

# QUADRI D'AUTORE

HIGH THINKING OF MADE IN ITALY

DICEMBRE 2018

IME SA  
ELECTRICAL ENGINEERING

ISE

VOYAGES PROSENGER  
- ENCASTRATI  
- Switchgear,  
- Low-voltage Panel,  
- High Voltage Switchgear  
- Small power and light  
- installation switchgear

OFFSHORE

IME SA

400V  
L1-0000  
COMMITTER PANEL

4

**LA COMMESSA**  
THE CONTRACT  
Enel

6

**LE PROSPETTIVE**  
FUTURE PROSPECTS  
Mergers & Acquisitions

8

**IL PUNTO SU**  
FOCUS ON  
Divisione Service

# INDICE

## 4

**LA COMMESSA**  
**THE CONTRACT**  
Enel



## 8

**IL PUNTO SU**  
**FOCUS ON**  
Divisione Service



## 10

**LA NUOVA FILOSOFIA**  
**NEW MODEL**  
Lean transformation

In questa pagina, dall'alto: quadri elettrici realizzati per Enel (pag. 4); uno dei quadri presentati ad Amburgo (pag. 8); il confronto quotidiano, parte del nuovo modello organizzativo (pag. 10). A pagina 3, foto Pagine Sì! spa  
In this page, from the top: switchboards produced for Enel (page 4); one of the switchboards presented at Hamburg (page 8); one of the daily meetings part of the new organisational model (page 10). Page 3, picture by Pagine Sì! Spa

**3 | L'EDITORIALE**  
**THE EDITORIAL**  
Claudio Schiavoni

**6 | LE PROSPETTIVE**  
**FUTURE PROSPECTS**  
Mergers & Acquisitions

**12 | NAVALE**  
**MARINE SECTOR**  
Qatar

**13 | RISORSE UMANE**  
**HUMAN RESOURCES**  
New Entries

**14 | TERRITORIO**  
**OUR REGION**  
Oasi di Paradiso

**15 | CARTOLINE DA**  
**POSTCARD FROM**  
Imesa's Service

### **QUADRI D'AUTORE n. 2/2018**

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



# EDITORIALE

DI **CLAUDIO SCHIAVONI**,  
PRESIDENTE  
CONFINDUSTRIA MARCHE

**S**enza manifattura non può esserci sviluppo. L'ho ribadito con forza quando qualche mese fa ho assunto la carica di presidente di Confindustria Marche. Certo è che affinché la manifattura possa continuare ad essere la principale infrastruttura economica della regione, occorre rafforzare e potenziare tutte le azioni in grado di aumentare l'attrattività del nostro territorio, rendendolo più favorevole al "fare impresa". Per non disperdere le energie in mille rivoli, come Confindustria ho scelto di concentrarmi su cinque macro temi con un unico obiettivo: aiutare le nostre aziende associate a crescere, non solo in termini di dimensioni e di fatturato, ma anche in termini qualitativi, contribuendo ad aumentare quella cultura d'impresa sempre più necessaria per essere competitivi oggi. Ho posto come priorità il dialogo e la

collaborazione con la Regione Marche e la volontà di essere partner per quello che riguarda la scelta delle politiche industriali, nel rispetto reciproco dei ruoli. In questi mesi sto incontrando tutti gli assessori regionali in un clima di fattiva e reciproca collaborazione. Vogliamo poi rivedere l'attuale sistema di nascita delle start-up: senza cancellare quello che finora è stato fatto, siamo propensi a costruire un modello che si avvicini più ad un adott-up, ossia di affiancamento da parte delle aziende esistenti a chi intende fare nuova impresa. Di fondamentale importanza è il made in: stiamo lavorando affinché le aziende del territorio, in particolar modo quelle del Fermo e del Maceratese che esportano le Marche attraverso la bellezza dei loro prodotti, possano vederne ulteriormente valorizzata la qualità. Su questo tema è necessario metterci al lavoro tutti insieme - industria, governo regionale, governo

centrale - affinché le eccellenze dei nostri territori siano giustamente riconosciute.

Quarto tema: non possiamo non parlare del terremoto. Dopo tutto questo tempo dobbiamo accelerare senza indugi ogni possibile iniziativa a supporto delle nostre aree duramente colpite e non possiamo più accettare chi si nasconde dietro la burocrazia.

Last but not least stiamo lavorando sul rapporto con il sistema bancario locale la cui crisi, proprio nel momento in cui le imprese locali avevano bisogno della sua partnership, ha ulteriormente destabilizzato e indebolito un'economia che era già profondamente ferita. Stiamo lavorando per garantire una collaborazione vera e costruttiva, improntata sul merito aziendale non solo numerico e sulla diffusione di una nuova cultura finanziaria, moderna e coerente con le dinamiche in atto.

## BY CLAUDIO SCHIAVONI, CHAIRMAN OF CONFINDUSTRIA MARCHE

Without the manufacturing sector there can be no growth. In order to achieve this aim we must increase the business attractiveness of our territory and to do so I will focus on five main areas in order to foster the growth of our companies.

First of all the cooperation with the Marche Region with an active cooperation in terms of industrial policies.

Secondly, we shall review the start-up creation system with a new approach based on the support of existing companies.

Thirdly, we shall focus on the strengthening of the support for the companies especially those in the Fermo and Macerata area, which export their high quality products worldwide.

Of course we cannot avoid talking about the earthquake, we have to speed up any initiative for the support of the involved areas without further hesitation.

Finally, last but not least we are working on the relationships with the local banking system, whose crisis has further destabilized the local economy already hit by the economic recession. We are focusing on creating a positive cooperation and to spread a new and modern financial culture in our territory.

# NUOVA ENERGIA CON ENEL

## ACCORDO QUADRO PER LA FORNITURA DI SCOMPARTI DI MEDIA TENSIONE DESTINATI ALLA RETE ELETTRICA DI DISTRIBUZIONE SECONDARIA

**E**sperienza e affidabilità a servizio degli interventi di potenziamento e ristrutturazione della rete elettrica nazionale. Imesa ha acquisito da Enel una commessa da 6,3 milioni di euro per la fornitura di scomparti di media tensione destinati alla distribuzione secondaria. La fornitura è regolata da un accordo quadro della durata di due anni per una quantità indicativa di 1800 scomparti elettrici; prevista la possibile estensione ad un terzo anno, con un incremento del valore della commessa fino ad un importo di 11,3 milioni. “Enel è un cliente storico per Imesa – commenta il fondatore, Sergio Schiavoni – e siamo particolarmente orgogliosi di mettere le nostre competenze a disposizione di questo progetto. Siamo certi che il recente accordo possa rinnovare il dialogo con Enel, per supportare le evoluzioni di una realtà così innovativa e dinamica con lo studio di nuovi prodotti. Sviluppare soluzioni avanzate in base alle specifiche esigenze dei clienti è da sempre la nostra forza”.

Nella gara lanciata da Enel Global Procurement, Imesa ha proposto un mix vincente tra qualità tecnica e offerta economica, frutto di uno studio ingegneristico approfondito e di un’ottimizzazione dei costi nel dettaglio. Tra i requisiti determinanti per l’affidamento, la capacità di soddisfare standard particolarmente elevati dal punto di vista della qualità, della sicurezza e del rispetto ambientale. Gli scomparti verranno realizzati in diverse tipologie a seconda della destinazione e impiegati negli interventi di potenziamento e ristrutturazione della rete, per sostituire celle esistenti oppure a servizio di nuove forniture. Si tratta di sezionatori di ultima generazione che offrono massima sicurezza per gli operatori; gli spazi sono ottimizzati in modo che le apparecchiature siano collocate all’interno dell’involucro stagno, assicurando protezione assoluta in caso di agenti atmosferici aggressivi.



Quadri elettrici realizzati per precedenti forniture Enel / Switchboards produced for previous Enel supplies

## **NEW ENERGY WITH ENEL**

### **A framework agreement for the supply of medium voltage switchboards for the secondary distribution electric network**

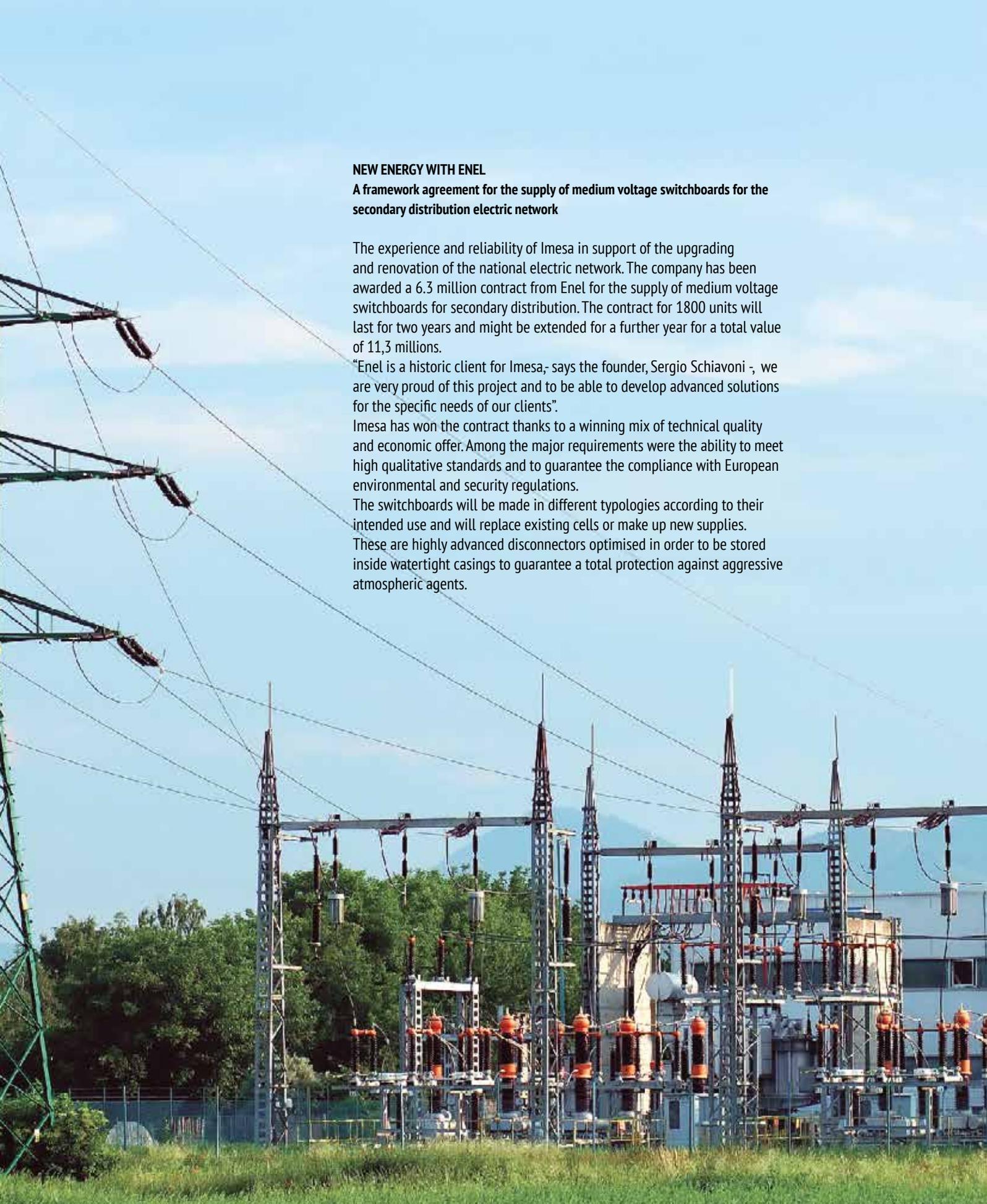
The experience and reliability of Imesa in support of the upgrading and renovation of the national electric network. The company has been awarded a 6.3 million contract from Enel for the supply of medium voltage switchboards for secondary distribution. The contract for 1800 units will last for two years and might be extended for a further year for a total value of 11,3 millions.

“Enel is a historic client for Imesa, says the founder, Sergio Schiavoni -, we are very proud of this project and to be able to develop advanced solutions for the specific needs of our clients”.

Imesa has won the contract thanks to a winning mix of technical quality and economic offer. Among the major requirements were the ability to meet high qualitative standards and to guarantee the compliance with European environmental and security regulations.

The switchboards will be made in different typologies according to their intended use and will replace existing cells or make up new supplies.

These are highly advanced disconnectors optimised in order to be stored inside watertight casings to guarantee a total protection against aggressive atmospheric agents.



# LA SVOLTA PER CRESCERE

**LA CESSIONE DI MARCHE ENERGIA APRE LA STRADA A NUOVE ACQUISIZIONI.  
L'AD BUGARO: "IN ATTO UNA STRATEGIA DI ESPANSIONE"**

**R**ilevare le attività di aziende concorrenti o complementari alla produzione di quadri elettrici per compiere un ulteriore salto dimensionale ed accrescere la propria competitività sui mercati internazionali. E' l'obiettivo di Imesa, che punta ad ampliarsi per consolidare la propria leadership nel settore dei sistemi elettromeccanici attraverso un programma di fusioni e acquisizioni. A fornire un assist alla strategia di sviluppo la vendita di Marche Energia, società controllata di Imesa specializzata nella gestione di impianti fotovoltaici. Giacomo Bugaro, amministratore delegato di Imesa, ha seguito in prima persona l'operazione: "Il forte interesse ad investire nel fotovoltaico da parte dei fondi internazionali - spiega Bugaro - ci ha convinto a cedere Marche Energia, con la quale nel 2011 avevamo realizzato tre impianti fotovoltaici nelle Marche: a Fermo, Montecassiano e Morrovalle. Abbiamo colto una grande opportunità e l'operazione, particolarmente vantaggiosa, ci ha permesso di generare una notevole plusvalenza per mettere a punto una strategia di espansione che intendiamo realizzare attraverso attività di merger & acquisition".

Una svolta importante per l'azienda del Gruppo Schiavoni, che ora è pronta a raccogliere una nuova importante sfida, quella di ingrandirsi ed allargare i propri orizzonti sviluppando un percorso di acquisizioni strategiche e fusioni per incrementare i propri risultati di business nel settore dei quadri elettrici. La vendita di Marche Energia si è chiusa nel 2017 ed è stata gestita dall'advisor Ethica Group, che ha selezionato cinque fondi internazionali candidati al ruolo di acquirente e portato avanti una lunga trattativa, seguita dagli avvocati di NASaW e Chiomenti, due studi legali di Milano tra i più quotati d'Italia, conclusasi con il fondo Quadrivio Capital SGR.

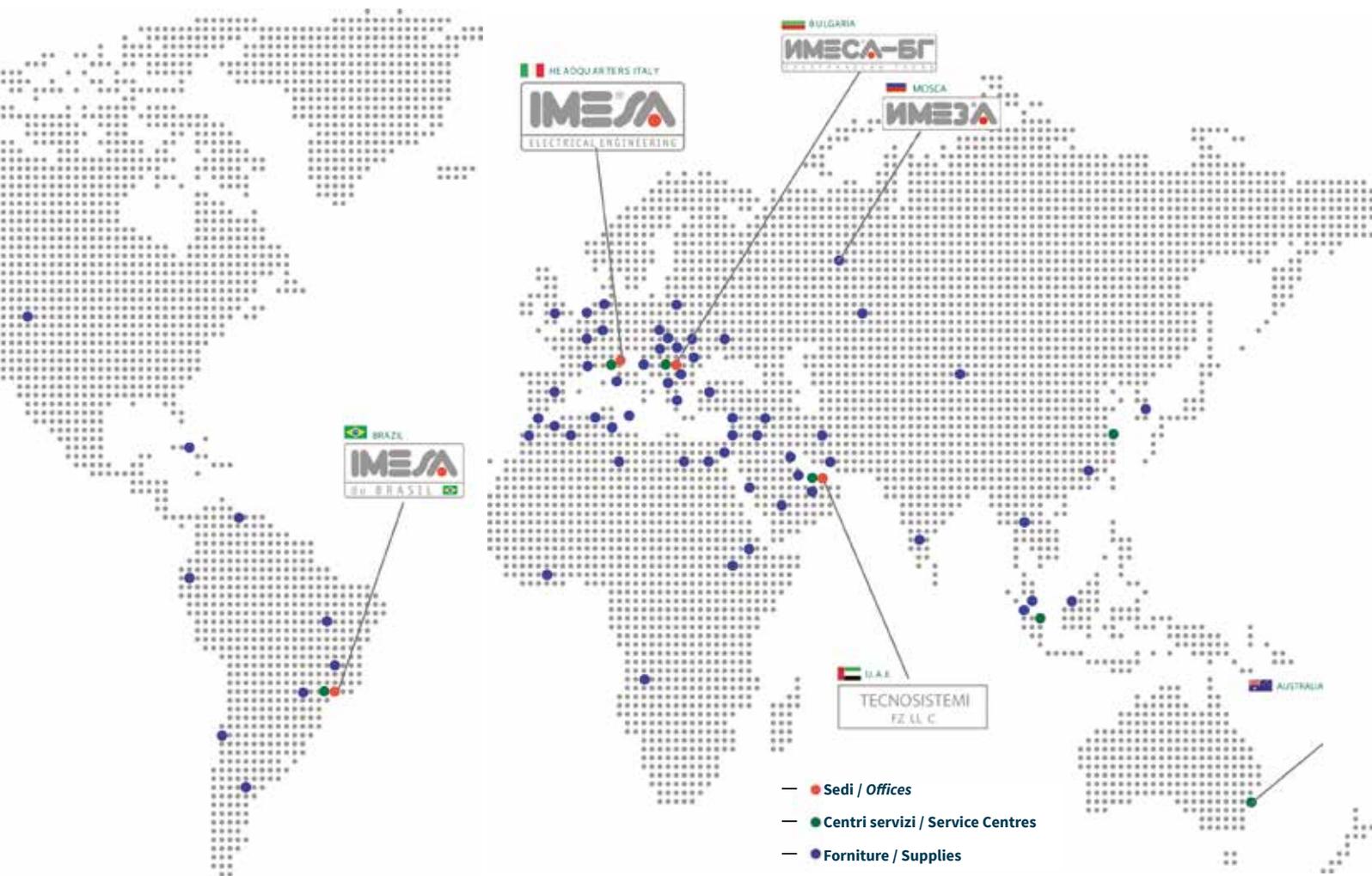


**Giacomo Bugaro, amministratore delegato / CEO**

## **A TURNING POINT FOR THE COMPANY'S GROWTH**

The sale of Marche Energia opens the way to new acquisitions. Imesa's CEO Giacomo Bugaro says: "We have a new expansion strategy"

Imesa's objective is to buy out competing or complementary companies in the production of switchboards in order to grow in international markets and to consolidate its leadership in the sector of electromechanical systems through a program of mergers and acquisitions. The sale of Marche Energia, an Imesa subsidiary in the sector of photovoltaic systems, in the words of Giacomo Bugaro, has been a great opportunity generating a significant capital gain, which will fuel the expansion strategy through an activity of mergers and acquisitions. This is an important turning point for the company of the Schiavoni Group, ready to face a new challenge, with a program of mergers and acquisitions aimed at increasing business results in the sector of switchboards production. The sale was concluded in 2017 after a long negotiation with the support of the law firms NASaW and Chiomenti with the Quadrivio Capital SGR fund and was managed by Ethica Group.



## PRESENZA GLOBALE / A GLOBAL PRESENCE

### Sedi in Italia / Italian Offices

#### Sede legale / Registered Office

#### I.M.E.S.A. S.p.A.

• Via G. di Vittorio 14, 60035 Jesi (AN)

#### Uffici commerciali / Sales Department

• Via Triulziana 18/H

20097 San Donato Milanese (MI)

• Via dei Bergamaschi 58,  
00186 Roma (RM)

### Sedi all'estero / International Offices

#### IMESA BG

• Kuklensko Shose 21  
4004 Plovdiv, Bulgaria

#### IMESA DO BRASIL

• Rodovia RaposoTavares, Km 22, 140  
06709-015 Cotia, São Paulo, Brasil

#### Ufficio commerciale / Sales Department

#### TECNOSISTEMI FZ LLC

• Dubai Internet City  
Office 119, Bld. 5 Dubai - U.A.E.

### Centri Service / Service Centres

#### Uffici e stabilimenti / Offices and facilities

#### ITALIA / ITALY

• IMESA S.p.A - Jesi (AN)

Tel: (+39) 0731 211034

#### BULGARIA

• IMESA-BG LTD - Plovdiv

Tel: (+359) 32515961

#### BRASILE / BRAZIL

• IMESA DO BRASIL

Cotia, São Paulo

#### CINA / CHINA

• GCE GUANG CAI ELECTRIC

Pudong

Tel: (+86) 372 3159500

#### RUSSIA

• IMESA RUS

Nachimovskij Prospekt 52/57

117292 Moscow

#### SINGAPORE

• Z-POWER AUTOMATION

Singapore - Tel: (+65) 6465 1925

#### E.A.U. / U.A.E.

• TECNOSISTEMI FZ LLC - Dubai

Tel: (+971) 4 3900871

#### AUSTRALIA

• IMESA AUSTRALIA PTY LIMITED

Holding Redlich Level 65

MLC Centre, 19 Martin Place

Sydney NSW 2000

Tel: (+808) 30388, Fax: (+808) 30399

#### MOZAMBICO

• IMESA MOZAMBICO PTY LIMITADA

1230, Av. 25 de Setembro

3rd floor block 5

Maputo - Mozambique

Tel: (+258) 21 300720

Fax: (+258) 21 325091

# IL QUADRO CHE DICE COME STA

**ALLO STUDIO UN SISTEMA PER MONITORARE IL FUNZIONAMENTO DEGLI IMPIANTI. SERVICE E INNOVAZIONE IN VETRINA ALLA FIERA NAVALE DI AMBURGO**

Imesa cavalca l'onda della trasformazione digitale, tracciando un percorso all'interno del quale la Divisione Service Solutions ricopre un ruolo chiave. Proprio al dipartimento che integra le forniture, con i servizi di assistenza e manutenzione infatti, è rivolto lo studio di un innovativo sistema di digitalizzazione dei quadri elettrici, pensato per monitorarne in tempo reale il funzionamento e ricevere feedback immediati, rendendo ancor più facile l'identificazione di eventuali anomalie e quindi la possibilità di intervento. Un progetto che l'azienda sta mettendo a punto per ridurre ulteriormente i tempi d'assistenza, assicurando ai propri clienti prestazioni ancora più efficienti. La Divisione Service Solutions di Imesa si distingue per l'alta professionalità, disponibilità e competenza, costituendo così un tale valore aggiunto per l'azienda jesina da meritarsi un importante spazio durante la fiera SMM di Amburgo, kermesse internazionale dell'industria navale. "Il settore navale – afferma Daniele Ganzetti, responsabile Divisione Service – è strategico per Imesa, che intende fornire, oltre al prodotto, un'assistenza a 360° e una serie di servizi che diano adeguate facilitazioni a chi poi opera sulle imbarcazioni, siano esse da crociera, militari o da lavoro". Nel suo stand l'azienda ha scelto di esporre due esemplari di shore connection, il sistema che consente l'alimentazione da terra della nave, oltre a un quadro a doppio piano che consente di allacciare due utenze all'interno della stessa colonna risparmiando spazio: una importante necessità nelle forniture delle navi da crociera. In questo settore Imesa è una delle aziende leader, tanto da essere stata recentemente scelta da Fincantieri come fornitore per i quattro nuovi gioielli della flotta Msc. "Una commessa – conclude Daniele Ganzetti - ottenuta grazie agli alti standard qualitativi dei nostri prodotti e che ci sprona a continuare a migliorare le nostre prestazioni".



**Alla fiera di Amburgo, da sinistra a destra / At the Hamburg exhibition, from left to right: Danilo Carloni, sales & proposals engineer, Cristina Nicolli, senior key account manager, Daniele Ganzetti, service manager e Michela Campanelli, executive sales assistant**

## **A SELF MONITORING SWITCHBOARD**

A new system is currently being studied based on the digitalisation of the switchboard able to monitor in real time its operation and speed up the identification and therefore the resolution of any anomaly. The Service and Solutions division, thanks to its competence and professionalism, is a significant added value for Imesa, which will have an important exhibiting space at the SMM Hamburg exhibition. The naval sector is strategic for Imesa both in terms of products and services. The company will exhibit two examples of shore connection and a double-tier switchboard enabling space saving on-board, an important necessity for cruise ships, a sector where Imesa is a leader. The company has been recently chosen by Fincantieri as supplier for the four new jewels of the Msc fleet, thanks to the high quality standard of its products.



All for

launhofer  
**IMEA**  
ELECTRICAL ENGINEERING

**IMEA**

**IMEA**

Lo stand realizzato per la Fiera SMM di Amburgo / *Imesa's stand at the SMM exhibition in Hamburg*

# PERFETTAMENTE SINCRONIZZATI

**IMESA HA INTRODOTTTO UN NUOVO MODELLO ORGANIZZATIVO. PIÙ VELOCI E PIÙ COMPETITIVI GRAZIE AD UN GRANDE GIOCO DI SQUADRA**

**S**tandardizzare i processi mantenendo la qualità Imesa, per essere ancora più competitivi. È l'obiettivo del progetto di sviluppo con cui l'azienda sta evolvendo verso un nuovo modello organizzativo. Nato due anni fa per valorizzare le risorse umane, il progetto è stato implementato con i principi della "lean transformation", applicando quell'insieme di operazioni utili alle aziende che lavorano su commessa per ottimizzare i processi. In particolare Imesa, con il supporto della Fluxus HR Consulting, sta impiegando il modello di gestione Setsuban kanri, basato sul controllo di avanzamento delle commesse in aziende caratterizzate da prodotti fortemente personalizzati sulle richieste del cliente. "Questo percorso – spiega Gabriele Marchegiano,

responsabile HR di Imesa – si sviluppa su tre punti cardine: la gestione progetti, la produzione, l'ufficio acquisti. In questo anno e mezzo di attività abbiamo analizzato i processi di funzionamento e applicato i nuovi modelli per snellire le attività". L'obiettivo è individuare gli sprechi: "Il mercato ci chiede tempi sempre più veloci e costi inferiori – sottolinea Filippo Schiavoni, planner –, oggi i tempi di consegna medi sono di 5/6 mesi, l'obiettivo è portarli a 4. Obiettivo che abbiamo raggiunto con la prima commessa realizzata secondo il nuovo modello, ovvero la fornitura dei quadri di media tensione per la nave Saipem 7000". La nuova metodologia si basa sul controllo quotidiano dello stato di avanzamento dei lavori e punta ad una sincronizzazione perfetta dei diversi comparti coinvolti, in modo che ogni attività venga eseguita nei tempi e nei modi funzionali alla corretta progressione del



A sinistra, un momento dei confronti quotidiani per monitorare l'avanzamento lavori. A destra, alcuni dipendenti del reparto produzione

Filippo Schiavoni, planner (a sinistra / on the left)  
e Gabriele Marchegiano, responsabile HR



progetto.

Per sviluppare questo lavoro dove il gioco di squadra ha un ruolo fondamentale, vengono utilizzati degli strumenti operativi che dettano il timing esatto: per ogni commessa viene fissato un piano di montaggio con un focus settimanale che definisce gli operatori coinvolti, il materiale necessario e le priorità. Ogni giorno, i responsabili di ciascuna funzione si confrontano con i capisquadra del reparto produzione, utilizzando il control board per il monitoraggio delle attività. Il punto di forza sta nel riscontro immediato, come spiega Filippo Schiavoni: “In questo modo individuiamo subito eventuali criticità e mettiamo a punto un action plan per correggere un aspetto organizzativo che ricade sulla produzione. Siamo più rapidi e più reattivi”.

Accanto alla gestione operativa dei nuovi strumenti, Imesa sta portando avanti processi che coinvolgono l'azienda nel suo complesso: “Con il progetto HR – spiega Marchegiano – stiamo continuando a sviluppare managerialmente la prima linea perché sia pronta a gestire queste evoluzioni. Allo stesso tempo, l'organigramma aziendale si sta adeguando seguendo una logica nuova. Questi cambiamenti sono fondamentali per supportare la fase di espansione che Imesa sta attraversando”.



On the left, a moment of the daily exchange, a fundamental element of the new organisation model. Above, workers in the production department

### PERFECT SYNCHRONIZATION

Imesa has introduced a new organisation model to become faster and more competitive thanks to team work

The objective of the new Imesa's development program is standardising processes maintaining a very high quality level to become more competitive. The project, based on the principles of “lean transformation” of the Setsuban kanri management model, is specific for companies working with highly customised products. The program, as explained by Gabriele Marchegiano, Imesa's HR manager, is based on three main elements: project management, production and purchasing department. The objective of the process is to identify waste by applying the new models and streamlining the activities. “The market requires the reduction of delivery times and costs - says Filippo Schiavoni, planner - our objective is to reduce delivery times from 5/6 months to 4. We have already achieved this target with the new contract for the supply of medium voltage switchboards for the Saipem 7000 ship”.

The new methodology is based on a daily monitoring of the work and perfect synchronisation of every department involved. In order to do so, team work is essential, as much as a perfect timing of every activity: for each contract we have an assembly plan with a weekly focus defining the operators involved, the necessary materials and the priorities. Every day the people in charge of every function meet up with the production managers using the control board for the monitoring of the activities, so that it is possible to act immediately on any arising criticality.

Together with the management of the new tools, Imesa is implementing new processes for the general working of the company. “With the HR project we continue to develop the first line so that it is ready to manage these changes - explains Marchegiano - and the company organisation is also being transformed according to a new logic. These changes are fundamental in order to support the expansion phase that Imesa is experiencing”.

# SETTORE MILITARE, NUOVO SUCCESSO

**S**i consolida la leadership di Imesa nel settore militare. Tra le ultime commesse acquisite, la fornitura a Fincantieri dei quadri principali di bassa tensione e shore connection per sei navi, nel dettaglio quattro corvette e due pattugliatori, destinate al Ministero della Difesa del Qatar. "Si tratta di forniture in cui riusciamo ad essere molto competitivi dal punto di vista delle dimensioni del quadro e dei pesi – sottolinea Danilo Carloni, sales & proposals engineer della Divisione Marine – fattori che hanno giocato un ruolo importante in questa trattativa e che anche nel contesto italiano hanno acquisito maggiore importanza per effetto della nuova Legge Navale".

Nel comparto militare l'azienda vanta referenze importanti. Sono firmati Imesa i quadri a bordo di numerose imbarcazioni della Marina Militare italiana: la flotta Fremm, sette Pattugliatori d'Altura, una Unità Lss per il supporto logistico e una Landing Helicopter Dock. "Per la Marina italiana sono allo studio speciali soluzioni in container – aggiunge Carloni – utili alle navi che verranno impiegate in operazioni di soccorso alla popolazione".



**I quadri in lavorazione per la fornitura a Fincantieri**

**The production process of the switchboards for the Fincantieri supply**



## A NEW SUCCESS IN THE MARINE SECTOR

Imesa's leadership in the military sector is further consolidating thanks to the new contract for the supply to Fincantieri of main low voltage switchboards and shore connection for six new military ships for the Qatar Defence Ministry. "We are very competitive from the point of view of the dimensions and weight of the switchboards - says Danilo Carloni, sales & proposal engineer of the Marine Division - these factors have played a prominent role in this negotiation and are becoming more important due to the new Marine Law".

The company can boast significant references in the military sector, Imesa's switchboards are travelling on board many ships of the Italian Navy: the Fremm fleet, seven offshore patrol vessels, one Lss Unit for logistic support and one Landing Helicopter Dock. "We are studying special containerized solutions for the Italian Navy - adds Carloni - which will be very useful for the ships used for emergency operations with civilians".

**Quadri realizzati per PPA (Pattugliatori d'Altura) della stessa tipologia della commessa Qatar / Switchboards produced for OPV (offshore patrol vessels) of the same typology of those manufactured for the Qatar Defence Ministry**



Da sinistra a destra / From left to right:  
**Pietro Sigismondi, Roberto Bugatti,**  
**Antonio Lombardo, Andrea Giulietti**

**I SETTORI STRATEGICI** | RISORSE UMANE

# ECCO LE NEW ENTRY

**N**uovi ingressi nel team Imesa, che continua ad investire sul capitale umano ed in particolare su figure professionali altamente qualificate per rafforzare alcuni settori strategici. Grande attenzione è rivolta ai sistemi informativi: in quest'ottica si colloca la scelta di affidare a Roberto Bugatti la guida del nuovo dipartimento di Information Technology, creato per raccogliere le sfide della trasformazione promossa dall'Industria 4.0. Anche l'attività di Ricerca e Sviluppo si dota di una sezione specifica, istituita per concentrarsi esclusivamente sull'innovazione di processi e prodotti: Pietro Sigismondi assume il ruolo di Research and Development manager. A dare un ulteriore impulso all'unità di Progettazione Meccanica, altro importante tassello per continuare ad espandersi rinnovando prodotti e soluzioni, arrivano due ingegneri, Antonio Lombardo ed Andrea Giulietti.

## THE NEW ENTRIES

New entries for Imesa's team and a continuous investment on human capital especially on highly qualified professionals in order to strengthen some strategic sectors. A great focus is placed on the IT systems: Roberto Bugatti will lead the new information technology division created in order to face the challenges posed by the transformation process started by Industry 4.0. The R&D division will have a specific section focused exclusively on the innovation of processes and methods with Pietro Sigismondi; two engineers, Antonio Lombardo and Andrea Giulietti will join the Mechanical Design divisions, another important step in terms of expansion and renovation of products and solutions.



**La sede Imesa di Jesi (Ancona)**  
**Imesa's headquarters in Jesi (Ancona)**

# COME L'ARCA DI NOE'



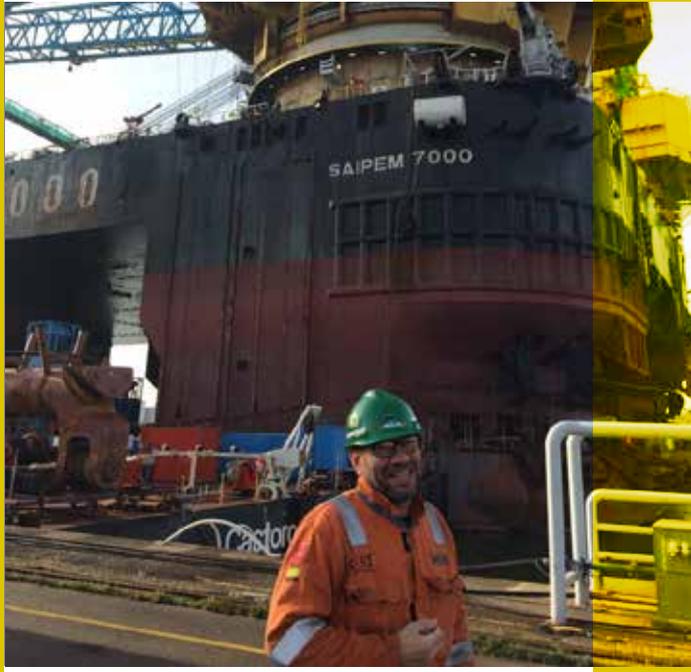
Rendering del centro di aggregazione  
The renderings of the aggregation centre

Un luogo di aggregazione per aiutare i giovani a superare la solitudine interiore e a recuperare il valore dello stare insieme attraverso laboratori espressivi ed artistici. A realizzarlo, ad Ancona, la Cooperativa sociale Oasi di Paradiso, presieduta da Nicoletta Schiavoni, figlia di Sergio Schiavoni, insieme a don Giovanni Moroni, parroco di San Michele Arcangelo. Il progetto intende contrastare il fenomeno dell'isolamento sociale legato alla dipendenza da internet ed è stato sposato sin da subito da Sergio Schiavoni, che ha messo a disposizione un locale di 500 mq nel quartiere delle Palombare: "Tengo particolarmente a questa iniziativa – afferma l'imprenditore, da sempre impegnato a sostenere il mondo giovanile sotto tante forme - perchè gli spazi in cui i ragazzi possono imparare ad interagire e a dialogare in modo autentico sono sempre più rari". Prezioso in questo senso il lavoro di don Giovanni che, come sottolinea Nicoletta Schiavoni, sta aiutando tanti ragazzi con problemi ad aprirsi e a riscoprire la loro interiorità. Il sacerdote esprime grande gioia per il centro, metafora dell'Arca di Noè che protegge dal diluvio universale e quindi dalla solitudine: "Il progetto – sottolinea don Giovanni - è opera di Dio, che ha toccato il cuore di tanti, di Sergio Schiavoni in primo luogo, rendendolo possibile". Realizzato in partnership con la Ass. Coop presieduta da Franco De Felice, il progetto coinvolge circa 150 giovani, tra animatori e adolescenti, che potranno frequentare le attività del centro, aperto a tutti. La conclusione dei lavori di ristrutturazione del locale è prevista entro Pasqua 2019. L'opera ha visto il contributo di tanti imprenditori e professionisti del territorio: Francesco Merloni, Alberto Rossi, Michele Bernetti, Federico Petrolini, Andrea Marinelli, Michele Mascioni, Giovanni Pierfederici, Eros Cecconi, l'architetto Sergio Roccheggiani, l'ingegner Livio Gambacorta, il commercialista Marco Telarucci, il notaio Stefano Sabatini e il geometra Andrea Becchetti.

## LIKE NOAH'S ARK

An aggregation centre to help young people to overcome inner loneliness and isolation caused by Internet addiction, through expressive and artistic workshops. This is the aim of the project implemented by Nicoletta Schiavoni, chairwoman of the non-profit association Oasi di Paradiso, together with Father Giovanni Moroni. The project has been strongly supported by Sergio Schiavoni who lent to the association a space of 500 sq. m in the Palombare district in Ancona. "I am very proud of this initiative because there is great need for spaces where young people can meet and interact in a healthy environment", says Mr. Schiavoni. Father Giovanni is doing a precious job with many teenagers helping them to open up and discover themselves. "The centre is the work of God - says Father Giovanni - it is like a Noah's ark protecting youngsters from the Flood of loneliness". The project, which will involve 150 youngsters between teenagers and educators and which should open its doors by Easter 2019, is the successful result of a cooperation between Ass. Coop and many local entrepreneurs and professionals: Francesco Merloni, Alberto Rossi, Michele Bernetti, Federico Petrolini, Andrea Marinelli, Michele Mascioni, Giovanni Pierfederici, Eros Cecconi, Sergio Roccheggiani, Livio Gambacorta, Marco Telarucci, Stefano Sabatini and Andrea Becchetti.

# CARTOLINE DAL MONDO



## ROTTERDAM, OLANDA

Cantiere: Damen Verolme

Cliente: Saipem

Fornitura: quadri elettrici progettati per gli interventi di revamping della nave gru Saipem 7000

## ROTTERDAM, THE NETHERLANDS

Shipyards: Damen Verolme

Client: Saipem

Supply: switchboards designed for the revamping of the Saipem 7000 crane vessel



## HAIMEN, CINA

Cantiere: Haimen Shipyard

Cliente: Kongsberg

Fornitura: quadri elettrici di media tensione

## HAIMEN, CHINA

Shipyards: Haimen Shipyard

Client: Kongsberg

Supply: medium voltage switchboards



## SINGAPORE

Cantiere: Keppel Shipyard; cliente: SBM; fornitura: quadri di media e bassa tensione per la nave Fps0 Liza Destiny

## SINGAPORE

Shipyards: Keppel Shipyard; client: SBM; supply: medium and low voltage switchboard for the Fps0 Liza Destiny



Merry  
*Christmas*  
and Happy New Year!

