

La riapertura del mercato iraniano

Numerose opportunità per le nostre aziende in molteplici settori industriali, ma tanti rimangono i nodi normativi e finanziari da sciogliere

Daslav Brkic

Consulente- Vice Presidente ANIMP - Direttore Editoriale di *Impiantistica italiana*



Dopo l'accordo del 14 luglio 2015 (JCPOA - Joint Comprehensive Plan of Action) tra Iran, cinque Paesi membri del Consiglio di Sicurezza dell'ONU, la Germania e l'Unione Europea, con l'*Implementation Day* del 16 gennaio 2016 sono state sospese una gran parte delle sanzioni dell'Unione Europea e dell'ONU, mentre gli USA hanno sospeso qualcuna delle loro. In questo modo il mercato iraniano si è sostanzialmente riaperto alle società europee, offrendo enormi opportunità per le nostre imprese. Anche se c'è ancora molto da fare, l'accordo che ha permesso questa apertura toglie l'Iran dall'isolamento profondo e lo riporta nell'ambito dei Paesi coi quali il dialogo politico e commerciale diventa attivo e costruttivo. L'Iran è un Paese importante: ha grandi potenzialità, una lunga tradizione industriale sopravvissuta e se mai cresciuta in qualche modo durante gli anni dell'isolamento, una popolazione abbastanza istruita e soprattutto grandissime riserve di idrocarburi. L'Iran è anche al centro geopolitico di un'area nevralgica per gli equilibri mondiali con 300 ÷ 400 milioni di abitanti.

Tra tutti i Paesi dell'Unione Europea, il governo italiano è stato il leader indiscusso nella riapertura dei contatti già a partire dal novembre 2015. Non si contano le visite in Iran da parte di vari Ministri, *in primis* Calenda, Gentiloni, Martina, Delrio, culminate nel gennaio 2016 con la visita del Presidente Rouhani a Roma, sua prima destinazione "occidentale", e in aprile con la visita a Teheran del Presidente del Consiglio Renzi. Durante queste visite sono stati firmati numerosi accordi per la cooperazione tra varie aziende italiane e le loro controparti irania-

ne, mentre le istituzioni governative hanno messo in atto numerose iniziative molto utili per facilitare lo sviluppo delle attività commerciali.

Nel solo settore oil&gas, sono previsti nuovi investimenti nei prossimi anni per 200 miliardi di dollari

In Iran l'Italia rimane, anche dal punto di vista affettivo, in *pole position* per via di un indubbio *feeling* storico tra le due nazioni e dell'apprezzamento iraniano verso le aziende italiane che "non li hanno abbandonati" durante la lunga guerra con l'Iraq negli anni Ottanta.

Tantissimi sono i settori di potenziale interesse per le aziende italiane, che spaziano dal settore dei trasporti e *automotive* alle infrastrutture e all'agroalimentare.

Programma di investimenti nel settore oil&gas

Nel mondo dell'oil&gas, uno dei settori trainanti dell'industria iraniana, il Ministro del petrolio Bijan Zanganeh ha annunciato nuovi investimenti nel settore per 200 miliardi di dollari nei prossimi cinque anni.

In seguito, negli incontri con le nostre delegazioni, il Vice Ministro e l'allora Amministratore delegato di NIOC (National Iranian Oil Company), R. Javadi, nonché il Vice Ministro del Petrolio, Affari Internazionali, Amir H. Zamaninia, avevano definito come prioritari i seguenti settori.



Da sinistra: Stefano Cao, CEO della Saipem, Ivan Scalfarotto, Sottosegretario al Ministero dello Sviluppo Economico, e A. Yadgar, Managing Director della Razavi Oil&Gas Development Company, dopo la firma dell'accordo di collaborazione

- EOR (Enhanced Oil Recovery) per compensare il declino annuo di 300.000 bl/g di produzione), sviluppo dei campi già in produzione e sviluppo di quelli nuovi, in particolar modo attraverso le joint venture internazionali: per esempio South Pars, i campi lungo la frontiera con l'Iraq, i campi offshore. Quindi, massima concentrazione a sviluppare l'upstream, per sfruttare i loro bassissimi costi di produzione, stimato a seconda dei campi tra 2 e 10 \$/bl.
- Produzione del gas per l'export, verso l'Europa e l'Oman (e forse India) via condotte, e verso l'Asia via LNG: ripresa dei tentativi di costruire un impianto LNG, qualora trovassero un buon off-taker; vari progetti offshore, per esempio Farzad A e B graditi all'indiana ONGC.
- Petrochimica da gas, tecnologia in cui il Paese vuole ritornare a essere uno dei leader mondiali, al pari dell'Arabia Saudita. Grande enfasi sulle nuove "Special Economic Zones", in particolare la nuova zona di Chabahar, oltre lo stretto di Ormuz, verso l'India.

- Ambiente e conservazione dell'energia: enorme necessità di modernizzazione, non solo per migliorare la qualità dell'ambiente e ridurre le emissioni dei gas serra, ma soprattutto per evitare le inefficienze notevoli e ridurre gli enormi sprechi (vedi box...).
- Infrastrutture nel settore oil&gas: porti, condotte, *offsites & utilities* più moderni, grande enfasi sulla modernizzazione dell'automazione.
- Raffinazione: la capacità attuale è giudicata sufficiente dopo il completamento della raffineria di Bandar Abbas, ancora in corso. In futuro, per le loro raffinerie, forte richiesta di

Molte sono ancora le difficoltà: le aziende americane non possono essere coinvolte, l'esportazione di varie categorie merceologiche è proibita oppure soggetta a restrizioni e ad approvazione preventiva.

modernizzazione e di nuove unità di conversione del *fuel oil* per produrre più diesel, benzina e *jet fuel*.

Ovviamente, succederà poco o nulla senza gli investimenti internazionali, anche se la lista dei desideri oltrepassa i 200 miliardi di dollari preannunciati.

L'Iran si riapre all'Italia. Noi siamo pronti?

Nel "Vademecum per le imprese" di SACE una raccolta di regole per muovere i primi passi in Iran in modo efficace e tempestivo

Alessandro Terzulli
Chief Economist, SACE

Il ritiro delle sanzioni apre interessanti opportunità per le aziende italiane in una vasta gamma di settori - dai beni di consumo alle diverse tecnologie industriali - funzionali alla crescita di un Paese che conta su 80 milioni di consumatori e che punta al rafforzamento delle proprie infrastrutture. Tra i settori di opportunità spiccano l'oil&gas, il minerario, i trasporti, l'*automotive* e l'edilizia. Il governo iraniano mira ad attrarre tra i 30 e 50 miliardi di dollari di investimenti esteri annui per raggiungere gli obiettivi di crescita macroeconomica.

Tuttavia, non bisogna sottovalutare i rischi che il Paese ancora presenta e che possono determinare problemi di natura diversa (legale, documentale, operativa) per le aziende interessate a costruire o ripristinare rapporti commerciali o finanziari con controparti locali. Inoltre, il ripristino dei canali di pagamento e la disponibilità di finanza per sostenere interscambio e investimenti restano temi cruciali.

Come muoversi, dunque?

Regole d'oro per muoversi in Iran

SACE (Gruppo Cassa depositi e prestiti) ha sviluppato un *Vademecum per le imprese*, una breve raccolta di "regole d'oro" sui punti fondamentali su cui concentrarsi per muovere i primi passi in modo efficace e tempestivo: l'evoluzione del quadro sanzionatorio, la conoscenza del contesto operativo, la valutazione del potenziale di internazionalizzazione, la protezione degli investimenti, la promozione del business e la corretta perimetrazione delle attività in cui è possibile operare.

Soffermiamoci su cinque verifiche fondamentali da effettuare per fare business in Iran (per una consultazione completa del *Vademecum*: www.sace.it/iran).

Verificare i settori in cui si può fare business

A partire da gennaio non sono più sanzionati diversi settori dell'economia iraniana:

- finanziario, bancario e assicurativo;
- oil&gas e petrolchimico;
- shipping, cantieristica navale e trasporti; metalli;

SETTORI DI OPPORTUNITÀ

OIL & GAS
Previsti investimenti nel settore petrolifero per 20 miliardi di dollari con un aumento della produzione fino a 5 milioni/bg; raddoppio della capacità produttiva di gas da 220 a 400 mmc.

MINERARIO
Previsti investimenti per 15 miliardi di dollari finalizzati alla modernizzazione dei processi estrattivi e di lavorazione.

TRASPORTI
Previsto l'acquisto di 300 nuovi aerei nei prossimi cinque anni e investimenti per 5 miliardi di dollari per l'ampliamento della metro di Teheran.

AUTOMOTIVE
Pareo circolante (14 milioni di unità) molto vecchio; 2 milioni di immatricolazioni annue attese nel post-sanzioni.

EDILIZIA
Crescita della popolazione attesa a 100 milioni di abitanti entro il 2050.

“Snap-back” e autorizzazioni preventive

Rimangono però ancora molte difficoltà oggettive. Oltre a un certo numero di restrizioni ancora in vigore (come riportato nel box), rimane il dubbio se l'accordo raggiunto un anno fa terrà alla prova dei fatti e del tempo. Sulla stampa si legge ancora dei sospetti su varie forniture per usi non concordati, che potrebbero far saltare l'accordo. Inoltre, rimane ancora un atteggiamento molto sospettoso da parte degli Stati Uniti, Paese nel quale la liberalizzazione degli scambi con l'Iran non è ancora stata approvata dal Congresso, e forse non lo sarà per vario tempo.

Da notare che nel caso dell'Italia l'esportazione di alcune tipologie di merci non è ammessa e nel dubbio comunque si richiede l'approvazione preventiva da parte del Ministero dello Sviluppo Economico.

L'entusiasmo nell'investire in Iran oppure nei progetti con l'Iran è quindi moderato da varie limitazioni e dalla possibilità ancora reale di uno *snap-back*, ovvero del ritorno al regime sanzionatorio.

Svariati progetti lanciati (**tabella 1**) sono infatti per ora delle intenzioni, delle iniziative di “sviluppo”: aspetti e piani realizzativi, costi coinvolti, soprattutto il loro finanziamento, ma per ora sono raramente o quasi mai ancora operativi.

- software; oro e altri metalli preziosi.

Restano invece in vigore le sanzioni riguardanti sia le armi sia il programma nucleare oltre a quelle legate ad accuse di violazione dei diritti umani, di supporto al terrorismo internazionale.

Gli Stati Uniti hanno sospeso (non abrogato) le cosiddette sanzioni secondarie per le *non-US persons*, mentre resta valido il divieto all'operatività per i soggetti di diritto statunitense.

Verificare le controparti con cui si può fare business

È necessario accertare che le controparti iraniane non siano incluse nella lista dei soggetti che rimarranno sanzionati dopo il 16 gennaio 2016. Verso questi soggetti, oltre alla normativa EU direttamente applicabile, gli Stati Uniti manterranno le sanzioni secondarie (applicabili alle *non-US persons*). Più in generale, la riapertura del Paese richiederà inevitabilmente un processo di attenta selezione delle controparti dopo che anni di esclusione dai mercati internazionali hanno incrementato la presenza economica dello Stato nell'economia iraniana, limitando la concorrenza interna delle imprese locali e aumentando i rischi di corruzione.

Verificare le procedure normative e doganali vigenti

Visto il nuovo contesto internazionale, è logico attendersi un aggiornamento della normativa doganale iraniana ed è quindi fondamentale monitorarne l'evoluzione. Nel frattempo, oltre alle condizioni poste dal quadro sanziona-

torio, è bene informarsi anche su quelle della normativa iraniana che vietano, ad esempio, l'import di bevande alcoliche, di beni destinati al gioco d'azzardo e di altri beni che possano contrastare con la moralità pubblica.

Verificare la conformità dei contratti alla normativa nazionale e internazionale

Nella redazione dei contratti, oltre al rispetto del codice civile locale, che comprende alcuni elementi di diritto islamico (la cosiddetta *Sharia*), è necessario tenere conto delle peculiarità del sistema giuridico iraniano (per esempio il parziale riconoscimento di sentenze e arbitrati esteri, l'assenza del concetto di “forza maggiore” quale causa di risoluzione contrattuale).

Inoltre, tutti i contratti stipulati successivamente al 16 gennaio 2016 dovranno contenere clausole specifiche che facciano riferimento alla possibile evoluzione del quadro sanzionatorio (per esempio la cosiddetta clausola di *snap-back* sulla possibile reintroduzione delle sanzioni).

Verificare le modalità di pagamento consentite

Con la rimozione delle sanzioni, governo e controparti iraniane potranno nuovamente effettuare transazioni finanziarie internazionali purché queste non siano realizzate con controparti statunitensi, non prevedano l'intermediazione di banche Usa, non riguardino soggetti individualmente sanzionati. Attualmente 25 banche iraniane sono state riammesse al circuito SWIFT. Le autorità iraniane non consentono al momento l'emissione di lettere di cre-



DESK IRAN

Contatta il nostro desk dedicato all'Iran per conoscere le migliori opportunità di crescita e rendere il tuo export più competitivo.

+39 06 67 36 959
 sace.it/iran
 iran@sace.it

Segue a 22

Tab. 1 - Alcuni accordi nel settore upstream con aziende internazionali

Aziende iraniane	Aziende straniere (Paese)	Data della sigla
NIOC	Lukoil (Russia)	25 gennaio 2016
NIOC	Total (Francia)	24 marzo 2016
Governo Iraniano	Governo Indiano	9 aprile 2016
NIOC	Wintershall (Germania)	12 aprile 2016
NIGEC	Enel (Italia)	12 aprile 2016
NIOC	OMV (Austria)	6 maggio 2016
NIOC	CNPC (Cina)	17 maggio 2016
NIOC	Sinopec (Cina)	17 maggio 2016
NIOC	Zarubezhneft (Russia)	12 luglio 2016

Si teme ancora che la nuova situazione geopolitica crolli e che tutto torni come prima

Finanziamenti

La maggior parte degli investimenti sopra citati avranno bisogno di finanziamenti e garanzie internazionali.

La creazione di un finanziamento strutturato, su base *project financing* soprattutto per i grandi progetti, incontra ancora vari ostacoli. I principali sembrano essere:

- riluttanza da parte governo iraniano a rilasciare la "garanzia sovrana" per i progetti finanziati e da parte delle grandi aziende iraniane a pubblicare e far verificare i loro bilanci;
- ancora una certa diffidenza da parte di alcune

grandi banche europee verso il sistema finanziario iraniano, nonché il timore di un eventuale *snap-back*, che farebbe crollare i progetti in corso.

Pertanto, finora hanno avuto successo i finanziamenti dei progetti più piccoli (per esempio sotto 100 milioni di euro), oppure delle *tranche* più piccole dei grandi progetti, oltre a quelli, naturalmente, dove il Paese fornitore ha assunto tutti i rischi. Ci sono però anche dei progetti ad alto contenuto strategico, con altissime priorità, che le Autorità

SACE è molto attiva in Iran: ha aperto una nuova linea di credito, ma rimangono ancora molti problemi da risolvere

Continua da pag 21

dito confermabili.

La regolamentazione è però in rapida evoluzione e una serie di banche italiane ha già riattivato l'operatività nel Paese, ma il tema della finanza per sostenere l'interscambio e gli investimenti pronti a ripartire resta cruciale.

Anche la finanza accende i motori

"Siamo impegnati perché allo sforzo della comunità internazionale si unisca la fiducia e la ripartenza degli investimenti. Per l'Italia è importante investire sulle linee di credito [...] C'è bisogno di fare di più da parte di tutte le istituzioni bancarie". Così Renzi, nel corso della missione governativa a Teheran lo scorso aprile, ha condiviso con Rohani la necessità di "muoversi più velocemente" nel settore bancario dopo la fine delle sanzioni.

Oltre ai riflessi dell'atteggiamento americano, un altro fattore di complessità in ambito finanziario risiede nella fragilità del sistema iraniano, che rende difficile trovare dei partner solidi. Nel Paese ci sono 31 istituti di cre-

dito, con un Core Tier I medio del 6,3% (un livello di patrimonializzazione molto basso rispetto agli standard europei) e un livello significativo di crediti in sofferenza (in media al 20% degli attivi, con punte fino al 40%).

SACE sta selezionando gli operatori iraniani più solidi e, grazie alle collaborazioni attivate con le tre principali banche private del Paese (Bank Pasargad, Bank Parsian e Saman Bank), ha in corso di finalizzazione le prime operazioni a sostegno di forniture italiane in Iran: esportazioni di piccole e medie imprese italiane a PMI iraniane. In un contesto complesso come quello dell'Iran, il primo business a ripartire è proprio quello delle imprese di dimensioni piccole e medie. Come Plas Mec, PMI varesina, che con SACE è riuscita a esportare in tutta sicurezza i suoi macchinari in Iran.

SACE ha messo a disposizione 800 milioni di euro di linee di credito destinate a sostenere operazioni di export di macchinari e beni di consumo da parte di PMI italiane: di questi, 500 milioni di euro sono relativi a una linea di trade finance di SACE; 300 milioni sono relativi a una linea di credito sviluppata con Banca Popolare di Sondrio.



La foto della firma dell'accordo di collaborazione tra Assomiteraria (D. Brkic, all'epoca Consigliere) e Sipiem (Society of Iranian Petroleum Industry Equipment Manufacturers) (Mr. Reza Khyamian, Chairman) è subito apparsa nella prima pagina del Tehran Times



Claudio Andrea Gemme, **Presidente ANIMP e ANIE**, firma l'accordo di collaborazione con APEC (Association of Petroleum Engineering Contractors)



Il Vice Ministro del petrolio con delega al commercio e ai rapporti internazionali, Amir H. Zamani, ha dato un grande contributo al workshop sull' oil&gas. Qui coi moderatori dott. Riccardo Monti, all'epoca presidente dell'ICE, e l'Autore di questo articolo, sig. Dastev Brkic

iraniane finanziano interamente coi propri mezzi – e che quindi procedono. Inoltre, molti *developers* privati trovano modo di organizzare dei sistemi di compensazione in prodotti, con degli accordi di *counter-trade*.

È anche verosimile che l'ingresso delle International Oil Companies (IOC), come investitori nell'*equity* dei nuovi progetti, oppure nelle aziende a partecipazione mista, potrebbe sbloccare queste situazioni. Questo dovrebbe essere il fattore critico di successo per lo sviluppo futuro. Finora le IOC hanno acquistato partite di petrolio, ma non hanno iniziato a investire.

È probabile che questi nuovi investimenti e passi più decisi e radicali avvengano nei prossimi mesi e anni, una volta che avrà preso piede la nuova legge "Iranian Petroleum Contract", recentemente promulgata dal Governo iraniano, che dovrebbe regolare i rapporti tra investitori, fisco, definire le condizioni per i nuovi investimenti ecc.

Iranian Petroleum Contract (IPC)

Il 22 agosto scorso il Vice Presidente Eshaq Jahangiri ha emesso un *executive order* affinché il Ministero del Petrolio iniziasse a usare il nuovo modello contrattuale Iranian Petroleum Contract (IPC), ratificato dal governo iraniano all'inizio del mese.

Dopo due anni di dibattito interno e fortissime opposizioni, è stata finalmente promulgata la nuova tipologia di contratto per l'esplorazione e produzione del petrolio e del gas insieme ad aziende internazionali!

Questo nuovo modello contrattuale fu preannunciato già in novembre 2015, all'epoca con pochi dettagli, ma la promulgazione venne continuamente ritardata, apparentemente per via dell'opposizione politica da parte dell'ala più conservatrice, timorosa di concedere troppo alle aziende internazionali. Infatti, l'IPC, una forma modificata del cosiddetto "Production Sharing Agreement", dovrebbe permettere la creazione di joint venture tra la NIOC, compagnia petrolifera statale, e i partner internazionali, eludendo la costituzione iraniana, che non permette la condivisione della proprietà delle riserve con gli stranieri.

Le principali novità, rispetto ai modelli utilizzati in precedenza, e che comunque continueranno a essere usati in altri progetti, sono:

- periodi contrattuali più lunghi, fino a 20 o 25 anni, dall'inizio dell'investimento;
- permesso all'investitore internazionale di essere coinvolto durante le fasi di *operations* e produzione;

Tab. 2 - Campi di petrolio e di gas che potrebbero essere offerti a partner internazionali, sotto il nuovo schema contrattuale IPC

Campi di petrolio	Campi di gas
South Azedegan	South Pars (Phase 11)
South Pars Oil Layer	Farzad-A
Changuleh	Balal
Darquain (Phase 3)	Kish
Golshan & Ferdowsi	North Pars
Jufair	Golshan & Ferdowsi
Sepehr	Khami Fields
Sohrab	Aghar
Band-e-karkheh	Halegan
Arvand	Sefid-Baghoun
Susangerd	Sefid-Zakhour
	Dey
	Karun-Bangstan & NGL-1700

- remunerazione legata alla produttività, come incentivo per una maggiore efficienza;
- incentivi per i progetti più rischiosi e per il trasferimento della tecnologia.

Inizialmente, l'applicazione di questo modello in collaborazione con le IOC sarà limitata ai soli campi che l'Iran condivide coi Paesi vicini (tabella 2), e che dalla parte iraniana sono per ora meno sviluppati. Altrove, saranno utilizzati i modelli in Iran più tradizionali: per esempio, il modello contrattuale *buy-back*, non gradito alle *major* petrolifere e giudicato troppo rischioso nel contesto iraniano, oppure EPCF (Engineering, Procurement, Construction and Financing).

Infatti, recentemente, il nuovo Amministratore Delegato di NIOC, Ali Kardor, è tornato a parlare dell'applicazione futura proprio di questi contratti non graditi, del tipo *buy-back*, nonché EPCF. È come se l'entrata in vigore dell'IPC fosse volutamente rallentata. D'altro canto, l'ingresso delle IOC è essenziale per portare le tecnologie di punta e facilitare gli investimenti richiesti per la modernizzazione e per l'espansione della capacità produttiva. Da un livello medio di produzione del greggio di



Intervento del Presidente del Consiglio Matteo Renzi

2,89 milioni di b/g a fine 2015, poco prima che le sanzioni fossero tolte, l'industria locale è riuscita coi propri sforzi ad aumentare la produzione a 3,49 milioni di b/g in giugno, sfruttando prevalentemente una *spare capacity* già esistente (quest'ultimo livello di produzione era, più o meno, il livello massimo stabile prima delle sanzioni). Però, per raggiungere il target di 4 milioni di b/g a fine settembre del 2016 e 4,8 milioni di b/g nei prossimi 5 anni, saranno necessari grandi nuovi investimenti.

Ora come ora, il Vice Ministro del Petrolio con delega ai rapporti internazionali, Hossein Zamaninia, ha affermato che i primi 15 progetti *upstream* saranno annunciati e messi in gara con la firma dei primi contratti già entro metà ottobre: una schedula molto aggressiva e ambiziosa. Invece, il capo della NIOC Ali Kardor è molto più cauto.

La nuova legge sull'IPC dovrebbe coprire pure gli aspetti progettuali e realizzativi, la parte EPC (Engineering, Procurement e Construction), soprattutto dando delle linee di guida precise sul "contenuto locale" (*local content*). Anche se per ora queste normative non sono note in tutto il dettaglio necessario, si prevede un obbligo per il contenuto locale tra 30 e 50÷55% del valore totale di un nuovo investimento.



Panoramica della sala in occasione della firma dell'accordo

Misure restrittive rimanenti nei confronti dell'Iran

Implementation day

Il 16 gennaio scorso (*Implementation Day*) è entrato in vigore il Regolamento n. 1861/2015 (approvato dalla UE il 18 ottobre 2015) che abroga alcune misure restrittive precedenti, fra le quali quelle relative a:

- attrezzature e tecnologie per la prospezione, produzione e raffinazione di idrocarburi nonché per l'industria petrolchimica;
- investimenti nei settori petroliferi, gasiero petrolchimico nonché ai servizi connessi.

Sanzioni che restano in vigore

Per l'Unione Europea rimangono in vigore alcune restrizioni all'esportazione di determinati beni in Iran. Dovrà essere preventivamente autorizzata (per l'Italia dal Ministero dello Sviluppo Economico – Commercio con l'Estero):

- l'esportazione di beni riportati nell'elenco del Gruppo dei Fornitori Nucleari;
- l'esportazione dei beni *dual use* (ovvero beni che possono avere un uso sia civile, sia militare) secondo l'ordinaria procedura applicabile all'esportazione di beni a duplice uso fuori dall'UE (Regolamento n. 428/2009);
- l'esportazione dei beni che, seppur non compresi tra i beni *dual use*, si ritengono a rischio di proliferazione nucleare (beni definiti "quasi duali");
- l'esportazione di grafite e acciai speciali;
- l'esportazione di *software* per integrare i processi industriali legati ai beni soggetti a restrizione.

Rimane vietata l'esportazione di prodotti nell'elenco comune delle attrezzature militari, di beni riportati nell'elenco del regime di non proliferazione missilistico e di beni che possono essere utilizzati per la repressione interna e per il controllo delle telecomunicazioni.

Attività permesse

Considerato quanto premesso in merito al mantenimento di alcune restrizioni e alla necessità di autorizzazione preventiva per lo svolgimento di talune attività, si può concludere che per una società europea è possibile:

- avviare investimenti nel settore oil&gas e petrolchimico in Iran;
- avviare relazioni con la società petrolifera di Stato iraniana NIOC. Infatti, con l'*Implementation Day*, NIOC è stata cancellata dalla lista UE delle entità soggette ad *asset freeze* e con le quali è vietato eseguire transazioni. La società è stata anche eliminata dalla lista SDN USA (anche se i suoi beni negli USA restano congelati). Pertanto, una società europea non potrà incorrere in sanzioni "secondarie" statunitensi in ragione dell'esecuzione di eventuali transazioni con essa;
- importare ed esportare con l'Iran o commerciare gas, greggio, prodotti petroliferi, raffinati e petrolchimici iraniani;
- assicurare o riassicurare attività nel settore energetico iraniano;
- eseguire transazioni attraverso le banche iraniane eliminate dalle *black list*. Mentre ciò sarà impedito con quelle che restano "listate" (tra queste: Bank Sepah, Bank Saderat, Bank Ansar e Bank Mehr). Non sarà possibile eseguire transazioni finanziarie attraverso tali banche neppure nel caso in cui si tratti dell'intermediario finanziario di una eventuale controparte commerciale iraniana non "listata";
- trasferire fondi dall'Unione Europea all'Iran purché non vengano utilizzati istituti finanziari "listati" e i fondi non siano indirizzati, direttamente o indirettamente, a soggetti "listati".

Dal punto di vista industriale iraniano, proteggere e promuovere l'industria locale è perfettamente ragionevole, ma per questa rapida ondata di investimenti necessaria, sarà molto difficile organizzare dei finanziamenti e garanzie dovute, se la percentuale *untied* del finanziamento, da far eseguire a ditte locali, dovrà essere così alta, magari dell'ordine del 50%.

Tessuto industriale iraniano

Storicamente, rispetto agli altri Paesi di quell'area asiatica e mediorientale, Iran è sempre stato un Paese con un grado di sviluppo industriale abbastanza elevato. Dicono, e siamo pronti a crederlo anche senza aver visto le statistiche, che l'Iran abbia il maggior numero di laureati in ingegneria

Opportunità in molti settori industriali

Come Cannon intende rafforzare la propria presenza in questa area mediorientale

Alessandra Leni

Corporate Marketing Manager, Cannon SpA

L'Iran ha deciso di intraprendere una strada di ammodernamento e sviluppo dell'edilizia in ambito urbano, sanitario e turistico, dando particolare enfasi all'efficienza energetica; inoltre, nell'ambito del piano di sviluppo industriale i settori individuati come prioritari sono il petrolchimico e l'automotive.

Tutti questi mercati sono destinatari delle tecnologie Cannon, dunque le premesse per consolidare la nostra presenza in questa area sembrano promettenti. Negli ultimi vent'anni abbiamo mantenuto il presidio nel settore automotive, arrivando a una trentina di referenze in macchine per la schiumatura del poliuretano per sedili, volant e cruscotti. Oggi il settore è in forte sviluppo e desideriamo consolidare la nostra presenza, il supporto del nostro partner locale "storico" sarà determinante.

Per ciò che riguarda il settore petrolchimico e oil&gas in generale, la situazione è più complessa in quanto l'embargo ha necessariamente costretto le nostre aziende a ridurre i rapporti con il Paese. Riprendere il contatto diretto con il mercato iraniano non è semplice poiché diversi fattori costituiscono significative barriere di ingresso:

- l'affermata presenza di fornitori ed EPC contractor provenienti da Paesi che non erano coinvolti dalle restrizioni economiche e finanziarie verso il Paese;
- la presenza di aziende iraniane competitive a livello economico e tecnologico;
- l'imposizione di local content nei futuri contratti con gli EPC contractor internazionali.

Le incognite politiche della nuova presidenza Usa, il rapporto tra Iran e Arabia Saudita e l'andamento del prezzo del barile rendono il quadro ancora più complesso e incerto. Attualmente stiamo approfondendo i mercati di

riferimento per individuare le nicchie in cui siamo in grado di essere competitivi, individuando partner locali e, aspetto da non trascurare, stiamo analizzando attentamente il complesso quadro tecnico-amministrativo che regola ancora oggi l'esportazione verso l'Iran.

Politiche energetiche

Per liberare risorse energetiche da destinare all'esportazione, il Paese sta implementando una politica di riduzione dei consumi energetici interni.

L'ambizioso piano prevede entro il 2016 la riduzione dei consumi di un terzo ed entro il 2021 del 50% rispetto al 2010, per un totale cumulato di 5000 MMboe.

I settori che attrarranno la maggior parte dei 192 miliardi di USD stanziati sono: industria (20%), produzione e distribuzione energia (40%), edifici (26%), trasporti (11%). Il Governo interviene con un sistema simile ai nostri certificati energetici, favorendo l'ingresso di investitori secondo la formula EPC (Energy Performance Contract), in base al quale il risparmio energetico costituisce il ritorno dell'investimento. In particolare, i primi interventi previsti sono:

- l'impiego di materiali termoisolanti in edilizia;
- il rinnovo del parco taxi, bus e mezzi pesanti;
- lo sviluppo del trasporto pubblico (ferrovia e metropolitana);
- l'ampliamento della rete di distribuzione di gas naturale per favorire la riduzione dell'impiego di idrocarburi liquidi;
- la sostituzione di tutte le pompe diesel utilizzate in agricoltura, con pompe elettriche;
- l'obbligo di acquisto di elettrodomestici a basso consumo energetico.



Hassan Rouhani, Presidente dell'Iran



Intervento di Maurizio Martina, Ministro delle politiche agricole alimentari e forestali



Intervento di Graziano Delno, Ministro delle infrastrutture e dei trasporti

al mondo dopo gli Stati Uniti e la Federazione Russa. In ogni caso, vediamo un Paese abbastanza avanzato dal punto di vista tecnico, industriale e organizzativo, con un'ottima classe imprenditoriale molto attiva e abbastanza internazionalizzata. Durante il periodo di isolamento nell'ultimo decennio, il Paese ha sviluppato in modo autarchico vari settori industriali. Per esempio, l'industria automobilistica locale produce dei modelli progettati e realizzati interamente in Iran, sotto dei *brand* propri. Nel settore oil&gas, le aziende locali e i *general contractor* iraniani presentano qualità e competenze di buon livello, anche se naturalmente manca il *know-how* avanzato di quelli occidentali. Possono fare autonomamente vari progetti di medie dimensioni, con un contenuto tecnologico non particolarmente elevato. Mancano anche le certificazioni. Durante gli anni dell'embargo l'industria locale è riuscita a costruire un certo numero di progetti in maniera autonoma, acquisendo così una discreta esperienza nella progettazione, forniture e realizzazioni complessive. Generalmente, il livello di competenza è più alto di quello che ci saremmo aspettati rientrando nel Paese.

Il tessuto industriale iraniano è abbastanza sviluppato e molto imprenditoriale. Con la politica del *local content*, sottolineata dalle Autorità iraniane, la *partnership* con le imprese locali sarà un fattore critico di successo

Comprensibilmente, ne consegue un certo orgoglio da parte di un *establishment* locale fiero di essere sopravvissuto durante gli anni difficili dell'autarchia e dell'isolamento e ora timoroso di essere messo da parte dai *new entrant* stranieri. Pertanto, dal punto di vista delle aziende internazionali che vorrebbero entrare oppure rientrare in Iran, saranno sicuramente dei *must* le collaborazioni con aziende locali, sia coi produttori che coi *contractor*.

Supporto per attività B2B

Per chi fosse interessato a entrare oppure ad approfondire la conoscenza del mercato iraniano, il nostro Governo ha messo in atto tutta una serie di provvedimenti e facilitazioni: numerose attività ad alto livello dei Ministeri degli Esteri e dello Sviluppo Economico, un *team* locale dell'ICE competente, molto *know-how* presso l'Ambasciata, grande attivismo di SACE, non limitato solo a formulare garanzie ma allargato per fornire tutta una serie di servizi utili, un presidio continuo di Confindustria, che organizza missioni, incontri B2B e che generalmente fornisce informazioni e assistenza molto utili.

Inoltre, per facilitare i contatti con l'industria iraniana, ANIMP, ANIE e Assomineraria hanno firmato due accordi di collaborazione con due grandi associazioni iraniane: APEC (Association of Petroleum Engineering Contractors) e SIPIEM (Society of Iranian Petroleum Industry Equipment Manufacturers). Queste due associazioni rappresentano quasi tutta l'industria iraniana del settore oil&gas, sia i produttori che i contraenti generali, e sono molto interessate a sviluppare delle collaborazioni concrete con le aziende italiane.

Il Governo, la Confindustria e le Associazioni industriali italiane sono molto attivi per facilitare le attività delle imprese

Conclusioni

Il segreto del successo per le aziende internazionali e italiane in Iran, quindi, sarà realizzare dei progetti nei quali sarà possibile mettere insieme tutti questi fattori cruciali:

- identificare le iniziative di interesse e con priorità riconosciute dalle imprese e soprattutto dalle autorità iraniane;

- coinvolgere a fondo il maggior numero possibile dei partner locali;
- definire dei contratti accettabili a tutte le controparti;
- sviluppare degli schemi di finanziamento "bankabili", che diano garanzie adeguate a tutti i player.

Il tutto, non certo un'impresa facile! Infatti, la maggior parte degli accordi di collaborazione firmati negli ultimi sei mesi hanno per oggetto proprio lo sviluppo dei nuovi progetti, nel senso più ampio: sviluppo degli accordi di *offtake* per i prodotti, definizione dei piani di realizzazione con relativi tempi e costi, creazione di schemi di finanziamento e garanzie. Però, nonostante le difficoltà, rimane elevata l'attrattività potenziale del mercato iraniano: si dice che la maggior parte dei nuovi progetti proposti – soprattutto quelli più tradizionali onshore – sarebbero redditizi anche col prezzo del petrolio a soli 10 dollari al barile! Pertanto, nel nostro settore oil&gas, quello iraniano potrebbe diventare facilmente uno dei mercati mondiali di maggior interesse.



Daslav Brkic

Dopo una carriera pluridecennale nell'industria dell'impiantistica nei settori oil&gas, environment, power e telecomunicazioni, nel 2016 ha iniziato una nuova attività di consulenza di direzione aziendale nel marketing e nel *business development* internazionale.

La sua esperienza include molteplici incarichi nel *business development*, vendite, ricerca e sviluppo tecnologico, *licensing*, sviluppo e pianificazione strategica, negli USA, in Gran Bretagna, Olanda e Italia, inizialmente con UOP, ABB e Sirti. Dal 2002 in Saipem (all'epoca Snamprogetti), dove come Senior Vice President ha diretto fino al 2016 il *Business Development*, la Pianificazione Strategica, la Comunicazione e le Relazioni Istituzionali, nonché lo Sviluppo Tecnologico e il *Licensing*.

Dopo la laurea in Ingegneria Chimica presso il

Politecnico di Milano nel 1975, ha conseguito un Dottorato di Ricerca in Ingegneria Chimica da un programma congiunto tra il Politecnico di Erlangen-Norimberga, Germania, e il Politecnico di Milano. In seguito, ha frequentato il programma MBA presso la University of Chicago e corsi *executive* di strategia industriale presso la Stanford University.

Oggi è Vice Presidente dell'ANIMP e Direttore Editoriale di *Impiantistica italiana*; membro dei Comitati Tecnici per l'Internazionalizzazione di Confindustria. È stato Consigliere e *board member* di Assomineraria, World Energy Council, Society of Petroleum Engineers e altre associazioni industriali internazionali e italiane.

Ha scritto e/o presentato a convegni internazionali e nazionali più di 100 memorie.



Alessandro Terzulli

In SACE dal 2006, attualmente è anche docente presso l'Università Cattolica di Milano, dove tiene un corso sui mercati globali e il rischio paese. In precedenza ha lavorato come economista presso il

Centro Studi e Ricerche di Confindustria, concentrandosi in particolare sullo studio dei settori industriali italiani, la redditività e la struttura di finanziamento delle imprese



Alessandra Leni

Laurea in Ingegneria Gestionale conseguita al Politecnico di Milano. Dopo un'esperienza in Confindustria, ha lavorato per Walter Tosto SpA come Key Account e Business Development Manager. Entra-

ta in Cannon nel 2011 come Marketing Manager di Bono Energia, oggi segue l'attività di marketing per tutte le linee di business del gruppo.

The Reopening of the Iranian Market

The suspension of the sanctions against Iran by the European Union and by the United Nations (but not yet by the USA) opens major opportunities, foremost in oil&gas, infrastructure, automotive, agriculture and health care markets – although there is still a danger of a 'snap-back' and return to the previous sanction regime. In the oil&gas sector investments of 200 B \$ are expected over the next five years, to satisfy the pent-up needs of one of the major world players with huge reserves of hydrocarbons - if financing can be arranged. After a decade of isolation, the Iranian industry has been found very entrepreneurial and with good capabilities. The new legislative framework IPC - the 'Iranian Petroleum Contract' should make foreign investment somewhat easier. The Italian Government and industry have been at the forefront of initiatives to re-enter the country by starting to develop numerous new projects and partnerships. Risks are still high and difficulties abound, but there is a fundamental optimism for the success of those entrepreneurial companies who will succeed in developing sound project financing packages and partnerships with local companies.

Giuliano Busetto designato nuovo Presidente di ANIE

Il Consiglio Generale di ANIE Confindustria (Federazione Nazionale delle Imprese Elettrotecniche ed Elettroniche) ha designato Giuliano Busetto come prossimo Presidente della Federazione.

Busetto guida dal 2008 il settore industriale di Siemens Italia nelle sue diversificate organizzazioni, con responsabilità allargata ad alcuni Paesi dell'area mediterranea, conducendo le attività - oggi strutturate nelle due divisioni Digital Factory e Process Industries and Drives - ai primi posti per volumi e performance nel ranking mondiale del Gruppo. Ha inoltre vasta esperienza associativa, in quanto presidente dal 2010 di ANIE Automazione, l'associazione che in ANIE Federazione rappresenta il punto di riferimento italiano per le imprese fornitrici di tecnologie per l'automazione di fabbrica, di processo e delle reti.

Giuliano Busetto ha ottenuto la fiducia del Consiglio Generale di ANIE con un programma che punta su tre tematiche fondamentali per l'intera industria italiana e trasversali al vasto ambito delle imprese ANIE: le infrastrutture intelligenti, l'energia, la digitalizzazione del manifatturiero.

Il programma del Presidente designato, che prevede anche altri temi caratterizzanti - tra cui il rafforzamento dei rapporti con le imprese committenti, gli enti e le associazioni di clienti e mercati affini ad ANIE, l'internazionalizzazione, il supporto sul nuovo Codice degli appalti pubblici, la Ricerca e Sviluppo, l'Education - verrà realizzato con una squadra di 5 Vice Presidenti, che verranno presentati all'assemblea della Federazione convocata per il prossimo mese di novembre



Vademecum sui trasformatori

È disponibile il volume realizzato da ANIE Energia sul tema "I trasformatori dei costruttori associati ad ANIE", un vademecum per evidenziare quali sono le caratteristiche dei trasformatori di qualità prodotti dalle aziende associate, nella consapevolezza che la qualità è un fattore determinante per promuovere l'innovazione, la competitività, l'internazionalizzazione del sistema produttivo nazionale, oltre che il valore del capitale umano addetto a questo comparto strategico.

Le aziende associate a ANIE Energia rappresentano un comparto strategico e di vitale importanza per l'intero tessuto economico italiano.

I primi capitoli illustrano le due principali tecnologie di trasformatori, isolati in olio e isolati in resina (a secco). Vengono poi spiegate le loro applicazioni e gli obblighi legislativi derivanti dalla recente pubblicazione del Regolamento della Comunità Europea n. 548/2014, relativo alla progettazione Ecodesign dei trasformatori di potenza e di distribuzione. Infine, sono forniti i dati più aggiornati relativi al comparto industriale dei produttori di trasformatori elettrici, comprese le aziende che operano nella costruzione i trasformatori di piccola potenza.

Le aziende ANIE sono in possesso delle principali certificazioni di garanzia della qualità e, attraverso il volume, è possibile informarsi nel dettaglio su tutti i controlli di processo che vengono svolti dalle imprese dalla fase di ricezione dei materiali, attraverso l'intero processo produttivo fino ad arrivare alle attività di post-vendita.

Il Gruppo Trasformatori di ANIE Energia è costituito da 24 aziende per un fatturato totale nel 2015 di 430 milioni di euro e che rappresentano circa l'80% del mercato.

Il volume è disponibile gratuitamente on line sul sito della Federazione ANIE.



Guida tecnica sulle cabine elettriche MT/BT

È disponibile la nuova "Guida Tecnica cabine elettriche MT/BT" (media tensione / bassa tensione) realizzata da ANIE Energia, l'associazione che, all'interno di ANIE Confindustria, rappresenta le aziende che producono, distribuiscono e installano apparecchiature, componenti e sistemi per la generazione, trasmissione e distribuzione di energia elettrica per il suo utilizzo efficiente nelle applicazioni industriali e civili.



La Guida Tecnica sulle cabine elettriche MT/BT è frutto dell'esperienza dei costruttori leader nella progettazione e costruzione di cabine elettriche di distribuzione MT/BT e relativi componenti installati, associati a ANIE Confindustria, che hanno condensato nel documento il loro know-how. La Guida tratta i riferimenti normativi da seguire nella progettazione di una cabina elettrica MT/BT, sia prefabbricata sia non prefabbricata, dando delle indicazioni per meglio seguire i dettami normativi. Negli ultimi anni infatti sono state aggiornate diverse norme, tra cui le regole di connessione alla rete, la guida alla realizzazione delle cabine (CEI 99-4) e il DM dei Vigili del Fuoco sulla prevenzione incendi quando vi sono liquidi isolanti combustibili. Inoltre, si approfondiscono anche tutti i riferimenti normativi e alcune indicazioni progettuali dei principali componenti che vengono installati in una cabina elettrica MT/BT, ovvero il quadro di MT, il trasformatore e il quadro di BT. Altri argomenti che vengono trattati sono l'inquinamento elettromagnetico della cabina e il sistema di distribuzione che può essere in cavi oppure in condotto sbarre. Il sottogruppo Cabine Elettriche MT/BT di ANIE Energia è composto da 25 aziende con un fatturato complessivo di 29 milioni di euro nel 2015 che rappresentano più dell'80% del mercato.

Il volume è scaricabile dal sito ANIE nella "Sezione Servizi/Pubblicazioni Tecniche e Studi/Pubblicazioni Tecniche".



Il bilancio del lavoro nei primi 12 mesi di Presidenza



Claudio Andrea Gemme
Presidente ANIMP

Cari Associati, dal giugno 2015 ricopro la carica di Presidente ANIMP. Ho accolto con grande piacere la nomina che mi è stata proposta e sono grato a tutti coloro che mi hanno concesso la fiducia di guidare l'associazione per il biennio 2015/2017. Nel mio primo editoriale, in qualità di Presidente, pubblicato sulla nostra rivista *Impiantistica Italiana* (n. 4, luglio/agosto 2015), ho ricordato che la mia frequentazione di ANIMP è iniziata contestualmente alla mia attività professionale. Anche per questo il mio legame con ANIMP è profondo.

Dal punto di vista industriale è soddisfacente la tenuta (in termini di ricavi, portafoglio ordini, maestranze) del settore degli impianti industriali, rappresentato da ANIMP, anche negli anni in cui gli effetti della crisi economica e finanziaria sono stati pesanti.

In tanti anni di partecipazione alla vita associativa ho potuto apprezzare le molteplici attività promosse che hanno prodotto risultati tangibili sia per l'accrescimento delle conoscenze (per le persone e per le aziende) sia per lo sviluppo del business (per le aziende). Basti pensare alla vivacità delle nostre Sezioni, veri gruppi di lavoro permanenti, che registrano la partecipazione di molte persone alle riunioni periodiche. Dal punto di vista industriale è soddisfacente la tenuta (in termini di ricavi, portafoglio ordini, maestranze) del settore degli impianti industriali, rappresentato da

ANIMP, anche negli anni in cui gli effetti della crisi economica e finanziaria sono stati pesanti. La presenza delle nostre aziende si è consolidata a livello internazionale, grazie anche all'intraprendenza di "entrare" in Paesi in cui non c'era consuetudine di relazioni commerciali.

Sempre nell'editoriale ho indicato gli obiettivi che intendo perseguire nel corso del mandato di Presidenza:

- consolidare le relazioni tra i produttori di componenti di impianto, general contractor e accademia per creare una filiera dell'impiantistica italiana forte e coesa, capace di competere, con maggiore successo, nel mercato mondiale;
- rafforzare il ruolo di ANIMP nell'ambito delle rappresentanze associazionistiche attraverso l'adesione al sistema confindustriale e conseguente riconoscimento ad ANIMP della rappresentanza dei general contractor;
- sviluppare una politica per i giovani per accrescere le capacità di innovazione e ricerca, i motori dell'industria, in particolare quella manifatturiera, per riportare il nostro Paese verso una crescita stabile.

Le attività di ANIMP

Doveroso, da parte mia, ricordare le attività che l'Associazione sviluppa da anni grazie alla solida organizzazione e al contributo delle persone che partecipano attivamente alle singole iniziative, apportando lavoro, competenze, passione, disponibilità a condividere le proprie esperienze:

- l'organizzazione di convegni, workshop e seminari promossi dalle Sezioni, sempre molto frequentati,



- con punte di oltre 300 partecipanti per evento;
- la costante collaborazione con IPMA (International Project Management Association), di cui ANIMP è la Member Association per l'Italia. Favorisce lo sviluppo delle tematiche di project management e consente il collegamento con le Member Association degli altri Paesi, un eccezionale network internazionale che conta 64 aderenti;
- la certificazione IPMA per le attività di project management. Si rivolge sia alle persone (secondo lo standard ICB, Individual Competence Baseline) sia alle organizzazioni (secondo lo standard OCB, Organisation Competence Baseline). Nel 2015 gli esami di certificazione sono stati sostenuti da più di 400 persone, valore massimo, su base annua, conseguito in ANIMP;
- l'attività editoriale ha come riferimento principale la pubblicazione delle riviste *Impiantistica Italiana* (sei numeri all'anno) e *Industrial Plants* (un numero all'anno), che sono conosciute, lette e apprezzate da un numero crescente di persone anche grazie all'inserimento on line sul sito web dell'associazione. Oltre alle riviste, ANIMP continua anche la pubblicazione di testi su temi di interesse tecnico;
- la partecipazione ai corsi di formazione ha confermato nel 2015 i numeri registrati l'anno precedente: poco meno di 500 persone, a testimonianza della validità dei contenuti e delle modalità dei temi trattati per merito dei docenti e manager, i veri protagonisti della formazione ANIMP.

Gli obiettivi della Presidenza

Il mio primo impegno quale Presidente è stato quello di perseguire l'adesione di ANIMP al sistema di rappresentanza confindustriale. ANIMP da anni aveva posto in agenda il conseguimento di una maggiore rappresentatività del settore impiantistico a livello istituzionale.

Con l'adesione, dal 1° gennaio 2016, di ANIMP alla Federazione ANIE, federazione di primo livello, la nostra associazione è riconosciuta a livello di Confindustria con la rappresentanza dei general contractor

Con l'adesione, dal 1° gennaio 2016, di ANIMP alla Federazione ANIE, federazione di primo livello, la nostra associazione è riconosciuta a livello di Confindustria con la rappresentanza dei general contractor. ANIE ha conseguentemente ottenuto l'attribuzione dei codici Ateco relativi alle attività economiche di pertinenza dei general contractor:

- 71.12.2000 "Servizi di progettazione di ingegneria integrata";

- 71.12.2001 "Attività di consulenza tecnica, di progettazione, direzione dei lavori, piani di manutenzione, svolte in forma integrata relativamente a vari campi dell'architettura e dell'ingegneria - gestione di progetti di costruzioni civili e industriali";
- 71.12.2002 "Realizzazione di progetti di ingegneria integrata chiavi in mano".

ANIMP potrà sviluppare importanti sinergie con ANIE, in particolare per le iniziative promozionali all'estero. Per gli associati ANIMP è possibile partecipare a:

- missioni imprenditoriali in Paesi esteri;
- workshop tematici di promozione delle tecnologie italiane;
- eventi fieristici internazionali, usufruendo di aree espositive disponibili per le aziende italiane;
- conoscenza delle opportunità che offrono nuovi mercati.

La partecipazione alle iniziative internazionali è l'occasione per stabilire rapporti di collaborazione con le realtà associazionistiche e imprenditoriali di altri Paesi e per consolidare sinergie tra le differenti aziende che costituiscono il "sistema Italia" per l'impiantistica

La promozione internazionale si sviluppa in collaborazione con le principali Istituzioni italiane competenti (Ministeri dello Sviluppo Economico e degli Affari Esteri, ICE, Camere di Commercio) e con i corrispondenti interlocutori dei singoli Paesi.

Nel 2016 il programma promozionale toccherà le seguenti aree: Europa (UE ed extra UE), Nord America e America Latina, Africa, Medio Oriente, Asia, Australia. Negli ultimi sei mesi numerose sono le missioni effettuate e a cui sia il Presidente sia Consiglieri ANIMP hanno partecipato insieme a un buon numero di aziende associate ANIMP: in America Latina unitamente alla visita del Presidente del Consiglio, in Corea, in Egitto e in Iran (ben tre missioni).

La partecipazione alle iniziative internazionali è l'occasione per stabilire rapporti di collaborazione con le realtà associazionistiche e imprenditoriali di altri Paesi e per consolidare sinergie tra le differenti aziende che costituiscono il "sistema Italia" per l'impiantistica.

La capacità di fare "riassisa critica" è di grande importanza per affrontare mercati e progetti complessi. Non bastano capacità tecnologiche eccellenti se non sono sostenute da un robusto sistema di relazioni industriali che sa anche trovare i necessari sostegni economico-finanziari.

Accordo ANIMP-APEC

In occasione della missione in Iran dello scorso aprile ho siglato, con grande soddisfazione, un primo accordo di collaborazione tra un'associazione iraniana e ANIMP. Si tratta di un Agreement tra APEC (Association of Petroleum Industry Engineering and Construction Companies) e ANIMP.

Se sapremo realizzare i propositi contenuti nell'accordo, avremo sicuramente importanti ricadute, utili ai nostri associati per operare in un Paese, l'Iran, che ha un grande potenziale di sviluppo.

Nell'Allegato 1 è riportato uno stralcio dell'agreement.

Accordo ANIMP-NADLoC

In occasione di EXPO 2015 di Milano il 27 giugno 2015 ho siglato un MoU (Memorandum of Understanding) tra NADLoC (National Agency on Development of the Local Content – Kkazakhstan) e ANIMP.

Anche per questo importante MoU occorre dare seguito agli accordi siglati, di cui nell'Allegato 2 si riporta uno stralcio degli aspetti più significativi.

Centro Studi Grande Milano

Nell'ottica di aumentare la visibilità del settore impiantistico a livello istituzionale ANIMP ha aderito al Centro Studi Grande Milano, la prestigiosa associazione milanese, nata con lo scopo di promuovere e divulgare l'idea e i valori di una Milano più grande, autorevole e confrontabile con le diverse realtà metropolitane europee e internazionali.

Il Centro Studi Grande Milano offre alle associazioni e alle aziende associate un percorso di crescita e sviluppo interni ed esterni, attraverso le competenze del

Centro di Ricerca Economica per lo Sviluppo e la Competitività delle Imprese (CRESCI) e del Centro Studi Anticontraffazione (CSA).

Sistema delle rappresentanze

La semplificazione del sistema delle rappresentanze delle associazioni è un tema molto dibattuto e attende da anni risposte concrete, che inducano sia a una maggiore partecipazione delle aziende, convinte di appartenere a un sistema da cui possono trarre consistenti vantaggi, sia a diminuire i costi complessivi di adesione. Non ci sono facili soluzioni, ma occorre individuare modelli e regole, perseguendone l'implementazione con determinazione, e anche con pazienza, consapevoli che i tempi di realizzazione non sono brevi.

I settori della elettromeccanica e dell'impiantistica sono attualmente rappresentati da federazioni e associazioni (ANIE, ANIMA, ANIMP) sane e vitali con cui è possibile impostare, nel medio termine, progetti aggregativi di sicuro interesse per tutti gli associati

I settori della elettromeccanica e dell'impiantistica sono attualmente rappresentati da federazioni e associazioni (ANIE, ANIMA, ANIMP) sane e vitali con cui è possibile impostare, nel medio termine, progetti aggregativi di sicuro interesse per tutti gli associati.

Il mio impegno è di superare i particolarismi che trovano formale giustificazione nella propria specificità (delle

Allegato 1

Stralcio dell'Agreement ANIMP-APEC

The scope of the Agreement is to promote, assist and develop the cooperation among the Associate Members of the Parties for the development, design, supply and execution of new projects in the oil&gas industry in Iran and furthermore, the Parties engage themselves to:

- create joint working teams, to evaluate, develop and carry out specific initiatives;
- promote the technology transfer and the know-how exchange among the enterprises of the two Associations;
- pursue the above objectives, to cooperate with R&D institutes of both Iran and Italy;
- promote the possibility of organizing training programs, training schools and courses for the upstream and downstream oil&gas industry, in order to transfer the know-how to the associates Members in the oil&gas sector.

The parties agree that the implementation of the present Agreement will be materialized through:

- an initial definition of top priority sectors and institutions to be involved. This list shall be initially defined and could be subsequently modified;
- the promotion, from Italian side (ANIMP's Associates) interested in contributing to the development of the supply chain through partnership and joint venture.

For the implementation of this Agreement, the Parties agree to create a dedicated Working Group, which will organize meetings in Iran and in Italy with the purpose of monitoring the initiatives and of launching new ones.

Allegato 2
Aspetti più significativi dell'accordo ANIMP-NADLoC

- Identifying investment area, in Kazakhstan, towards which Italian industrial projects in food processing and related activities will be channelled. The Parties will collaborate to find form of support by Governments of both Countries, either at national level or a regional level;
- Jointly developing training facilities, with the purpose of providing technical skills to Kazakhstan personnel in all the activities related to industrial sectors;
- Establishing joint research centers, for the purpose of improving and further enhancing the technological and scientific capabilities of all the companies in the different industrial sectors;
- Parties will establish a joint forum, composed by representatives of both organizations and open to contributions from third parties, whose aim will be that of acting as a window between the Italian and Kazakhstan companies, in the industrial sector. The forum may also facilitate and monitor all the above activities.

persone, delle aziende, delle associazioni) e prevalgono molto spesso sui processi aggregativi. Sono convinto che sia necessario unire le energie, affermando sempre la propria identità, valore che non fa certo difetto ad ANIMP, e al tempo stesso cogliere le opportunità di cambiamento che si presentano.

I giovani e il ricambio generazionale

Occorre creare un terreno fertile perché, nelle aziende e nelle associazioni, possano germogliare e crescere le competenze e l'innovazione. Soltanto un investimento su questi due punti consentirà alle nostre aziende di mantenere un vantaggio competitivo; non si vince soltanto con il prezzo. È anche il modo per assicurare un adeguato ricambio generazionale, individuando e valorizzando le persone più capaci e affidando loro responsabilità crescenti nelle organizzazioni.

È un impegno verso le nuove generazioni, che sento fortemente e che ritengo debba essere fatto proprio da ANIMP. Vorrei che ANIMP fosse sempre di più la sede in cui possano nascere idee e proposte innovative da sperimentare in casi applicativi.

Andamento del mercato impiantistico

La fotografia delle aziende ANIMP al 31 dicembre 2015:

- 577 numero complessivo degli Associati
- 31 miliardi, in Euro di fatturato aggregato; l'8% per il mercato nazionale, il 92% per l'estero
- 35 miliardi, in Euro di acquisizioni; il 5% per il mercato nazionale, il 95% per l'estero.

I ricavi 2015 segnano una modesta contrazione rispetto all'anno precedente. Più marcata è la contrazione dei nuovi ordini. Di conseguenza si riduce il portafoglio al 31/12/2015.

L'erosione del portafoglio ordini condiziona, in modo significativo, le performances dei prossimi anni.

È assolutamente necessario individuare strumenti e risorse idonee per contrastare le difficoltà attuali, tenuto conto che il mercato internazionale offre, secondo la valutazione di molti, interessanti opportunità nel settore impiantistico.

Il tema del recupero di competitività è l'obiettivo principale delle nostre aziende che cercano, con fatica, di rendere operative azioni già individuate. È più che mai necessario migliorare i processi produttivi e la qualità dei prodotti promuovendo

Occorre creare un terreno fertile perché, nelle aziende e nelle associazioni, possano germogliare e crescere le competenze e l'innovazione. Soltanto un investimento su questi due punti consentirà alle nostre aziende di mantenere un vantaggio competitivo; non si vince soltanto con il prezzo

investimenti in ricerca e innovazione; mettere a punto alleanze tra più aziende, anche internazionali, per superare le dimensioni minime necessarie per competere alla pari nei grandi progetti impiantistici.

E per concludere, un caloroso ringraziamento al Consiglio Nazionale, alla Giunta Esecutiva, al Collegio dei Revisori, al Collegio dei Probiviri, ai Delegati delle Sezioni e ai rispettivi Comitati Direttivi / Gruppi di Lavoro, alla struttura operativa di ANIMP per il supporto, i contributi e l'incoraggiamento che riservano al Presidente.

Claudio Andrea Gemme

Più valore alla filiera dell'impiantistica

L'adesione di ANIMP ad ANIE consentirà di dar vita a una realtà organizzativa e associativa in grado di rappresentare tutta l'industria impiantistica industriale nelle sue varie articolazioni

Giuseppe Bonacina

Nella riunione dell'11 dicembre 2015 il Consiglio Nazionale di ANIMP ha deliberato, all'unanimità, l'adesione a partire dal 1° gennaio 2016 di ANIMP ad ANIE, Federazione di primo livello nel sistema confindustriale.

Dei contenuti e delle prospettive di questa operazione abbiamo parlato con Claudio Andrea Gemme, Presidente di ANIMP.

Presidente, qual è l'aspetto più significativo di questa operazione?

L'adesione di ANIMP ad ANIE consentirà una sempre più stretta e proficua interazione tra le aziende aderenti alle due organizzazioni, che già oggi collaborano, come EPC contractor o fornitori di beni e servizi, alle molteplici attività riguardanti la realizzazione di un impianto industriale. Soprattutto, però, questa adesione favorirà, come da tempo auspicato, la possibilità per le aziende di entrambe le Associazioni di presentarsi al mercato con proposte unitarie. Quindi, con proposte che esprimano e valorizzino al massimo le competenze tecnologiche e le capacità realizzative delle nostre imprese impiantistiche, in una prospettiva di filiera in grado di aumentarne la presenza e la competitività soprattutto nei mercati esteri.

Quante aziende può interessare oggi questa operazione?

Federazione ANIE è una organizzazione confindustriale che raccoglie oltre 1200 imprese e 410 mila addetti operanti in Italia nel settore dell'elettrotecnica e dell'elettronica, con 55 miliardi di fatturato. ANIMP rappresenta oltre 300 aziende del variegato mondo dell'impiantistica industriale, che con circa 75.000 addetti realizzano un fatturato aggregato annuo di circa 35 miliardi di euro, in gran parte acquisito all'estero. Inoltre, ANIMP vanta una prestigiosa esperienza associativa di oltre 40 anni basata su una originale formula di collaborazione tra mondo industriale e mondo accademico.

Qual è il primo risultato di questa adesione per i Soci ANIMP?

L'adesione di ANIMP ad ANIE ha comportato, come primo risultato importante per i nostri Soci, il riconoscimento nel sistema confindustriale dei general contractor impiantisti, con l'attribuzione di codici Ateco relativi alle loro attività di competenza

Quali altre associazioni potrebbero essere coinvolte in operazioni di questo genere?

Il mio auspicio è quello di coinvolgere anche ANIMA accanto ad ANIMP e ANIE, con l'obiettivo di valorizzare in maniera integrale la filiera dell'impiantistica industriale. U: una realtà organizzativa e associativa di questo



Claudio Andrea Gemme, Presidente di ANIMP



tipo sarebbe in grado di rappresentare tutta l'industria elettromeccanica, componentistica e impiantistica nelle sue varie articolazioni soprattutto sui mercati esteri, ove sovente soffriamo la presenza di organizzazioni industriali compatte e sostenute a livello politico.

Dal punto di vista operativo e organizzativo cosa cambierà per ANIMP?

ANIMP continuerà a svolgere la propria attività conservando autonomia operativa e organizzativa, ma avrà la possibilità di proporre le proprie attività anche a tutte le aziende aderenti alle Associazioni che fanno parte della Federazione ANIE. D'altro canto, ANIMP potrà fruire dell'ampia gamma di servizi che una Federazione di primo livello confindustriale mette a disposizione dei propri associati.

Anche le attività di formazione e saranno al centro di iniziative comuni?

ANIMP, ANIE, e sovente anche ANIMA (Federazione rappresentativa del mondo della "meccanica varia"), hanno già collaborato con successo nell'organizzazione di convegni, di seminari e di incontri tecnici su temi di interesse comune. Nel prossimo futuro queste Associazioni si propon-

gono di sviluppare ulteriormente e congiuntamente queste attività, che costituiscono fonte di conoscenza del mercato, di aggiornamento tecnico e di ampliamento delle professionalità manageriali.

In Italia i diversi settori produttivi sono storicamente rappresentati da Associazioni di categoria che rispondono a logiche tecniche, produttive ed economiche del passato e quindi con limitata volontà o capacità di dialogo.

In effetti, sembra oggi necessario avviare un processo di semplificazione e razionalizzazione delle molteplici rappresentanze associative industriali in una logica di "sistema", al fine di aumentare la massa critica e la competitività delle nostre Imprese, soprattutto nei confronti dei concorrenti stranieri. Inoltre, è importante riuscire ad allargare la base associativa coinvolgendo sempre più le piccole e medie imprese che sinora, per motivi economici, ma spesso anche culturali, hanno preferito operare isolatamente sul mercato. Una situazione peraltro oggi non più sostenibile di fronte alla globalità del mercato e alla necessità di mantenere alti gli standard di innovazione tecnica.



Copertina del volume celebrativo dei 60 anni di ANIE (fondata nel 1945)



Copertina del volume celebrativo dei 40 anni di ANIMP (fondata nel 1974) e dei 25 anni della rivista *Impiantistica Italiana*

Notiziario

ANIE per Expo 2015: un'esperienza di successo



Il Presidente di ANIE, Claudio Andrea Gemme (primo da sinistra), taglia il nastro di inaugurazione di "Fab Food", insieme al Presidente di Confindustria, Giorgio Napolitano, e ai Presidenti delle associazioni partner del progetto "Confindustria per Expo".

Expo 2015, a Milano dal 1° maggio al 31 ottobre, ha rappresentato un'importante vittoria per l'Italia. Si è trattato di un evento straordinario che ha messo Milano al centro del mondo e che, con oltre 21 milioni di visitatori, ha rappresentato una sfida vinta dall'Italia e un luogo unico di confronto e di arricchimento, che lascia un'eredità materiale e immateriale importante per il futuro del Paese.

ANIE è stata partner del progetto "Confindustria per Expo 2015". Il primo grande risultato della partnership tra Federazione ANIE e Confindustria

è stato il successo di "Fab Food. La fabbrica del gusto italiano", la mostra sull'alimentazione industriale sostenibile realizzata da Confindustria e dieci associazioni di sistema, che aveva l'obiettivo di dimostrare come sia possibile ottenere prodotti sicuri, di qualità, a prezzi accessibili e in quantità sufficiente grazie all'industria.

ANIE ha messo in mostra le tecnologie elettrotecniche ed elettroniche coinvolte nel processo di trasformazione alimentare: dai sistemi e soluzioni per l'efficienza energetica dell'industria, alla tracciabilità, al packaging, ai sistemi di controllo e processo, alla sensoristica, fino alle energie rinnovabili.

Il successo di "Fab Food" è confermato dai numeri: oltre 450mila visitatori, 46mila studenti, 86 associazioni del sistema confindustriale in visita per oltre 400 visite guidate organizzate solo per il sistema, 20 delegazioni estere istituzionali e imprenditoriali, tantissimi personaggi del mondo dello sport, della cultura, dello spettacolo, decine di giornalisti di radio, tv, stampa, blogger, fino alle più alte cariche istituzio-

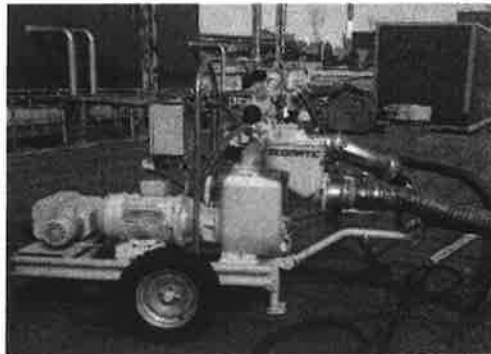
nali dello Stato. Ugualmente considerevole è stata l'eco mediatica della mostra con centinaia di articoli e servizi giornalisti e oltre 10mila *followers* sui social media dedicati.

ANIE è stata protagonista in Expo anche con più di dieci eventi organizzati nello spazio meeting riservato a Confindustria e nell'Auditorium di Palazzo Italia. Oltre 500 associati hanno preso parte ai tanti appuntamenti, di associazione e di Federazione, che si sono succeduti nei sei mesi dell'esposizione e hanno usufruito della possibilità di visitare in maniera esclusiva e con servizio guida dedicato la mostra di Confindustria. In particolare, si ricorda l'evento "Ripartire dal Green Act. Le proposte di ANIE per un'economia circolare" del 7 luglio, con un interessante confronto tra economisti, istituzioni e aziende sulle opportunità legate allo sviluppo di tecnologie sostenibili.



Il Presidente di ANIE, Stefano Buletti, in visita alla mostra "Fab Food" con i suoi ospiti.

Non meno importanti le iniziative di *incoming* di operatori stranieri che sono stati ospiti di ANIE grazie alla collaborazione con ICE Agenzia. Sono giunti a Milano i rappresentanti delle utility dei settori energia e acqua provenienti da Croazia, Bosnia, Serbia, Montenegro, Malta, Marocco, Albania, una delegazione di operatori dell'Arabia Saudita dei settori energia e costruzioni e una delegazione di imprenditori dei settori ascensori e scale mobili proveniente dal Brasile.



dello schermo e la rispondenza di tutti gli altri parametri fisici, elettrici e di comportamento al fuoco, sempre riferiti a sicuri elementi normativi, costituisce il valore aggiunto che permette di distinguere i cavi con il marchio IMQ-CPT-007 Ed.2015 dai cavi solo "potenzialmente" schermati e di dubbia rispondenza alle norme.

ANIE Norme per cavi schermati di qualità

Offrire una concreta garanzia sulla sicurezza e sull'efficacia della schermatura dei cavi: con questo obiettivo AICE (Associazione federata ANIE che rappresenta le aziende produttrici di cavi per energia e accessori, cavi per comunicazione e conduttori per avvolgimenti elettrici) e IMQ (Ente italiano leader nel settore della valutazione della conformità e certificazione di prodotto e di sistemi di qualità e di gestione aziendale) hanno lavorato insieme alla realizzazione e normazione dei cavi schermati, valida protezione contro i disturbi elettromagnetici.

L'efficacia della schermatura dipende dalla sua costruzione ovvero dai suoi parametri progettuali (come la percentuale di copertura, l'angolo di treccia) il diametro minimo dei fili e la resistenza elettrica. Lo schermo, dunque, non viene più inteso solo come elemento di protezione contro i contatti accidentali, ma anche come protezione dai disturbi elettromagnetici che possono alterare il funzionamento di un dispositivo, di un'apparecchiatura o di un sistema, consentendone il funzionamento senza pregiudizio per le loro prestazioni anche in presenza di fenomeni elettromagnetici.

Per regolamentare il corretto progetto dello schermo nei suoi parametri sia fisici sia elettrici, AICE in collaborazione con IMQ, sulla base dell'esperienza di prove di laboratorio e di condizioni reali d'installazione, hanno normalizzato, attraverso le Norme CEI (Comitato Elettrotecnico Italiano) i parametri costruttivi dello schermo. Il controllo sistematico della produzione e del mercato svolto da IMQ, atto a verificare l'efficienza e l'efficacia



Notiziario

Convegno in Anima con ANIMP e Anie sulle opportunità in Kazakhstan e Uzbekistan



La panoramica della sala

Il 27 gennaio 2016, le associazioni ANIMA, ANIE e ANIMP hanno organizzato a Milano un seminario sulle "Opportunità di mercato per la filiera impiantistica italiana in Kazakhstan e Uzbekistan", allo scopo di offrire gli strumenti concreti: alle imprese della filiera per avviare lo sviluppo del business in questi mercati.

A presentare le opportunità in Kazakhstan c'erano il presidente della Camera di commercio italo kazaka Paolo Ghirelli e il segretario generale Goulsim Joumougoulova; per il mercato uzbeko erano presenti il presidente della Camera di Commercio italo uzbeka Luigi Iperti, insieme a una delegazione di rappresentanti dell'Ambasciata uzbeka in Roma, guidata dall'attaché commerciale Rustam Kayumov.

Prima di entrare nel vivo delle due principali economie centrasiatriche, è stato presentato uno studio condotto da SDA Bocconi (Armando Cirrincione), con la collaborazione di SupplHI (Giacomo Franchini), riguardo ai mercati di sbocco della filiera oil & gas e le performance delle sue imprese, con focus sui comparti "caldareria, valvole e quadri elettrici": un'approfondita e puntuale analisi sull'andamento del prezzo del barile rispetto ai tre di-

versi comparti upstream, midstream e downstream e ai principali mercati di sbocco nel mondo, alla rivoluzione composta dall'ingresso di *shale gas / tight oil*, delle nuove tecniche di estrazione e dei nuovi attori petroliferi sulla scena mondiale.

L'intero seminario è stato moderato dai rappresentanti di ANIMA (Alessandro Durante, direttore Comunicazione e Marketing), ANIMP (Marco Pepori, Vice Presidente ANIMP) e ANIE (Mariasosaria Fragasso, Responsabile Area internazionalizzazione): le tre associazioni italiane che rappresentano rispettivamente le aziende dell'industria meccanica, impiantistico-componentistica ed elettrotecnico-elettronica, proprio i settori dei quali un mercato ad alti indici di crescita come il Kazakhstan ha bisogno, sta scommettendo e attrae investimenti per lo sviluppo della propria economia. Nel dibattito che è seguito, sono



Presentazione dell'ing. Luigi Iperti

emerse le esigenze da parte delle due camere di commercio di intervenire in questi mercati in maniera compatta e costante nel tempo, perché si tratta di contesti in cui è necessaria una maggiore continuità e un costante presidio da parte degli italiani. A questo proposito, si è ricordato che il governo kazako sta promuovendo la creazione di JV tra produttori italiani e kazaki allo scopo di avviare le produzioni industriali sul territorio kazako; a sostegno di questa iniziativa, il livello di *local content* richiesto è stato innalzato al 32%.



Presentazione dell'ing. Paolo Ghirelli

C

ari lettori,

quando nella primavera del lontano 1988 il proprietario della casa editrice presso cui da diversi anni lavoravo come redattore mi propose di occuparmi della rivista *Impiantistica Italiana* non immaginavo certo che questa nuova testata avrebbe accompagnato la mia vita professionale nell'editoria per quasi trent'anni. Mi ero già occupato di diverse riviste e di altre mi sarei occupato negli anni seguenti, come redattore o giornalista "free lance", ma di nessuna per un tempo così lungo.

Con *Impiantistica Italiana* ANIMP, guidata allora da Luigi Iperiti, intendeva rivolgersi al mondo dell'ingegneria e dell'impiantistica industriale con un mezzo proprio. Una decisione impegnativa per l'Associazione, che dalla fondazione, nel 1974, aveva usufruito solo di uno spazio su una preesistente testata tecnica.

La proposta del mio editore mi coinvolse subito, sia perché la rivista riguardava un settore molto vicino a quello dei miei trascorsi scolastici (una laurea in Chimica Industriale) sia perché dar vita a una nuova rivista è sempre una sfida intrigante.

Impiantistica Italiana riscosse subito un buon successo editoriale e commerciale, ma purtroppo dopo alcuni anni fu ceduta ad altri editori, presto dimostratisi non adeguatamente attrezzati a gestire un prodotto editoriale di questo tipo. La svolta in positivo avvenne verso la fine degli anni Novanta, allorché l'allora Presidente di ANIMP, Roberto Piattoli, decise di editare e realizzare la rivista all'interno dell'Associazione, appoggiandosi all'esterno solo per la raccolta pubblicitaria e la stampa. L'indirizzo della rivista venne affidato a un Comitato Editoriale formato dai rappresentanti di alcune aziende socie.

Questa struttura, destinata a consolidarsi negli anni, rilanciò rapidamente la rivista, consentendo di prendere iniziative importanti: il passaggio al "full color", l'aumento della foliazione e della tiratura, la presenza ad alcune manifestazioni fieristiche, la nascita di *Industrial Plants*, un supplemento annuale in inglese destinato a illustrare le potenzialità e le realizzazioni degli impiantisti italiani sui mercati internazionali. Più recente è stato, invece, lo "sbarco" in rete.

Oggi *Impiantistica Italiana* occupa una posizione di assoluta leadership nel settore, grazie soprattutto a un'informazione selezionata e di elevato livello tecnico e culturale, indipendente dalla pubblicità, che peraltro, in una rivista professionale, mantiene un suo specifico valore informativo oltre che economico.

Così, di numero in numero, di anno in anno, siamo arrivati a oggi. Per me è giunto il tempo di passare la mano a forze nuove e giovani. Era mia intenzione farlo in punta di piedi, ma ho poi ceduto all'invito di portare un saluto ai lettori che mi ha rivolto Daslav Brkic, uno dei Vicepresidenti di ANIMP e attuale Direttore Editoriale della rivista, che si impegna in questo compito con passione, eleganza e un'inusuale conoscenza dei fondamentali del "mestiere" di redazione.

Un saluto e un ringraziamento vanno all'ANIMP per la fiducia accordatami in tutti questi anni, al Comitato Editoriale, che costituisce la spina dorsale della rivista, e alle collaboratrici di lunga o fresca militanza nell'Associazione, alcune delle quali mi hanno accompagnato in tutto (o quasi tutto) il mio quasi trentennale sodalizio con ANIMP, come Anna Valenti, Manuela Corbetta e Rossella Schiavi.

Il mio più sentito ringraziamento e saluto va però a voi lettori, il vero patrimonio di ogni rivista, che negli articoli, nelle notizie e nelle pagine pubblicitarie di *Impiantistica Italiana* trovate, e continuerete a trovare, informazioni e idee utili sia per la conoscenza di un settore come quello impiantistico in continua evoluzione sia per la vostra crescita professionale.

Giuseppe Bonacina

Il nostro Direttore Responsabile Giuseppe Bonacina ci lascia dopo 30 anni di collaborazione

Caro Giuseppe,

ti scrivo questa nota di commiato con la lacrimuccia negli occhi, in quanto tu non sei stato solo una colonna portante della nostra rivista per ben trenta lunghi anni, ma per molti versi, sei stato "la" rivista! Un fondatore di fatto, il punto di riferimento, l'anima ... Senza di te, probabilmente, *Impiantistica Italiana* non sarebbe mai esistita, o comunque, non avrebbe avuto il successo che tutti oggi conosciamo. Quindi, a nome di tutti gli amici di *Impiantistica*, un ringraziamento enorme per il grandissimo ruolo che hai svolto per decenni!

Inoltre, da parte mia personale, un ringraziamento altrettanto grande e ancora più sentito: dal primo giorno, dal mio ingresso come Direttore Editoriale, mi hai offerto una collaborazione sincera, aperta, leale e di grandissima professionalità! Hai reso il mio lavoro nettamente più facile e più efficace. Insieme, abbiamo fatto tante cose buone. Grazie di cuore. A questo punto, non posso che augurarti ogni bene per la tua vita e per le tue attività future, ma soprattutto, come dicono gli anglosassoni: stay in touch!

Daslav Brkic



Giuseppe Bonacina (al centro) con Daslav Brkic (a sinistra) e una parte del Comitato Editoriale di "Impiantistica Italiana"

IMPIANTISTICA

Industria

**Organo ufficiale dell'Associazione
Nazionale di Impiantistica
Industriale ANIMP**

Direttore Editoriale/Executive Editor
Daslav Brkic

Direttore Scientifico/Scientific Supervisor
Augusto Di Giulio

**Comitato Scientifico
Scientific Board**

Armando Brandolese, Fabrizio Di Amato,
Augusto Di Giulio, Gino Ferretti, Maurizio
Gatti, Pietro Giribone, Luigi Iperiti, Carlo
Noè, Roberto Piattoli, Cesare Saccani,
Massimo Tronci, Renato Wegner

Comitato Editoriale/Editorial Board

Antonio Autorino, Delio Belmonte, Mario
Bernoni, Antonio Calabrese, Antonio Di
Pasquale, Erminia Frigerio, Luciano Gandini,
Alessandra Leni, Michele Margarone,
Cristiana Monti, Matteo Patera, Fabia
Perrone, Veronica Pitacco, Silvia Sangiorgi,
Sonia Rizzetto, Monica Tessi, Loredana
Tullio, Anna Valenti, Tommaso Verani

**Direttore Responsabile
& Capo redattore/ Editor in Chief**
Giuseppe Bonacina
giuseppe.bonacina@animp.it

Segreteria/Secretary
Rossella Schiavi
rossella.schiavi@animp.it

Editore/Publisher
Animp Servizi s.r.l.

Direzione/Head Office
Via Enrico Tazzoli, 6 - 20154 Milano
Tel. 02 67100740
Fax 02 67071785

Pubblicità/Advertising Agency
O.V.E.S.T. s.r.l.
Via Matteotti, 55
20068 PESCHIERA BORROMEO (MI)
Tel. 02 5469174 - 02 5460135
Fax 02 55185263
ovest@ovest.it

Impaginazione/Graphic design
STUDIO BART
Via Pellegrino Rossi, 43
20161 MILANO
Tel. 02 98995400
www.studiobart.it

Progetto grafico/Graphic layout
SDWWG
Cso. Sempione, 8
20145 Milano
www.sdwwg.it

Stampa/Printers
Grafica Effegiemme s.r.l.
23842 Bosisio Parini (LC)

Abbonamento annuale per sei numeri:
85 euro per l'Italia (estero 120 euro)
Bonifico bancario UNICREDIT Banca
IT9010200801629000100408125
intestato Animp Servizi srl
Registrato Tribunale di Milano
5.6.1987 n°449