



PROFILI .17

Quadrimestrale Calvi Network Steel Profiles_Estate 2012

Profili è redatto da: Riccardo Chini, Giovanna Ricuperati, Francesco Vitali - Hanno collaborato a questo numero: Dale Pretz, Klaus Hedding e Boern Sczamarowski, Antonio Rossi e Milena Spini, Fabiano Mogno, Fabienne Hetay, Marie Olive, Guja Ajolfi - Progetto grafico: Multiconsult Comunicazione - Merate, luglio 2012

**FIERE. PER IL NETWORK UN NUOVO
APPROCCIO E NUOVI STAND.**

**CONCORSO MILLE FORME
MILLE COLORI**

**UN NUOVO AMMINISTRATORE DELEGATO
TECNICO E DI PRODUZIONE IN HSP**

**CALVI S.P.A. RENDE OMAGGIO ALLE
"DECANE"**

**SIDerval: DA GIUGNO 2012 OPERATIVA
L'ISOLA ROBOTIZZATA**

SINERGIE DI SUCCESSO

**OTTIME PROVE PER IL VALTELLINA
RAFTING ASD**

**LIGHTBAY CALVI NETWORK
ALL'EUROPEAN CHAMPIONSHIP**

Editoriale



Un anno fa, proprio in questo periodo, avevamo colto, nel pieno della grande crisi internazionale, i primi confortanti segnali di un'inversione di tendenza; nel ritrovarci per il consueto appuntamento estivo del nostro magazine, siamo oggi lieti di poter commentare e condividere i trend emersi dal bilancio di esercizio 2011 e dai primi mesi del 2012, che raccontano una ripresa decisa e sostanziale del volume di attività delle nostre aziende.

Il Network Calvi è in netta crescita: lo testimoniano i numeri, che rispetto all'anno precedente fanno segnare un incremento del 30% oltre che un ingente recupero di redditività. Lo confermano inoltre le consistenti acquisizioni di nuovi ordini, nettamente superiori alle stime previsionali.

Questo primo semestre del 2012 infonde in tutti noi, finalmente, grande ottimismo e radicate certezze.

I principali eventi fieristici di settore hanno fornito ottimi riscontri commerciali, e su questa base si è innestata una nuova visione promozionale, con appuntamenti istituzionali di Gruppo e rinnovati strumenti di visibilità e comunicazione.

Le sinergie strategiche tra le differenti realtà del Network, come quelle attivate tra Hoesch e Cefival e tra Faldi e Rathbone per fronteggiare con maggiore efficienza progetti dalle peculiarità specifiche, hanno condotto a risultati di eccellenza in diversi ambiti, a conferma che la cooperazione, anche e soprattutto a livello transnazionale, resta il primo e più efficace veicolo di competitività.

Le nostre aziende proseguono inoltre sulla strada dell'innovazione e del rinnovamento, come dimostrano l'attivazione in Siderval di un nuovo impianto totalmente automatizzato dall'elevato contenuto tecnologico, e la nomina di un nuovo Amministratore Delegato tecnico e di produzione in Hoesch Schwerter Profile.

Il futuro del Network Calvi appare oggi molto più sereno, a conferma della bontà del piano di investimenti e riorganizzazione attuato nel biennio 2009-2011 che, con differenti tempi e modalità, ha supportato le singole realtà aziendali in funzione delle rispettive strutture.

Ecco perché è ancora più piacevole, in questa estate 2012, rendere omaggio a donne speciali che hanno scelto di dedicare una vita di lavoro al mondo Calvi; riportare i prestigiosi risultati sportivi dei nostri team, attivi nelle più diverse discipline; e ricordare ancora una volta i nostri piccoli, capaci con i loro disegni e le loro visioni di coinvolgere e meravigliare anche un grande artista italiano come Bruno Bozzetto.

Passato, presente e futuro continuano ad essere indissolubilmente connessi, ribadendo la vocazione di tradizione e innovazione che è nel DNA del progetto Calvi Network: nella sua storia, nelle scelte che lo hanno condotto all'odierna leadership internazionale, nei gesti e nella dedizione di uomini e donne che, ogni giorno, arricchiscono con il proprio insostituibile contributo a farne un modello unico e vincente.

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

FIERE. PER IL NETWORK UN NUOVO APPROCCIO E NUOVI STAND.

Il 2012 è un anno molto significativo per lo sviluppo commerciale e la comunicazione del brand Calvi Network: le aziende del Gruppo possono infatti contare su un nuovo approccio alla promozione.

A partire dai grandi appuntamenti di HannoverMesse e MadeExpo 2012, Calvi Holding, parallelamente ai calendari delle varie società, ha individuato alcuni eventi fieristici di Network.

In quest'ottica, i nuovi stand istituzionali, progettati dallo studio d'architettura milanese Buratti+Battiston in collaborazione con Multiconsult (la società bergamasca responsabile del marketing di Gruppo), con il supporto per l'allestimento della società bresciana Gamba S.r.l., propongono infatti al mercato una nuova chiave di lettura delle attività delle nostre aziende.



Questa visione pone il Network al centro della comunicazione, sottolineandone la leadership globale in ambito di deformazione dell'acciaio, rafforzando l'identità di Gruppo e le differenti realtà aziendali, ed orientando verso un'ulteriore crescita le opportunità di sinergie e cooperazione.



CONCORSO MILLE FORME MILLE COLORI

I complimenti di Bruno Bozzetto e un pensiero speciale per tutti i piccoli artisti.



"Porgo a tutti voi i miei più vivi complimenti, per la freschezza di questa iniziativa e per la bellezza dei vostri disegni che ho apprezzato in tutta la loro forza espressiva. In alcuni emergono una mano ed un'intenzione davvero speciali, il desiderio di modulare il mondo secondo le forme dei profili, di creare oggetti e personaggi fantastici con un metodo quasi rigoroso; in tutti traspaiono la vitalità e l'inarrestabile fantasia dei bambini che spesso le parole non possono descrivere né tradurre, e che proprio per questo ci affasciano e ci emozionano tanto".

Il geniale Bruno Bozzetto, disegnatore, illustratore ed autore tra i più apprezzati in tutto il mondo, ha commentato così i lavori dei bambini che hanno partecipato al nostro concorso. E a loro ha voluto dedicare uno



specialissimo premio: tutti i piccoli artisti che hanno preso parte all'iniziativa riceveranno infatti con questo numero di Profili un DVD per conoscere da vicino la creatività e il lavoro di un autentico maestro.

NUOVO AMMINISTRATORE DELEGATO TECNICO E DI PRODUZIONE IN HSP



A decorrere dal 1° giugno 2012, Jürgen Mensinger ricopre il ruolo di Amministratore Delegato tecnico e di produzione presso Hoesch Schwerter Profile GmbH. Un incarico importante per una figura dalla grande esperienza. Dal 1988 al 2001 Jürgen Mensinger, 50 anni, è stato infatti attivo presso Profilwerk, azienda che all'epoca era ancora parte di Hoesch Hohenlimburg. In seguito ha lavorato per ThyssenKrupp VDM e poi, sempre con l'incarico di direttore tecnico, per Schöller Werk (Eifel), società produttrice di tubi in acciaio inossidabile con un fatturato di circa 200 milioni di euro.

CALVI S.P.A. RENDE OMAGGIO ALLE "DECANE"



Festeggiate Giuseppina Landreani di Robbiate e Anna Fumagalli di Merate.

Dopo 40 anni di onorato servizio, Calvi S.p.A. ha voluto celebrare la fedeltà e l'attaccamento al lavoro di Anna Fumagalli e Giuseppina Landreani. Lo ha fatto in grande stile l'ing. Chini, Amministratore Delegato di Calvi Holding e Calvi S.p.A., che lo scorso 12 aprile ha invitato le due signore a una colazione ufficiale presso il Devero Hotel di Cavenago. Le due dipendenti sono entrate giovanissime nel mondo del lavoro cominciando il proprio apprendistato a Merate, in Calvi S.p.A., dove sono rimaste per tutta la loro lunga carriera. Per l'occasione, l'ing. Chini ha voluto al suo fianco tutte le donne che lavorano nelle società biranzole del gruppo. Un omaggio al lavoro femminile che, come ha tenuto a precisare, è "un grande valore aggiunto per l'azienda".

Giuseppina Landreani, arrivata in Calvi nel 1972 a soli 16 anni, ha iniziato ad operare nel settore commerciale di cui ancora oggi è una delle colonne portanti. Raggiungerà la pensione tra poco più di un anno. Nel suo ufficio lavora con lei anche la figlia Pamela Arlati, a conferma dell'idea di

"Steel Generations" che il nostro magazine ha già avuto modo di raccontare.

Anna Fumagalli ha invece iniziato la sua esperienza professionale nell'area amministrativa di Calvi S.p.A. all'età di 18 anni e negli ultimi 15 ha gestito l'ufficio paghe. Entrambe dicono di non aver mai nemmeno cercato un'altra eventuale occupazione, in quanto pienamente soddisfatte del proprio ruolo e dell'ambiente di lavoro.

"Vorrei pronunciare oggi un grazie che proviene dal cuore - ha detto l'ing. Chini consegnando alle signore un mazzo di fiori - per il supporto e il prezioso apporto che, con la proverbiale concretezza brianzola, hanno saputo dare all'azienda queste due donne, dimostrando di saper essere sempre locali e globali".

SIDERVAL: DA GIUGNO 2012 OPERATIVA L'ISOLA ROBOTIZZATA PER L'AUTOMAZIONE E LA MOVIMENTAZIONE DELLE BILLETTE.

Siderval ha portato a termine l'installazione di un'isola robotizzata per la movimentazione delle billette nella zona taglio e raggatura. Un investimento originato dalla volontà di incrementare ulteriormente gli standard di efficienza, qualità e sicurezza di una fase molto delicata della lavorazione, che precede l'estrusione della materia prima.



Dallo scorso giugno, grazie al nuovo impianto, la raggatura e la marcatura delle billette, il loro deposito nei grandi cassoni metallici per lo stoccaggio e la successiva alimentazione dei forni di riscaldamento delle stesse billette, avvengono in modo molto più semplice e performante.

Nel dettaglio, la movimentazione è effettuata da un robot antropomorfo KUKA con portata di 700 kg al polso, dotato di sistema di misura laser delle dimensioni della billetta e di verifica di quelle interne ai cassoni. Il robot è inoltre dotato di end effector di presa delle billette a gestione oleodinamica.

La movimentazione dei cassoni vuoti/pieni è affidata a due catenarie (una in entrata e una in uscita all'isola) e a una navetta traslante che alimenta le quattro baie in cui i cassoni ricevono le billette dal robot. La marcatura viene effettuata tramite un sistema a micro punti, mentre la raggatura è effettuata da una macchina appositamente progettata in stretta collaborazione con l'azienda costruttrice. L'isola è dotata di un sistema di supervisione che ne gestisce i vari componenti e la connette al sistema informativo centrale di gestione e programmazione della produzione.

OTTIME PROVE PER IL VALTELLINA RAFTING ASD ALL'EXO ITALIAN TOUR 2012



Nel meraviglioso contesto delle cascate delle Marmore sul fiume Nera si è svolto, nello scorso marzo, la "Marmore Falls Kayak Race", prima tappa dell'Exo Italian Tour 2012, campionato italiano d'alto corso di kayak. Il team Valtellina Rafting Asd, sponsorizzato Calvi Network e composto dal presidente Fernando Oliveras, Fabiano Mognol (Calvi S.p.A.), Luigi Paracchini e Jacopo Bagatta, si è presentato da protagonista all'ambita competizione che richiama i più bravi canoisti di tutta Italia. Fernando Oliveras è salito sul gradino più alto del podio nella categoria Master A, mentre Luigi Paracchini ha conquistato il terzo posto della categoria Junior. Sul torrente Gesso in provincia di Cuneo si è tenuto in maggio il secondo appuntamento del circuito Exo, la "KL Speed Kayaking", dove il Team Valtellina Rafting Asd si è confermato sul podio con Fernando Oliveras, secondo nella categoria master A, e Pierfranco Greco terzo della categoria Master C.

LIGHTBAY CALVI NETWORK: IL TEAM VELICO AL MELGES 32 EUROPEAN CHAMPIONSHIP



Si è svolto nell'abitual cornice delle acque di Porto Cervo, dal 28 al 1 luglio scorsi, il Campionato Europeo cat. Melges 32, evento organizzato dallo Yacht Club Costa Smeralda che ha richiamato 22 imbarcazioni in rappresentanza di 9 nazioni. In gara anche il team velico Lightbay Calvi Network di Carlo Alberini, piazzatosi all'11° posto finale.

"In generale sono contento perché la barca è sempre veloce in acqua - ha commentato Carlo Alberini - lo dimostrano i recuperi che siamo quasi sempre riusciti a compiere nelle 10 prove disputate. Anche le scelte tattiche sono risultate perfette. Certo, se non ci fosse stato qualche contrattacco di troppo saremmo stati un po' più avanti nella graduatoria finale, che tradizionalmente ci vede assestati al quinto-sesto posto".

SINERGIE DI SUCCESSO

La ricerca, lo sviluppo e l'attuazione di sinergie operative tra le realtà del nostro Gruppo è fonte costante di valore aggiunto per l'attività del Network Calvi. Ci piace in questo senso segnalare due casi particolarmente significativi di cooperazione tra realtà di diversi Paesi che hanno messo a frutto le rispettive competenze e tecnologie per ottimizzare tempi e qualità del servizio.

USA / ITALIA RATHBONE E FALCI PER IL NUOVO PROFILO A36

Lo sviluppo del nuovo profilo a V A36 da parte di Rathbone conta sulla fondamentale collaborazione con Falci. Grazie al lavoro svolto congiuntamente, Rathbone e Falci sono state in grado di garantire tempi rapidissimi di esecuzione: dalla laminazione della materia prima, avviata lo scorso giovedì 13 aprile presso lo stabilimento di Falci, alla consegna del campione di profilo finito al cliente di Rathbone, sono infatti trascorse solo due settimane, nel corso delle quali il profilo è stato laminato a caldo, inviato negli Stati Uniti, trafilato a freddo e consegnato.

Considerando inoltre che il pre-sagomato di Falci è rimasto fermo quasi una settimana alla dogana statunitense, si tratta di un risultato davvero eccellente. Il cliente è rimasto favorevolmente impressionato dal tipo di collaborazione instaurata tra le due aziende e dalla rapidità nella consegna. Ha prelevato i campioni e tutta la certificazione necessaria presso i locali di Rathbone giovedì 26 aprile per ripartire il giorno seguente e provvedere immediatamente alla consegna presso il proprio cliente finale. La perfetta realizzazione del progetto ha avuto il suo fattore determinante nello spirito di cooperazione tra gli staff delle due aziende, che hanno gestito con la massima rapidità le fasi di progettazione, sviluppo, produzione iniziale e finalizzazione del profilo.

FRANCIA / GERMANIA CEFIVAL E HOESCH PER LA FORNITURA AL GRUPPO COREANO DOOSAN

Dopo una partnership progettuale di circa tre anni con la coreana Doosan e Shell/Germany, la collaborazione tra Cefival e Hoesch ha condotto a un importante accordo di fornitura per il Gruppo Doosan. Attivo da oltre 100 anni nel settore del supporto alle infrastrutture (ISB), il Gruppo Doosan rappresenta attualmente una delle 5 più importanti realtà mondiali del settore.

Cefival e Hoesch hanno fornito al committente rispettivamente 54 e 70 ton di tubi alettati Inco 800, a cui si aggiungono i tubi omega, realizzati da Cefival in Inco 825.

I profili sono destinati alla costruzione di un impianto pilota di produzione energetica nella contea coreana di Taeon (300 MW) con l'ausilio della nuova tecnologia IGCC (ciclo combinato di gassificazione integrata) e di un sistema di gassificazione del carbone. La progettazione di questo impianto di produzione di energia termica è stata gestita dal noto gruppo coreano Kepco in stretta collaborazione con altri partner quali GE (turbina a gas), Air Liquide (unità di frazionamento dell'aria), Shell (tecnologia per il trattamento del gas di sintesi per la gassificazione del carbone) e Kowepo (gestore dell'impianto).



La sinergia sviluppata da Hoesch, Cefival e Doosan è la prestigiosa premessa per aprire nuovi canali e nuove opportunità sul mercato del supporto alle infrastrutture.

ITALIA CALVI S.P.A. E GNUTTI CARLO S.P.A. PER I BILANCIERI BMW

La necessità di ottimizzare i processi riducendo le operazioni di lavorazione e la conseguente necessità di "produrre saving" ha spinto la storica azienda bresciana Gnutti Carlo S.p.A. (che ha celebrato i 90 anni di attività proprio nel 2012) a individuare nella trafilatura a freddo la tecnologia ideale per la fabbricazione dei suoi bilanciari, tradizionalmente affidata a fonderie (con processi disamatic) e forgiatori (mediante stampaggio a caldo). In particolare la trafilatura a freddo per realizzare un bilanciario con profilo speciale, è risultata vincente nel settore motociclistico, per rispondere alle richieste di BMW relative ad un particolare bilanciario denominato "finger follower".

Calvi S.p.A. è stata identificata come partner ideale del progetto, confermando la sua leadership mondiale in questa tipologia di processo. Si è sviluppata così una prestigiosa collaborazione che ha condotto da un lato a un accordo commerciale tra le due aziende italiane e dall'altro a un accordo produttivo che contemplasse una prima fase di test e campionatura ed una seconda fase di produzione continuativa vera e propria.

Ad oggi il finger follower BMW viene prodotto da Calvi S.p.A., lavorato dalla consociata Gnutti allocata in Svezia e venduto all'azienda tedesca: un processo fluido e ormai consolidato, dalle eccellenti performance qualitative. Un risultato che costituisce la base di partenza per lo sviluppo di ulteriori partnership tra i marchi Gnutti e Calvi, sia nel settore delle due ruote, sia per i differenti comparti in cui Gnutti opera con successo da anni.

Filo diretto
con i lettori

Profili è sempre alla ricerca di nuove storie, di nuove idee, di nuovi spunti per raccontare il mondo Calvi Network e tutto ciò che ruota attorno alla vita ed all'attività delle nostre aziende.

Vi invitiamo a contribuire al costante miglioramento del nostro magazine: inviateci i vostri suggerimenti contattando la redazione al recapito email profili@calvinetwork.com