

# PROFILI.13

Quadrimestrale Calvi Network Steel Profiles\_Estate 2010

## HANNOVER MESSE 2010

A prevalere è la fiducia

## DA RATHBONE SEGNALI DI RIPRESA

### ASIST TRACK

Barre estruse a caldo protagoniste di un innovativo sistema di difesa navale

## LIGHTBAY VIDEO CONTEST

Il team velistico di Calvi Network e l'Università di Urbino insieme alla scoperta di nuovi videomaker

## CALCIO

La stagione delle grandi sfide

## I GIORNI DEL VULCANO

Eyjafjallajökull e le missioni (im)possibili

# EDITORIALE



Come previsto, stiamo vivendo il momento più duro della lunga crisi in atto: mentre le analisi dei mercati internazionali ed i relativi studi previsionali mostrano timidi segnali di ripresa, l'onda lunga della congiuntura economico-finanziaria continua a produrre una situazione di incertezza negli ambiti produttivi che interessano più da vicino l'attività del Network, manifestando in modo tangibile i suoi effetti sugli attori industriali e sui lavoratori dei diversi comparti.

Di fronte ad un quadro così complesso, il Network ha avviato un piano strategico di ristrutturazione, che ci consente di proseguire con determinazione nello sviluppo del progetto Calvi, di mantenere inalterati i mercati di riferimento e le relative quote, di prevedere margini di ripresa superiori a quelli mediamente attesi.

Professionisti altamente qualificati stanno affiancando il management del Gruppo Calvi e delle nostre aziende per definire le migliori opzioni di riorganizzazione, pianificando interventi mirati, declinati anche in base alla localizzazione territoriale ed alle peculiarità del contesto di riferimento. Ne è un esempio Hoesch Schwerter Profile GmbH, realtà che per dimensioni, settori di applicazione e volumi produttivi è risultata la più esposta alla burrasca della crisi, e che oggi vede il suo percorso fortemente sostenuto - a livello strategico ed economico - dai propri dipendenti, da istituzioni, operatori finanziari ed istituti di credito tedeschi ed internazionali.

Flessibilità è la parola chiave che ha guidato e dovrà guidare scelte ed orientamenti sino al superamento di questa fase: flessibilità che si traduce nella costante ricerca di efficienza, nella oculata gestione dei costi, nel recupero di produttività, nell'innovazione del modo di produrre e nello sviluppo di nuovi business. La flessibilità costituisce da sempre uno dei valori alla base del nostro modello, il Network.

Una rete che ha il suo punto di forza in ciascuno dei nodi che la compongono e che la rafforzano.

Una rete di cui oggi possiamo verificare l'efficacia strategica e la capacità di reazione; una rete che confidiamo possa attingere efficacemente i colpi della crisi, rimodellandosi dinamicamente. Pensiamo al material handling e alle nuove applicazioni per le energie rinnovabili, campi in cui, grazie all'efficienza ed al valore del nostro servizio, alle competenze e alle eccellenze dei nostri operatori, possiamo continuare a confrontarci con mercati sempre più dinamici.

In un momento difficile per tutti, in cui non solo aziende o grandi compagnie ma interi Stati si trovano fronteggiare bilanci fallimentari, il Calvi Network è più che mai vivo e continua a rappresentare uno stabile punto di riferimento per tutti i suoi interlocutori.

Ne abbiamo avuto prova ad Hannover, probabile punto di partenza di una lenta ma concreta ripresa.

Riccardo Chini  
Presidente di Calvi Holding S.r.l.

# HANNOVER MESSE 2010

## A PREVALERE È LA FIDUCIA

### Hannover Messe

19-23 aprile 2010

Partner country 2010: Italia

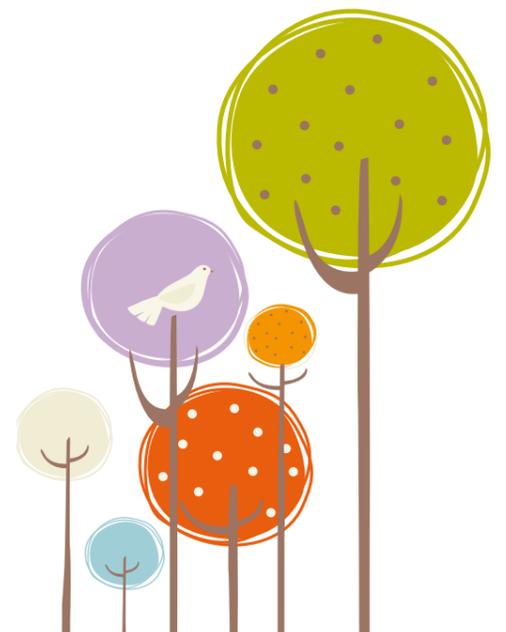
La crisi e le polveri dell'eruzione islandese, le difficoltà dei mercati e quelle dei trasporti aerei internazionali. Nulla ha fermato la voglia di esserci: per condividere, per presentarsi, per trovare soluzioni e opportunità. Anche l'edizione 2010 ha confermato la grande vetrina di Hannover Messe come l'evento di riferimento per la tecnologia, l'innovazione e l'automazione; il più atteso ed il più visitato dai professionisti dei differenti settori industriali, autentica piazza internazionale per l'incontro di clienti e fornitori di tutto il mondo grazie alla concentrazione di più fiere tematiche in un unico polo espositivo.

"L'umore di Hannover Messe è sempre un ottimo indicatore del sentiment industriale, e oggi possiamo parlare con fiducia di ripresa", così Wolfram von Fritsch - Board Chairman della manifestazione - ha voluto esprimere, nel corso della conferenza stampa di chiusura di venerdì 23 aprile, l'ottimismo e la determinazione di uno sguardo oltre le difficoltà.



Ad Hannover, che ha visto l'Italia nel ruolo di annuale partner country, il Gruppo Calvi era presente con un grande stand caratterizzato dalla nuova linea grafica ed organizzato secondo il nuovo sistema modulare "Flex", ideato dall'area marketing del gruppo per consentire un approccio più agile agli eventi fieristici e destinato all'ottimizzazione di costi e modalità di gestione degli spazi.

Cinque le società del Network Special Steel Profiles presenti, con il proprio staff o con un corner personalizzato: Calvi, Siderval, Fiav, Cefival, e Hoesch. All'azienda tedesca, oltre che a tutto il Gruppo, Mrs. Christa Thoben, ministra dell'economia e dell'energia del Nord Reno-Westfalia, ha voluto testimoniare in prima persona, nel corso di una graditissima visita, l'affetto ed il sostegno di tutto il Land, impegnato concretamente nel supporto politico e finanziario alla continuità aziendale di Hoesch.





# DA RATHBONE SEGNALI DI RIPRESA

Maggior aggressività, nuovi clienti e nuovi sbocchi, il tutto grazie al lavoro di squadra e di ricerca. E' questo l'esempio vincente che arriva dagli States, in particolare da Rathbone Precision Metals Inc. Una filosofia vincente che si concretizza grazie anche ai primi segnali di ripresa del settore manifatturiero che, seppur deboli, aprono scenari nuovi e sostenibili. *"Soltanto alcuni settori dell'economia statunitense - fa presente R.Leger, presidente di Rathbone - iniziano a dare segni di miglioramento. La maggior parte dei nostri clienti opera nei mercati degli impianti idraulici e il calo notevole del settore dell'edilizia privata ha avuto conseguenze importanti per Rathbone".*

A fronte della crisi di questo settore si registrano però dati interessanti: *"Da qualche tempo il nostro portafoglio ordini è in aumento - precisa Leger - e questo grazie al rinnovato interesse di nostri storici acquirenti verso i profili che trovano impiego nei settori delle armi, dell'automotive e dell'energia".*

Rathbone sta inoltre cercando nuovi sbocchi e mercati grazie ad un approccio più propositivo: *"Nell'ultimo anno - prosegue il presidente - abbiamo sviluppato diversi nuovi profili. Riteniamo infatti che non sia giusto aspettare la ripresa dei clienti consolidati, la sfida è invece quella di acquisirne di nuovi grazie alla produzione di profili innovativi come, ad esempio, quelli destinati all'industria medicale. Hanno riscontrato ottimi risultati alcune prove di lavorazione in 17-4 ph, che sebbene molto difficile da trafilare, viene comunemente utilizzato in questo genere di applicazioni".*

Dietro ad ogni risultato vincente ci sono sempre e comunque rinunce e lavoro di squadra: *"I dipendenti in Rathbone - sottolinea Leger - hanno fatto molti sacrifici durante questa recessione, lavorando per meno ore, e sono stati chiamati ad eseguire mansioni che non rientravano nel loro lavoro ordinario. La chiave per superare questo momento è il lavoro di squadra e la ricerca di ogni soluzione possibile per ottenere nuovi incarichi e sviluppare nuove soluzioni".*

# CALCIO LE GRANDI SFIDE

**Tornano con la primavera gli appuntamenti sportivi più attesi nelle aziende, come quelli legati alle piccole-grandi sfide calcistiche che rappresentano ormai autentici classici di stagione.**



## Torneo Calvi Network

Sul terreno di Cinisello Balsamo, e sotto un sole equatoriale, si è svolta il 26 giugno la quarta edizione del torneo di Calcio tra le rappresentative delle varie società del gruppo.

L'onore e l'onore dell'organizzazione quest'anno è spettato a Fiav Mazzachera: a fronteggiarsi, le rappresentative di Calvi, Fiav, Siderval e Sipa.

Risultato secondo pronostico, con il successo della favoritissima Siderval, forte di un'equipe di tutto rispetto, che in finale si è imposta con un secco 3-0 sugli uomini di Fiav.

Al termine dei match, nel corso dell'abituale cena conclusiva, premiato con la coppa di capocannoniere il bomber di Siderval Angelini, mentre come miglior giocatore Riccardo Grigatti di Calvi Spa. Per l'edizione 2011 appuntamento a Dronero, in Piemonte, casa di Falci Srl.

## Torneo Calvi Spa.

Sul fronte interno, in Calvi Spa l'annuale Torneo che mette di fronte le diverse aree aziendali in avvincenti e sentitissimi derby si è concluso con la vittoria finale degli Impiegati, capaci di prevalere in due gare su due, seguiti dal reparto "Trafila" e dal fanalino di coda "Laminatoio", sconfitto in entrambi gli incontri.

### Risultati

Impiegati - Laminatoio 1-0 (marcatore: Melesi)

Trafila - Laminatoio 3-0 (Colnaghi 2; Buscema Luca)

Impiegati - Trafila 2-1 (Melesi, Viscardi (I); Colnaghi (T))

## Incontro Calvi Spa - Fomas.

Anche nel 2010 si è rinnovata, infine, la tradizionale sfida tra le rappresentative di Calvi S.p.A. e della vicina Fomas, azienda parte del Gruppo Fomas, oggi tra i principali produttori di fucinati ed anelli laminati in acciaio.

Nata su iniziativa dei dipendenti, e giunta alla sua terza edizione, la gara ha visto prevalere ancora una volta Calvi S.p.A. - già vincitrice dei precedenti match - grazie ad un sofferto 6-5 ai calci di rigore, dopo che i tempi regolamentari si erano chiusi in parità (3-3).

# ASIST-TRACK

**Barre estruse a caldo protagoniste di un innovativo sistema di difesa navale.**



## Arruolato in marina: l'inossidabile al servizio della difesa



L'acciaio inox dà il suo contributo al settore della difesa navale militare. Si avvale infatti dell'utilizzo di profili speciali in acciaio inossidabile (TYPE XM-25 o 630 secondo specifica ASTM A-564) la realizzazione di un nuovo sistema "intelligente" per l'aggancio degli elicotteri militari in fase di atterraggio sui ponti delle navi.

Il nome di questo innovativo sistema, illustrato dai tecnici Siderval sul numero di giugno del trimestrale del Centro Inox "Inossidabile", è ASIST-TRACK, che sta per Aircraft Ship Integrated Secure and system Traverse.

ASIST consente di eseguire "a ponte libero", cioè senza assistenza di altro personale, sia le fasi di avvicinamento sia quelle di atterraggio dell'elicottero sul ponte della nave in movimento, agevolandone e migliorandone sensibilmente

le modalità operative.

Grazie a questo sistema, per esempio, un singolo operatore può arrivare anche a ruotare di 360° un elicottero del peso di 13.500 kg, il tutto mantenendo in completa sicurezza il velivolo anche in condizioni di mare estremo.

L'acciaio inox è protagonista indiscusso anche del sistema di movimentazione degli elicotteri dal ponte all'hangar. Questi sistemi prevedono una mono o bi-rotaia saldata all'interno di un "ponte leggero" modulare, che viene integrato nel ponte della nave.

Il tracciato guida utilizza barre estruse appositamente progettate e lavorate, che riducono al minimo il lavoro di saldatura di tutta la struttura e forniscono un'affidabile interfaccia per l'assemblaggio dei moduli del "ponte leggero" durante la loro installazione.

Ad oggi, sono già in uso circa 30 sistemi ASIST, destinati a cinque Marine ed operativi su sette differenti tipi di nave, per cinque diversi modelli di elicotteri.



# LIGHTBAY

## VIDEO CONTEST

**Il team velistico di Calvi Network e l'Università di Urbino insieme alla scoperta di nuovi videomaker.**

Lightbay Video Contest è l'iniziativa lanciata da Calvi Network in partnership con l'Università degli Studi di Urbino, e rivolta agli studenti



dei corsi di Laurea in Scienze della Comunicazione, Comunicazione Pubblicitaria e Comunicazione e Pubblicità per le Organizzazioni. Il concorso, nato con l'obiettivo specifico di valorizzare le idee, la creatività e l'innovazione anche in ambito di comunicazione, premierà il miglior video dedicato al mondo delle regate realizzato durante la stagione agonistica 2010.



che valuterà in dettaglio gli aspetti tecnici ed il livello complessivo delle produzioni.

Il vincitore del Lightbay Video Contest sarà premiato a fine stagione in occasione della Barcolana, la storica regata che si svolge ad ottobre nel Golfo di Trieste, e avrà la possibilità di seguire l'equipaggio per tutta la stagione 2011 in qualità di Official Videomaker del team.

I giovani partecipanti saliranno a bordo e si alterneranno nel corso delle diverse gare per riprenderne gli istanti più belli e condividerli poi sul web: i video, infatti, saranno pubblicati su YouTube, su altre piattaforme di social network ed in una apposita sezione del sito [www.lightbay.com](http://www.lightbay.com).

I filmati potranno essere votati dal popolo della rete, che costituirà l'autentico giudice del contest. Un secondo voto sarà dato da una giuria

# I GIORNI DEL VULCANO

## Eyjafjallajökull e le missioni (im)possibili.

Tra marzo ed aprile le ceneri del vulcano Eyjafjallajökull sono state le protagoniste indiscusse dei cieli d'Europa, e delle agende dei business man e dei viaggiatori di tutto il mondo.

Anche le aziende del Network hanno dovuto fronteggiare i problemi sulle tratte aeree internazionali: per alcuni dei nostri uomini, semplici spostamenti di lavoro si sono trasformati in autentiche missioni. Talvolta impossibili.

### Dall'Italia

Destinazione: **Cina**  
Protagonista: **Tiziano Luzzi - Siderval**  
Luogo di partenza: **Milano**  
Luogo di destinazione: **Pechino**  
**1 notte in Hotel a Roma**  
**3 Compagnie Aeree coinvolte**  
**4 ore per il recupero bagagli**  
**24 ore di ritardo**



"Se la Cina è sempre più vicina, il vulcano islandese è riuscito ad allontanarla decisamente, almeno per qualche giorno, e a farmi scoprire, grazie ad un gratuito e prolungato soggiorno l'affascinante struttura dell'aeroporto di Roma Fiumicino..."

Il mio viaggio prevedeva una prima tratta da Milano a Roma, con volo Alitalia, compiuta regolarmente, fatta eccezione per il piccolo ed ormai quasi abituale dettaglio dello smarrimento del bagaglio; una seconda tratta da Roma a Pechino con volo Air China: nessuna traccia del volo, cancellato per le ceneri islandesi, e soprattutto nessuna traccia degli operatori della compa-



gnia; allo sportello avvistato solo un cartello, l'unico segnale di vita di Air China in tutto l'aeroporto. È proprio vero, i cinesi non ci aspettano... Dopo una notte in un Hotel di Ostia, varie cacce alle streghe per recuperare i bagagli e infinite discussioni con rappresentanti di diverse compagnie, a salvare la spedizione ci pensa, si fa per dire, AirTurkish con cui finalmente, dopo scalo ad Istanbul, giungo a destinazione con oltre un giorno di ritardo. Fresco, rilassato e pronto a visitare i clienti come da agenda..."

### Dalla Germania

Destinazione: **Malesia**  
Protagonista: **Karlheinz Piel - Hoesch Sch-werter Profile**  
Luogo di partenza: **Dusseldorf**  
Luogo di destinazione: **Kuala Lumpur**  
**50% dei partecipanti non pervenuto**



"Come responsabile del nostro stand presso la fiera DSA2010 (Defense Services Asia) di Kuala Lumpur, ero pronto alla partenza dopo mesi di minuziosi pre-

parativi: materiali promozionali ed allestimenti erano già stati inviati e posizionati nello stand, dalla Malesia giungevano voci di un grande fermento, poiché per l'occasione Hoesch era parte, insieme a numerose altre aziende, del grande Padiglione Tedesco. Una destinazione mai raggiunta, malgrado ore e ore di tentativi e trattative con impiegate, addetti, operatori. Troppi voli cancellati, troppi aeroporti chiusi causa ceneri islandesi... E oltre il 50% dei partecipanti alla manifestazione impossibilitati a partecipare".



### Dalla Germania

Destinazione: **Italia**  
Protagonista: **Paolo Crivellari - Falci Srl**  
Luogo di partenza: **Dusseldorf**  
Luogo di destinazione: **Milano**

"La mia disavventura inizia con una serie di inquietanti sms di Luftanhsa, che mi informavano dell'impossibilità di confermare il volo previsto per il rientro da Dusseldorf, dove ho partecipato a Wire 2010 (International Wire and Cable Trade Fair). Continua con una chiusura a singhiozzo dell'aeroporto, e con il timore di non poter rientrare in Italia nemmeno in auto, causa irreperibilità di mezzi alternativi e la sospensione delle riconsegne dall'estero imposta da molte agenzie di autonoleggio. Si conclude con uno spostamento altrettanto a singhiozzo in auto, tra Monaco, per l'appuntamento del Bauma (International Trade Fair for Construction and Building Machines) e Milano. Impresa complicata, resa meno stressante solo dal mancato pernottamento in aeroporto, a cui ho visto costretto un numero davvero impressionante di viaggiatori".



PS. Voci incontrollate raccontano di una strana automobile, una Fiat Cubo color verde pisello, lanciata a tutta velocità, in una tranquilla giornata di primavera, sulle autostrade della Germania; fonti ben informate sostengono di aver riconosciuto a bordo il Presidente di Calvi Holding, Riccardo Chini, in partenza verso Boston...

### Profili è redatto da:

Riccardo Chini, Giovanna Ricuperati, Francesco Vitali

### Hanno collaborato a questo numero:

Dick Leger, Ernesto Riva, Tiziano Luzzi, Klaus Hedding, Karl Heinz Piel, Paolo Crivellari, Marie Olyve

### Progetto grafico:

Multiconsult Comunicazione

Merate, luglio 2010



**CALVINETWORK**  
SPECIAL STEEL  
PROFILES