincantieri per favorire un dialogo diretto con i fornitori più importanti; le aziende sono rappresentate ai massimi livelli e attraverso figure chiave. All'ultimo appuntamento, tenutosi a Trieste in aprile, è intervenuto l'amministratore delegato Giuseppe Bono, che ha fortemente sostenuto questa iniziativa; hanno partecipato Sergio Schiavoni, presidente del Gruppo Schiavoni, Giampiero Schiavoni, presidente e amministratore delegato di Imesa, e Cristina Nicolli, senior key account manager. "Si tratta di confronti molto utili – sottolinea Nicolli – organizzati grazie alla disponibilità di Fincantieri nel supportare le problematiche del fornitore; un'occasione preziosa per superare le criticità che possono presentarsi a diversi livelli, amministrativo come produttivo, e lavorare in modo sempre più cooperativo e con reciproca soddisfazione". Tra le misure annunciate da Fincantieri, la messa in servizio di una piattaforma molto avanzata che consentirà al fornitore di consultare le posizioni amministrative in modo diretto e in tempo reale.



**Massimo Costa, responsabile ufficio acquisti Fincantieri Trieste (secondo da sinistra) insieme con Giampiero Schiavoni, Sergio Schiavoni e Cristina Nicolli / Massimo Costa, responsible for the purchasing department in Fincantieri Trieste (second from the left), together with Giampiero Schiavoni, Sergio Schiavoni and Cristina Nicolli**



## STRATEGIC SOURCING

Strengthening the cooperation between client and supplier in order to face new challenges in a more effective way: this is the purpose of the "Strategic Sourcing" meetings organised by Fincantieri with its main suppliers. The companies were well represented through key positions at the last appointment in Trieste in April. The following were also present: the CEO Giuseppe Bono who strongly supported this initiative, Sergio Schiavoni President of the Schiavoni Group, Giampiero Schiavoni Imesa's President and CEO and Cristina Nicolli, senior key account manager. "These are very useful meetings - says Nicolli - organised thanks to the desire of Fincantieri to support its suppliers' every problem; it is a precious opportunity in order to overcome the criticalities that may arise at various levels, in administration or production, and to work together and with mutual satisfaction". Fincantieri also announced the implementation of a very advanced platform, which will allow its suppliers to view their administrative positions directly and in real time.

**Fincantieri Monfalcone, una panoramica del cantiere  
An overview of the Fincantieri shipyard in Monfalcone**



A sinistra: commissioning del QMT relativo al progetto Yinson FPSO

John Agyekum Kufuor per ENI Ghana

Sotto: pre-commissioning dei QBT relativi allo stesso progetto

On the left: commissioning of the QMT of the project Yinson FPSO

John Agyekum Kufuor for ENI Ghana

Bottom: pre-commissioning of the QBT of the project above



FOCUS ON | LA NUOVA DIVISIONE

# IL SERVICE COME FILOSOFIA

**N**on un semplice dipartimento, ma un approccio che investe ogni settore. La nuova divisione Service Solutions, che integra i servizi di assistenza, manutenzione e fornitura, riflette la costante attenzione di Imesa ad ogni esigenza del cliente. In particolare l'azienda pianifica attività di manutenzione predittiva e preventiva, nell'obiettivo di allungare la vita dei quadri elettrici in attività, ridurre al minimo la possibilità di malfunzionamenti ed intervenire con prontezza per ogni necessità. In quest'ottica vengono proposti pacchetti Service completi, in modo che il cliente possa avere la certezza di un partner affidabile che tiene costantemente monitorata la funzionalità dei sistemi, restando punto di riferimento anche dopo le fasi di installazione.

La Divisione Service promuove inoltre attività di formazione ed incontri che favoriscano il confronto diretto e la condivisione delle esperienze: vanno in questo senso i recenti seminari organizzati da Imesa con realtà primarie del settore navale: Sbm Offshore e Princess Cruises.

## THE PHILOSOPHY OF SERVICE

It is not a simple department but rather a comprehensive approach: the new Service Solutions division integrates assistance, maintenance and supply services in order to satisfy all customers' s needs. The company plans predictive and preventive maintenance operations in order to increase the life of existing switchboards, reduce any malfunctioning and act quickly in any possible situation. In this framework, Imesa offers comprehensive Service packages, so that the client can count on a reliable partner constantly monitoring the functionality of the systems in operation.

The Service division also promotes training activities and meetings in order to exchange experiences. This is the objective of the recent seminars organised by Imesa with some of the main players of the naval sector: Sbm Offshore and Princess Cruises.

Un momento delle attività relative al quadro MT del progetto FREMM

A moment of the activities related with the MT switchboard of the FREMM project



# E IL VIAGGIO CONTINUA

**ACQUISITI NUOVI ORDINI DA WÄRTSILÄ: IMESA FORNITORE PRIVILEGIATO PER LE VIKING E LE ROYAL**

**S**i consolida la partnership decennale con Wärtsilä SAM Electronics GmbH, tra i principali fornitori a livello mondiale nel settore delle costruzioni navali. Imesa ha acquisito nuovi ordini per un valore complessivo di 2 milioni di euro nell'ambito di prestigiosi progetti nel campo della crocieristica che vedono Wärtsilä nel ruolo di integratore di sistema: la costruzione delle Viking, eleganti ed avanzate imbarcazioni commissionate a Fincantieri dalla società armatrice Viking Ocean Cruises, e delle Royal, le maestose navi passeggeri della statunitense Princess Cruises affidate, anche in questo caso, all'eccellenza costruttiva di Fincantieri. Imesa ha giocato fin dall'inizio il ruolo di fornitore privilegiato, firmando i quadri elettrici di tutti gli esemplari già realizzati: l'affidabilità dei prodotti dell'azienda italiana si conferma con le due ultime forniture che comprendono i quadri principali di media tensione per il settimo e l'ottavo esemplare delle Viking e per la settima nata della Classe Royal Princess. "Il settore crocieristico – sottolinea Daniele Ganzetti, sales & proposal engineer - continua ad essere uno dei terreni di sviluppo più interessanti per noi. In questo scenario, riveste un ruolo strategico la collaborazione con Wärtsilä, realtà di riferimento per compagnie di navigazione e cantieri di tutto il mondo con cui abbiamo instaurato un rapporto davvero molto positivo".

**Fincantieri Ancona, un esemplare delle navi Viking in costruzione**

**The Viking ship under construction at the Fincantieri shipyards in Ancona**



## WÄRTSILA, THE JOURNEY GOES ON

**New orders have been acquired in the cruise ships sector: Imesa is the main supplier for Viking and Royal ships**

The ten year old partnership between Wärtsilä SAM Electronics GmbH and Imesa has been consolidated thanks to the acquisition of 2 million Euro new orders for prestigious projects in the cruise ships sector. Wärtsilä is playing the role of system integrator in the construction of the elegant and sophisticated Viking ships and of the majestic passengers ship Royal commissioned respectively by Viking Ocean Cruises and by Princess Cruises to Fincantieri.

Imesa has played the role of privileged supplier from the beginning producing the switchboards for the ships already built in the past. The reliability of the company and its products has awarded the company the provision of the main medium voltage switchboards for the seventh and eighth Viking ship and for the Royal Princess seventh ship.



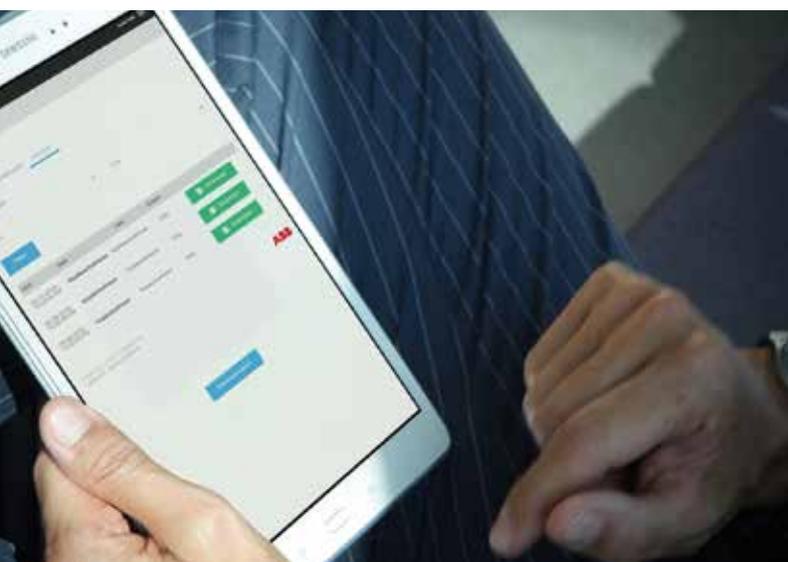
# ABB, GESTIRE "SMART"

**M**onitorare, ottimizzare e gestire gli impianti su Cloud. E' la nuova frontiera tecnologica offerta da ABB Ability™ Electrical Distribution Control System, innovativa piattaforma di controllo che permette di contenere i picchi di consumo e ridurre la bolletta elettrica. Come? Semplicemente abbinando la connettività con le capacità di rilevazione degli interruttori aperti a una piattaforma su Cloud che fornisce informazioni precise per servizi avanzati di gestione. In questo modo andamenti di consumo e costo dell'energia vengono continuamente monitorati e analizzati, rendendo più agevole e veloce la messa a punto di efficaci strategie di gestione.

ABB, con cui la Giampiero Schiavoni & C. sas collabora da tempo in qualità di società di rappresentanza, è un'azienda leader nel campo dell'innovazione tecnologica applicata ai prodotti per l'elettificazione, alla robotica e al controllo del movimento, all'automazione industriale e alle reti elettriche, con clienti in tutto il mondo nei settori delle utility, dell'industria, dei trasporti e delle infrastrutture.



**La soluzione ABB Ability™ Electrical Distribution Control System consente la raccolta e l'esportazione di dati e andamenti storici tramite query a richiesta o creazione automatica di report. The ABB Ability™ Electrical Distribution Control System solution offers the collection and export of data and historic trends through request queries or automatic creation of reports**



## ABB, "SMART" MANAGEMENT

Monitoring, optimising and managing systems on Cloud; this is the latest technological solution offered by ABB Ability™ Electrical Distribution Control System, an innovative control platform able to contain energy consumption peaks and therefore reduce the cost of the energy bills. The system works by combining connectivity and the ability to detect open switches with a Cloud platform supplying specific information for advanced management systems.

This makes it possible to constantly monitor and analyse energy consumption and costs, therefore simplifying and speeding up the creation of efficient management strategies.

The Giampiero Schiavoni & C sas has been cooperating with ABB for many years; the company is a leader in the field of technological innovations applied to electrification products, robotics, motion control, industrial automation and electric networks.

ABB has clients worldwide in the utility, industry, transport and infrastructures sector.

**Il sistema è disponibile in qualsiasi momento e da qualsiasi luogo tramite smartphone, tablet o pc**

**The system is always available anywhere through smartphone, tablet or pc**

# LA FUCINA DEI TALENTI

Il mecenatismo, diffuso principalmente nell'arte ma anche nello sport, è sempre mosso da valori alti di condivisione e sviluppo sociale.

Il Gruppo Schiavoni investe da anni nel settore giovanile calcistico creando un vivaio per la propria città, ma anche per squadre extra-regionali.

La Giovane Ancona, il cui presidente onorario è Sergio Schiavoni e di cui ne veste la casacca nella categoria dei Piccoli Amici anche il nipote Riccardo, figlio di Giampiero, è un esempio perfetto di mecenatismo sportivo. Per di più riuscito, con esiti positivi in particolare per il campionato degli Allievi Regionali e dei Giovanissimi Regionali. In totale la Giovane Ancona conta 274 atleti, tra i 5 e i 17 anni. "Ai nostri ragazzi vogliamo infondere i valori del rispetto, dell'amicizia, dell'aiuto a chi ne ha bisogno – spiega Diego Franzoni, presidente della Giovane Ancona – tutti principi che esistono e vivono nello sport".

Far crescere il settore giovanile vuol dire guardare dritto al futuro di questi ragazzi. Per questo la Giovane Ancona ha concluso un contratto di affiliazione con l'Atalanta-Bergamo, così da poter offrire ai migliori giocatori dorici l'opportunità di un esordio nella massima serie. Sono già due i giocatori anconetani che hanno sostenuto i provini per vestire la maglia nerazzurra: Pietro Candelari e Giovanni Perini, entrambi classe 2005. E per rafforzare i contatti con il mondo sportivo internazionale sta per andare in scena la quarta edizione di "Noi in gioco per la Macroregione Adriatico Ionica": trofeo internazionale di calcio giovanile che si terrà a settembre ad Ancona e successivamente a Spalato.

Tutto ciò sottolinea quanto importante sia il sostegno che il Gruppo Schiavoni riversa sui giovani, per il futuro dello sport.

## A BREEDING GROUND FOR TALENTS

The Schiavoni group has been investing for years in the sector of young football players. The Giovane Ancona football association, whose honorary president is Sergio Schiavoni is a perfect example of sport patronage. Sergio Schiavoni's grandson, Riccardo, plays in the "Piccoli Amici" team.

The results of all the teams, especially in the Allievi Regionali and Giovanissimi Regionali championship have been extremely positive. The team has 274 athletes between 5 and 17 years of age playing football and learning the importance of values such as respect, friendship and the altruism.

The team is very active in promoting the future of its young players, and this is the reason for the affiliation agreement with Atalanta-Bergamo football club offering to its best players the possibility to play in the highest league. Two young footballers from Ancona have already been selected to play for the premier league team: Pietro Candelari and Giovanni Perini both born in 2005. The Giovane Ancona is also taking part in an international young footballers' trophy in Ancona and Split.

All of this underlines the importance of the support of the Schiavoni Group for the future of our young footballers.



Dall'alto: i "Piccoli Amici" della Giovane Ancona; Sergio Schiavoni e l'allenatore dell'Atalanta Giampiero Gasperini (al centro) insieme con lo staff dirigenziale della Giovane Ancona durante un incontro nel centro sportivo di Zingonia (BG); la squadra a Spalato per una recente edizione di "Noi in gioco per la Macroregione Adriatico Ionica"

From the top: the Giovane Ancona "Piccoli Amici" team; Sergio Schiavoni and Atalanta Coach Giampiero Gasperini (centre) together with the management of the Giovane Ancona team during a meeting in Zingonia (BG); the team in Split for a recent edition of the international trophy "Noi in gioco per la Macroregione Adriatico Ionica"

**Hotel Camelia è un 4 stelle, inaugurato dalla famiglia Schiavoni nel 2013 a Cameri in provincia di Novara.**

I suoi servizi, disponibili 24 ore su 24, sono stati pensati per coloro che viaggiano per lavoro. Un luogo in cui la privacy e il comfort del cliente sono requisiti fondamentali per sentirsi a casa anche durante le trasferte di lavoro.

# Welcome to Hotel Camelia

**53 camere e 8 suites dotate di tutti i comfort!**

- > reception aperta 24 ore su 24
- > accesso alla camera con parcheggio privato e sicuro
- > climatizzazione
- > frigo-bar
- > cassetta di sicurezza
- > connessione internet Wi-Fi gratuita
- > smart TV satellitare
- > telefono diretto
- > servizi postali
- > possibilità di stampa da file
- > servizio transfer su richiesta (principali aeroporti e altre destinazioni)
- > pasti caldi da catering esterno
- > set di cortesia
- > minibar

**Per convenzioni aziendali:**  
**Roberta Rinaldi**  
tel. 333.9681883  
[marketing@hotel-camelia.it](mailto:marketing@hotel-camelia.it)

**Punteggio Booking Favoloso:**  
**8,9**



[www.hotel-camelia.it](http://www.hotel-camelia.it)

**Dove siamo:**

40 Km da Milano e Fiera Rho  
25 Km dall'aeroporto Milano Malpensa  
28 Km dal Lago Maggiore

Strada Provinciale per Novara 131  
8062 Cameri NO  
Tel. 0321 659980 - Fax 0321 510191  
[info@hotel-camelia.it](mailto:info@hotel-camelia.it)

