



# TeamNetworkNews

anno **2009**  
numero **01**

in questo numero:  
In this issue



Teamnetwork informa	4
Teamnetwork informs	
Turismo	5
Tourism	
Settore industriale	6
Industrial sector	
Settore immobiliare	8
Real estate sector	
Progetto Sportivo & Sociale	10
Sports & social project	

I  
 C  
 I  
 D  
 U  
 I

S  
 T  
 U  
 D  
 E  
 N  
 T  
 S  
 C  
 O  
 N  
 T  
 E  
 N  
 T  
 S

**Giornale** Teamnetwork Teamnetwork **Giournal** pag. **3**

Timing / Timing

**Teamnetwork** Informa **Teamnetwork** Informs pag. **4**

Newsletter Teamnetwork / Newsletter Teamnetwork

**Turismo** **Tourism** pag. **5**

Etna: emozioni ad alta quota / Etna: emotions at high altitudes

**Settore** Industriale **Industrial** Sector pag. **6**

News da Contimpianti / News from Contimpianti

**Settore** Industriale **Industrial** Sector pag. **7**

P.C.M. una realtà nel Gruppo Teamnetwork  
P.C.M. part of the Teamnetwork Group

**Attività** Immobiliare **RealEstate** Sector pag. **8**

Expo Real 2008 / Expo Real 2008

**Attività** Culturale&Eventi **Cultural** Activities and Events pag. **9**

Fiere a Panama, Londra e Cairo  
Fairs in Panama-London and Cairo

**Progetto** Sportivo&Sociale **Sports&Social** Project pag. **10**

Nuovo logo A.S. Albratro / New logo of the A.S. Albratro

**Pagina** Umoristica **TheFunnySideOfThings** pag. **11**

Ridicolissimo / A page of FUN

**Riflessioni** **Reflections** pag. **12**

I pensieri sono liberi / Thoughts are free



BERGAMO | BARLETTA | SIRACUSA | CELJE | ROMA | MILANO | ZAGABRIA | MARSIGLIA | VALENCIA  
www.teamnetwork.it

# Giornale Team Network

## Timing

In un clima di crescente globalizzazione le imprese sono chiamate a riconsiderare i propri obiettivi e mutare i propri piani strategici. In un mondo dove lo sviluppo dei sistemi di comunicazione, della logistica del trasporto e dell'apertura a mercati geograficamente lontani ma dai bassi costi di produzione, la competizione, spesso basata sul prezzo, necessita di altre leve.

Assumono importanza così, fattori quali la qualità del prodotto e la rapidità di risposta al cliente.

In questa ricerca competitiva, l'uso della variabile tempo inteso alla stregua degli altri fattori della produzione, taglia trasversalmente ogni scelta strategica. Non sempre l'ottimo prodotto/servizio realizzato in tempi lunghi è vincente, una buona gestione del tempo è essenziale per divenire e mantenersi competitivi

Il successo delle nostre azioni è inevitabilmente legato al tempo: quando iniziare un'attività, quando completarla, quando individuare qual è la cosa da fare e il momento giusto in cui farla.

Se esiste una risorsa che rende tutti uguali e di cui tutti disponiamo allo stesso modo, questo è il tempo. L'utilizzo che ne facciamo, il modo in cui lo impieghiamo invece dipendono solo da noi e fanno la differenza.

La sfida è questa: la ricerca del giusto mix tra costo, qualità del prodotto/servizio e tempo di realizzazione. Rendere comparabile il valore del nostro servizio di Building Management, passa esclusivamente dalla nostra capacità di valorizzare questo concetto di "ricchezza" agli occhi del mercato.

## Timing

In a climate of growing globalization, companies have to reconsider their objectives and adapt their strategic plans.

In a world where the development of communication systems, of transport logistics has led to the opening of markets which are geographically distant but with low production costs, competition, often based on price, has to use other elements as levers.

Factors such as product quality and customer response time thus take on great importance.

In this pursuit for competitiveness, the use of the time variable, understood in the same way as the other factors of production, touches transversally every strategic choice. The excellent product/service that takes a long time is not always successful as good management of time is essential to become and remain competitive.

The success of our actions is inevitably linked to time: when to start an activity, when to complete it, when to identify what the thing to do is and the right time to do it.

If there is one resource that makes everybody the same and which we all have to the same degree, it is time, but the use we make of it and the way we use it depend only on ourselves and make the difference.

This is the challenge: finding the right mix between cost, quality of the product/service and the time for its completion. Making the value of our Building Management service comparable passes exclusively through our capacity to promote this concept of "wealth" in the eyes of the market.

Alessandro Di Stefano





# NEWSLETTER TEAMNETWORK



Il 2009 si apre con una importante novità nel nostro modo di comunicare.

Infatti TEAMNETWORK ha pensato di aprire la sua stagione di incontri proponendo alla sua community un ciclo di informazioni, comunicazioni e aggiornamenti tramite il servizio web più attuale: la Newsletter.

Essa è sicuramente, tra le varie forme di servizi online, lo strumento più apprezzato per comunicare ed informare del proprio prodotto/servizio o anche del proprio brand.

Per questo motivo la newsletter Aziendale, dunque, vuole essere considerata un valore aggiunto e non uno strumento intrusivo, in quanto la potenzialità del servizio è evidente, perchè con essa è possibile raggiungere in modo diretto una pluralità di persone che riceveranno, con un click, periodicamente nella loro casella e-mail le informazioni, le novità del mese, eventuali attività, gli aggiornamenti e le iniziative riguardanti il gruppo TEAMNETWORK nei suoi vari settori: industriale - immobiliare - turismo - ed eventi, contribuendo così a rafforzare e promuovere l'immagine aziendale e le relazioni industriali.

Giusy Zannelli

2009 opens with some important innovations in how we communicate.

TEAMNETWORK has decided to start its season of meetings by offering its community a cycle of information, communications and updates through the most modern web service: a Newsletter.

Of all the different forms of online services, this is certainly the tool companies appreciate most to communicate and diffuse information about their products/services or even their brand.

This is why the company Newsletter aims to be considered as an added value and not as an intrusive tool as the potential of the service is clear, because it can reach many people directly: with a click they will periodically receive in their e-mail boxes information, news of the month, activities, updatings and initiatives by the TEAMNETWORK group in its various sectors: industrial - real estate - tourism - and events, thus contributing to reinforcing and promoting the image of the company and its industrial relations.

Giusy Zannelli



## Etna: emozioni ad alta quota

L'Etna (*Mungibeddu* o semplicemente 'a *Muntagna* in siciliano) è il vulcano più imponente d'Europa: 3330 metri di altezza, 210 km di perimetro per una superficie complessiva di 1600 chilometri quadrati. Un gigante sempre attivo che a volte esplose, improvvisamente e violentemente.

L'eruzione più devastante risale al 1669, quando la lava annientò paesi e raccolti, persone e animali, raggiungendo anche Catania. Nel corso del 1900, l'Etna si risvegliò più volte minacciando ed in parte distruggendo. Tra gli anni '70 e '80 Milo, Sant'Alfio e Randazzo furono salvate in extremis. Finalmente, durante l'eruzione del 1983 la lava venne deviata in un canale artificiale. Ma l'Etna non dorme mai e continua la sua attività: periodicamente la lava fuoriesce dai numerosissimi crateri che si trovano sui fianchi del vulcano. L'ultimo sfogo violento risale alla fine del 2002, quando una violenta eruzione ha minacciato seriamente il Rifugio Sapienza, situato ai piedi del Vulcano.

Avventurarsi sull'Etna è un'esperienza unica ed emozionante: ad ognuno il proprio tipo di escursione! Dall'esperienza in fuoristrada, ai divertenti quad, ai percorsi trekking, al giro turistico con la vecchia locomotiva della Circumetnea. Inoltre interessanti itinerari enogastronomici ed avventurose escursioni in mountain bike su sentieri non battuti.

Visitare i crateri sommitali dell'Etna è comunque l'escursione più suggestiva di tutte. Una volta raggiunta la cima, il vostro sguardo potrà abbracciare una parte di Sicilia, dalle Isole Eolie fino al Golfo di Augusta.

La rigogliosa vegetazione che cresce alle falde dell'Etna si diversifica a seconda dell'altezza: macchia mediterranea, boschi di castagni, querce e pini, faggi e betulle, e più in alto pascoli verdi fino ad arrivare alla neve perenne della cima.

L'amore per la natura non è l'unico motivo per una gita sull'Etna: in questa terra così fertile e ricca vengono coltivati e preparati molti prodotti tipici dell'enogastronomia siciliana, da gustare in una delle numerose trattorie che incontrerete nel vostro cammino.

Inoltre tutta la zona dell'Etna è rinomata per la produzione vinicola: l'Etna doc è un vino forte e deciso, ideale per accompagnare cibi saporiti che caratterizzano il territorio.

L'escursione sull'Etna accoppiata alla rinomata Taormina, è sempre stata la più richiesta tra le escursioni proposte nel nostro programma: ogni anno è stata scelta da circa 1500 persone!!

Riccardo Fisicaro



## Etna: emotions at high altitudes

Etna (*Mungibeddu* or simply 'a *Muntagna* in the Sicilian dialect) is the most impressive volcano in Europe: 3330 metres above sea level, a perimeter of 210 km for a total area of 1600 square kilometres. This giant is always active and at times explodes, suddenly and violently.

The most devastating eruption was in 1669, when the lava destroyed villages and crops, people and animals, reaching as far as Catania. During the 20th century, Etna woke up several times, threatening and in part destroying. In the 1970s and 80s, Milo, Sant'Alfio and Randazzo were saved at the last moment. In the end, during the eruption in 1983, the lava was deviated into an artificial channel. But Etna never sleeps and continues its activity: periodically the lava flows out from the countless craters that are on the slopes of the volcano. The last violent outburst was at the end of 2002, when a violent eruption seriously threatened the Sapienza Refuge, located at the foot of the volcano.

Venturing on to Etna is a unique and exciting experience: there is an excursion for everyone! From the experience in all-terrain vehicles, to the fun-filled quads, from trekking to the tourist excursion in the old locomotive of the Circumetnea, as well as interesting itineraries to discover food and wines and adventure-packed excursions on mountain bikes off the beaten track.

But visiting the craters on the summit of Etna is the most thrilling excursion of all. After reaching the peak, you can see a part of Sicily, from the Aeolian Islands to the Gulf of Augusta.

The luxuriant vegetation which grows on the slopes of Etna changes with the altitude: Mediterranean maquis, woods of chestnut trees, oaks and pines, beech trees and birches, and higher up, green pastures up to the perennial snow on the top.

Love for nature is not the only reason for a trip to Etna: many of the typical products of Sicilian gastronomy, as well as wines, are produced on this fertile and rich soil and they can be enjoyed in one of the many restaurants you will come across.

The whole of the Etna area is well known for its wine production: Etna doc (Registered Designation of Origin) is a wine with a strong and decisive character, ideal to accompany the flavoursome foods that are typical of this part of Sicily.

An excursion to Etna in conjunction with renowned Taormina has always been the most popular of the excursions offered in our programme: each year, it is chosen by about 1500 people!

Riccardo Fisicaro



[www.jts.sicilia.it](http://www.jts.sicilia.it)



## News da Contimpianti: Incremento di portata linea trasporto cemento per carico navi e sostituzione trasporto pneumatico in meccanico

### News from Contimpianti: Increase of export cement transport line capacity for loading on ships and replacement of the old pneumatic transport system with a new mechanical one

Grazie alla cooperazione di tutto il Gruppo Teamnetwork, nell'Ottobre 2008 Contimpianti ha ultimato con successo per la cementeria di Augusta della società Buzzi Unicem S.p.A. (Sicilia, sud Italia) il progetto per l'incremento di portata trasporto cemento sfuso su navi e per la sostituzione del precedente trasporto pneumatico con una nuova linea meccanica.

L'obiettivo principale del progetto è stato quello di adattare le installazioni

esistenti di trasporto cemento sfuso al fine di ridurre drasticamente il consumo energetico dell'impianto, aumentare le sue potenzialità ed ottimizzarne la capacità produttiva mediante lo sfruttamento degli spazi disponibili con il minor numero di cambi macinazione.

Inoltre il cliente ha richiesto di aumentare la portata di carico del cemento su navi dalle precedenti 300 ton/ora alle attuali 550 ton/ora soddisfacendo così i nuovi fabbisogni del mercato e diminuendo i tempi di sosta delle navi attraccate al pontile.

In sintesi, il progetto di Contimpianti si è focalizzato sulla sostituzione dell'esistente linea di trasporto cemento con sistema pneumatico con un'innovativa linea meccanica mista – composta da canaletta/nastro trasportatore in gomma ed elevatore a tazze con tappeto in gomma – avente portata oraria di 250 ton/ora.

L'installazione del nuovo elevatore a tazze ha permesso la realizzazione di una linea più efficiente di trasporto dal silo di stoccaggio al pontile per il carico delle navi, con aumento di portata pari a 550 ton/ora.

Allo scopo di garantire una ridotta emissione di polveri nell'atmosfera, Contimpianti ha anche curato la progettazione dell'impianto di depolverazione. Nello specifico, è stato installato un filtro a maniche in grado di depolverare sia l'elevatore che l'area di scarico del nastro.

Dopo la modifica, il consumo specifico medio (calcolato sulla potenza assorbita) è pari a 0,6 kW ora/ton, contro i 5,80 kWh/ton del vecchio trasporto pneumatico, ottenendo così un risparmio di 5,2 kWh/ton.

Ferruccio Conti

[www.contimpianti.it](http://www.contimpianti.it)

Thanks to the cooperation of all Teamnetwork branches, in October 2008 Contimpianti S.p.A. completed successfully for Buzzi Unicem plant in Augusta (Sicily – south of Italy) the project for increasing the loading capacity of cement bulk transport on ships and replacement of the old pneumatic transport system with a new mechanical one.

The main target of the upgrading was adapting the existing bulk loading ce-

ment transport installations in order to drastically reduce the overall power consumption, increase its potentiality as well as optimise the throughput of cement by exploitation of the available space with the fewest number of grinding changes.

In addition, the client required to increase the cement loading capacity onto the ships, from the previous 300 tons/h up to 550 tons/h and that to satisfy the new market needs and decrease ships waiting time at loading dock.

Shortly, Contimpianti project considered the replacement of the existing pneumatic transport system with a mechanical one having hourly capacity of 250 tons/h. The new mechanical system is made up of a new airslide, a rubber belt conveyor and a rubber belt bucket elevator.

The installation of the new bucket elevator allowed the realisation of a more efficient shipping line from the storage silo to the loading dock with increased transport capacity of 550 tons/h.

To guarantee a low dust emission level into the atmosphere, Contimpianti has also designed the complete dedusting facilities. Specifically, a bag filter has been mounted serving both the elevator and the belt unloading point.

After upgrading, the average specific consumption (calculated on the absorbed power) is 0,6 kWh/ton versus the previous 5,80 kWh/ton of the old pneumatic transport system, resulting in a power saving of 5,2 kWh/t.

Ferruccio Conti



Fig. 1 - Linea di trasporto pneumatico (in alto) e linea trasporto cemento al pontile (in basso) prima della modifica. Pneumatic transport line (at the top) and cement transport line to the dock (at the bottom) before upgrading



Fig. 2 - Fasi di montaggio - Erection phases



Fig. 3 - Nuovo nastro trasportatore ed elevatore a tazze - New belt conveyor and bucket elevator

## P.C.M. una realtà nel Gruppo Teamnetwork

La P.C.M. S.r.l. nasce nel 1982 dall'esperienza trentennale di uomini competenti nel settore metalmeccanico.

La notevole capacità dei suoi manager ha permesso all'azienda di sviluppare e porre in essere, nell'arco di un decennio, numerosi cantieri di natura industriale e civile, senza tralasciare l'esecuzione di lavori meccanici di grande rilievo.

Oggi la società P.C.M. S.r.l. è parte del gruppo T.I.M.E. S.p.A, detentore del marchio TEAMNETWORK, offre alla sua clientela professionalità e competenza, qualità che si fondono a più ampio spettro con le caratteristiche proprie di tutte le Aziende costituenti il Teamnetwork, contribuendo a garantire maggiormente il cliente.

La P.C.M. S.r.l. è dotata di un ufficio tecnico a supporto della produzione e consolida il proprio nome puntando anche sull'impiantistica, avendo tra i suoi clienti i gruppi industriali più rilevanti d'Italia.

L'attività industriale della P.C.M. S.r.l. osserva in ogni suo processo produttivo i seguenti criteri: massima attenzione alla soddisfazione del cliente, ottimizzazione di tutte le fasi operative, rapidità nei tempi di risposta, flessibilità e ottimizzazione del rapporto qualità-costi.

I principali campi in cui l'attività aziendale si sviluppa sono quelli della costruzione, installazione e manutenzione (ciclica e correttiva) per l'industria del cemento, del vetro, olearia, chimica e petrolchimica ed estrattiva. In particolar modo si fa riferimento a clienti primari quali Buzzi-Unicem, Metso Minerals, Dickerhoff Ukraina Volyn, Cementos Moctezuma, Cementi Moccia, Hercules Cement, Boldrocchi s.r.l., Contimpianti, Yug cement Ukraina.

L'attività di costruzione e prefabbricazione in officina si svolge nello stabilimento di Barletta esteso per circa 5000 mq. La sede operativa è ubicata nella zona industriale della cittadina pugliese, in posizione strategica, situata a poca distanza dall'area portuale e servita da rete viaria di primaria importanza.

Le commesse principali oggi in corso riguardano importanti costruzioni quali: impianti separatori per le cementerie messicane e statunitensi del Gruppo Buzzi-Unicem e la costruzione di silos di grandi capacità. In conclusione P.C.M. S.r.l. rappresenta oggi un'importante realtà nell'ambito del gruppo Teamnetwork, in considerazione delle rilevanti capacità e potenzialità che già esprime e che potrà esprimere in un'ottica di sinergia col gruppo industriale di cui fa parte, rappresentando inoltre nel territorio pugliese e centro-meridionale un polo di riferimento fondamentale per rafforzare in quest'area gli interessi dello stesso Gruppo.

Gaetano Lepore

## P.C.M. part of the Teamnetwork Group

P.C.M. S.r.l. was founded in 1982 based on the thirty years' experience of men with expertise in the metallurgical and mechanical sector.

Thanks to the considerable capacity of its managers, in one decade the company developed and started up numerous industrial and civil sites, as well as very significant mechanical works.

Today, P.C.M. is part of the T.I.M.E. group, which holds the TEAMNETWORK trademark: It offers its clientele professionalism and skill, qualities which merge in the broader spectrum with the characteristics of all the companies forming the Teamnetwork, contributing to a better guarantee for the customer.

P.C.M. has a technical department supporting production and consolidates its name by also concentrating on plant engineering, as it has the most important industrial groups in Italy amongst its customers.

The industrial activity of P.C.M. S.r.l. has the following criteria in all its productive processes: maximum attention to customer satisfaction, optimization of all the operative phases, fast response times, flexibility and optimization of the quality-cost ratio.

The main fields in which the company develops its activity are construction, installation and maintenance (cyclical and corrective) for the cement, glass, oil, chemical and petrochemical and mining industries. In particular, the main customers include Buzzi-Unicem, Metso Minerals, Dickerhoff Ukraina Volyn, Cementos Moctezuma, Cementi Moccia, Hercules Cement, Boldrocchi s.r.l., Contimpianti and Yug cement Ukraina.

Building and prefabrication in the factory take place in the Barletta plant which covers about 5000 sq. m. The operating plant is in the industrial part of the town in the Puglia region and stands in a strategic position, not far from the port and served by an important road network.

The main contracts in force today are important constructions such as: separator plants for the Mexican and US cement works of the Buzzi-Unicem Group and the construction of large capacity silos. To conclude, today P.C.M. S.r.l. represents an important member of the Teamnetwork group, in consideration of the significant capacities and potential it already has and which it will be able to express from a perspective of synergy with the industrial group it belongs to, representing in Puglia and in the central-southern part of Italy a fundamental pole of reference to reinforce the interests of the Group in this area.

Gaetano Lepore





## EXPO REAL 2008 - 11° SALONE INTERNAZIONALE DEL REAL ESTATE | 6-8 OTTOBRE 2008 - MONACO DI BAVIERA

Un evento di grande importanza nel quale T.I.M.E. S.p.A. insieme con il partner tedesco Universal Golf – Fairwayplaner AG si è presentata, con il marchio Golf & Real Estate, proponendosi come realtà capace di progettare e realizzare strutture immobiliari e golfistiche.

EXPO REAL 2008 è un evento internazionale di grande rilievo nel settore immobiliare; e per esso parlano i numeri.

Dal 6 all'8 ottobre, infatti, 24.500 visita-

tori di 77 Paesi hanno varcato i cancelli dell'11° Salone Internazionale del Real Estate (l'anno scorso ne erano giunti a Monaco 23.800 di 77 Paesi). All'evento hanno partecipato oltre 17.500 rappresentanti di aziende espositrici. In totale EXPO REAL ha dunque accolto 42.000 operatori (l'anno scorso: 39.000), mettendo a segno una crescita generale del 7,7 per cento rispetto all'ultima edizione.

Grande interesse ha destato il servizio di

Building Management da noi proposto, aggiungendo alle proposte di sviluppo immobiliare la competenza sulla progettazione, realizzazione e gestione di strutture golfistiche. Numerosi sono stati i contatti concreti (circa 80) ed alcuni di questi sono in fase di approfondimento, malgrado la crisi economica internazionale già in atto al momento della fiera.

Gabriele Venusino



## EXPO REAL 2008 - 11th INTERNATIONAL EXHIBITION OF REAL ESTATE | 6TH - 8TH OCTOBER 2008 - MUNICH

T.I.M.E. S.p.A., together with its German partner Universal Golf – Fairwayplaner AG was present at this very important event with the Golf & Real Estate brand, offering its capacities to design and build real estate and golfing facilities.

EXPO REAL 2008 is an international event of great importance in the real estate sector and the figures speak for themselves.

From 6th to 8th October, there were

24,500 visitors from 77 countries to the 11th International Real Estate Exhibition (last year 23,800 visitors came from 77 countries). More than 17,500 representatives of exhibiting countries took part in the event. EXPO REAL thus received a total of 42,000 operators (last year: 39,000), achieving a general growth of 7.7% compared to the previous year. Our service of Building Automation, in addition to the

proposals of real estate development our competence in design, building and management of golfing facilities, aroused great interest. There were numerous concrete/promising/serious contacts (about 80) and some of these are at an advanced stage of discussion, despite the international economic crisis which had already broken out when the exhibition was held.

Gabriele Venusino



**FICEM APCAC PANAMA 8-11/09/2008**

Nel mese di settembre si è tenuto, a Panama, il congresso FICEM-APCAC che per la prima volta ha visto unite FICEM (Federazione Interamericana Cemento) e APCAC (Associazione dei produttori di Cemento del Caribe, la cui composizione è composta da 36 imprese produttrici, 15 istituti, 6 associazioni e rappresenta 28 paesi).

Il gruppo Teamnetwork/Contimpianti per la prima volta ha partecipato al congresso con l'esposizione di uno stand proprio, nel quale sono stati presentati prodotti e servizi del gruppo.

Questa partecipazione del gruppo Teamnetwork fa parte del progetto di sviluppo che stiamo avviando verso il mercato centro e sud americano, per il quale l'Ing. Gregorio Bertulesi è il nostro riferimento locale.

A tal proposito a breve verrà attivata una filiale della Contimpianti in Brasile.

Il congresso ha avuto una buona partecipazione di pubblico con più di 200 partecipanti iscritti; i temi dominanti dei seminari sono stati la sicurezza, la manutenzione e il risparmio energetico.

Roberto Antonelli

**CEMTECH LONDRA 28/09-01/10/2008**

In una elegante location in pieno stile "british", questo consolidato evento organizzato dalla rivista Cement Review, si riconferma come interessante momento di incontro e approfondimento delle tematiche legate al mondo del cemento e delle dinamiche di sviluppo economico per l'area Europa, anche se l'edizione, influenzata dal generale clima di crisi, non ha raccolto un grande numero di delegati né di espositori. Le ricette suggerite per affrontare il particolare momento strutturale si orientano da un lato all'accorpamento, alle concentrazioni per abbattere i costi e acquisire maggiori dimensioni e forze, dall'altro alle differenziazioni in termini di localizzazione geografica e di offerta di prodotto e servizi.

Le difficoltà che si profilano in questo momento di incertezza economica e di stallo dei consumi in area Europa e America, inducono ad orientare l'interesse ad investimenti in aree extra-UE quali ad esempio Cina, India, Nigeria, dove sono in corso cambiamenti demografici che richiamano molte persone nelle grandi città, da qui investimenti in costruzioni residenziali, infrastrutture, servizi.

Cristina Licata

**AUCBM CAIRO 18-20/11/2008**

Caldo come il clima della città, frizzante e brioso come il popolo arabo il XV Salone Internazionale Arabo del cemento è stato una tre giorni lavoro di grande successo ed interesse.

L'evento ha coinvolto 833 delegati e 122 espositori, provenienti dal Nord Africa - dal Marocco all'Egitto- dal Medio Oriente -dal Libano all'Arabia Saudita- oltre che i grandi dell'Europa.

Il mondo arabo, interessato da tassi di sviluppo crescenti e attestandosi nel panorama mondiale come importante centro per il commercio, le finanze il turismo attira, molti investitori stranieri. La rapida espansione economica iniziata nel 2003 continua a sostenere tassi di rilevante interesse. In questo contesto le dinamiche di mercato sono veloci e comunque attratte dalle regole del capitalismo, e le tecnologie e le soluzioni di impianto altamente avanzate e moderne quali quelle europee, hanno una fetta di mercato assicurata.

Cristina Licata

**FICEM APCAC PANAMA 8-11/09/2008**

The FICEM-APCAC congress was held in September in Panama, for the first time bringing together FICEM (Inter-American Federation of Cement) and APCAC (Association of Cement Producers of the Caribbean, which is made up of 36 manufacturing companies, 15 institutes, 6 associations and represents 28 countries).

The Teamnetwork/Contimpianti group attended the congress for the first time, with a stand of its own, where it presented the group's products and services.

This participation by the Teamnetwork group is part of the project of development that we are starting up towards the markets of Central and South America, for which Mr. Gregorio Bertulesi is our local contact.

In this connection, a branch of Contimpianti will soon be opened in Brazil.

There was a good attendance at the congress, with more than 200 registered participants; the dominant subjects of the seminars were safety, maintenance and energy saving.

Roberto Antonelli

**CEMTECH LONDON 28/09-01/10/2008**

In an elegant venue in totally British style, this consolidated event, organized by Cement Review, was again confirmed as an interesting meeting place and opportunity to cover in greater depth topics related to the world of cement and the dynamics of economic development for Europe, although this year's show, influenced by the general climate of crisis, did not attract a large number of delegates or exhibitors. The recipes suggested to deal with this particular structural period are oriented on the one hand towards unification and concentrations to reduce costs and gain larger dimensions and greater strength and on the other, to differentiations in terms of geographic location and offer of products and services.

Due to the difficulties that lie ahead in this period of economic uncertainty and stagnation of consumption in Europe and America, interest is oriented towards investments in areas outside the EU such as China, India and Nigeria, where demographic changes are under way drawing many people to the large cities, hence there are investments in building, infrastructures and services.

Cristina Licata

**AUCBM CAIRO 18-20/11/2008**

As warm as the climate in the city and as lively and spirited as the Arabs, the 15th Arab International Cement Conference and exhibition was three days' work of great success and interest.

The event attracted 833 delegates and 122 exhibitors, from North Africa - from Morocco to Egypt - and the Middle East - from Lebanon to Saudi Arabia - as well as the major European countries.

The Arab world, concerned by growing rates of development and becoming established on the world scene as an important centre for trade, finance and tourism, is attracting many foreign investors. The rapid economic expansion which began in 2003 is continuing to sustain rates of significant interest. In this context, the market dynamics are fast and attracted by the rules of capitalism and technologies and highly advanced plant solutions such as European ones have a guaranteed slice of the market.

Cristina Licata

## Il Restyling del logo dell'A.S Albatro TEAMNETWORK!

Ed è questa la nuova grafica che rappresenterà il marchio ufficiale dell'A.S Albatro TEAMNETWORK a partire dall'anno agonistico 2008/2009. Durante un accurato studio di design si è pensato di stabilire quei colori che rappresentano al meglio la città aretusea. Al di là del marchio vi sono tanti progetti che l'A.S Albatro si è posta come obiettivi nei prossimi anni, uno dei quali è creare una linea d'abbigliamento ufficiale, infatti, a

partire dal 2009 sarà possibile acquistare t-shirt, polo, e altro materiale consultabile dal catalogo presto online sul nostro sito ([www.handballsiracusa.it](http://www.handballsiracusa.it)), dove verrà creata anche una sezione di e-commerce che permetterà a chiunque dopo una breve registrazione di acquistare online. Che dire, non ci resta che aspettare!

Andrea Calvo



## The redesign of the logo of A.S Albatro TEAMNETWORK!

This is the new design that will be the official A.S Albatro TEAMNETWORK logo from the competition year 2008/2009. During a detailed design study, the colours that best represent Siracusa were established. Apart from the logo, there are many other projects that A.S Albatro has set as its objectives in the forthcoming years, one of which is to create an official cloth-

ing line and from 2009 it will be possible to purchase t-shirts, polo shirts and other garments which you will be able to see in the catalogue soon to be online on our site ([www.handballsiracusa.it](http://www.handballsiracusa.it)), where an e-shopping section will also be created so that anyone, after registration, can shop online. Now we only have to wait!

Andrea Calvo



# STORIA DI UN PROGETTO



Ciò che ha chiesto il cliente



Ciò che ha capito il commerciale



Ciò che realmente voleva il cliente



Come ha risolto il problema la progettazione



Come hanno rimediato ai problemi i responsabili del montaggio



Ciò che ha realizzato la fabbricazione



Morale... Un buon *Communication Management* risolve molti problemi.

# I pensieri sono liberi

Di solito sono convinto di essere sempre nel giusto e le verità che professo mi sembra siano le uniche degne di fede.

In questo caso, e si intenda solo in questo, devo tuttavia riconoscere di averne commesso qualcuno, dettato dalla mia personale ed irrefrenabile presunzione.

Per scoprirlo però dovrete avere la voglia e soprattutto la pazienza di andare oltre.

Infatti, con fare baldanzoso ho risposto subito (positivamente, non v'è dubbio) a chi, pressato dall'esigenza di riempire il giornalino aziendale, ha avuto l'ardore di chiedermi di scrivere qualcosa.

Pensavo potesse essere simpatico ed utile a tutti provare a descrivere, quello che tutti pensiamo e che non abbiamo il coraggio di dire sugli errori degli altri.

Purtroppo mi sono accorto, un po' tardivamente per la verità, che il mio non era solo un gesto di pura presunzione, ma anche di superficialità, perché non avevo tenuto conto di una serie di elementi.

Prima d'ogni cosa ho scoperto, con mio sommo dispiacere, che le voci si spargono ad una velocità di gran lunga superiore a quella del pensiero. Inoltre la velocità di propagazione cresce in maniera esponenziale al crescere del numero delle persone che compongono il gruppo di riferimento. Infine puntando sulla riservatezza dell'argomento si può ottenere un'ulteriore crescita della velocità stessa.

In sintesi, dopo pochissimo tempo mi sono trovato da-

vanti il Boss che dava disposizioni sul mio pezzo per il giornalino mentre i miei sogni di poter scrivere un bel po' di cose con una certa libertà, si infrangevano definitivamente contro una triste e cruda realtà.

A nulla erano valse infatti le mie intenzioni di scrivere il tutto sotto uno pseudonimo, così da poter rappresentare un pensiero non distorto dall'opinione che si ha di chi l'ha generato.

Anche stavolta mi ero sbagliato: cercavo di esporre alcuni contenuti ma mi rendevo conto di non avere speranze, avendo le mie idee un senso solo nella misura in cui erano il frutto del mio approccio.

Come se ciò non bastasse il Boss le avrebbe di certo utilizzate per le sue finalità, con buona pace dei miei migliori propositi: far vedere che l'azienda è viva e vivace e che l'opinione di chicchessia può trovare adeguato spazio.

In sintesi, scrivendo questo pezzo di fatto, dimostrerei di sbagliarmi in toto ed anzi dimostrerei la vitalità dell'intero gruppo.

Ma c'era anche di peggio: la cosa poteva essere letta come piaggeria nei confronti del capo, e ci sarebbe stato comunque chi avrebbe colto l'ennesima occasione per insultarmi in un modo o nell'altro.

Meglio lasciar perdere questo goffo tentativo e tornare ad occuparmi del mio lavoro, nella speranza che un po' di concretezza possa essere di certo più utile.

Firmato  
Sbaglio Ancora

# Thoughts are free

Usually I am convinced that I am always right and the truths I profess seem to me to be the only ones worthy of trust.

In this case, and it must be understood in this case only, I have to admit that I have committed some mistakes, dictated by my personal and uncontrollable presumption.

However, to discover what these are, you have to read on and above all have the patience to do so.

Full of bravado, I immediately answered (affirmatively, of course) when someone, under pressure to fill the in-house magazine, eagerly asked me to write something.

I thought it could be nice and useful for everyone to try and describe what we all think and what we don't have the courage to say about the mistakes made by others.

Unfortunately, I realized, a little late to tell the truth, that mine was not only a gesture of sheer presumption, but also of superficiality, because I had not taken a series of elements into consideration.

Above all I found out, to my great regret, that rumours spread much faster than thoughts. In addition, the speed at which they spread grows exponentially as the number of people in the group of reference increases. Lastly, by emphasizing the confidentiality of the subject the speed can be further increased.

In short, very soon afterwards, I found myself in front of the Boss who was

giving instructions on my article for the magazine whilst my dreams of being able to write quite a few things with a certain freedom were shattered once and for all against a sad and crude reality.

My intentions to write it all under a nom de plume, so that I could state thoughts that would not be distorted by opinions on who generated it, had come to nothing.

I had been wrong again this time: I tried to set forth some of the contents but I realized that I had no hope, as my ideas only had meaning to the extent that they were the result of my approach.

As though that were not enough, the Boss would certainly have used them for his own ends, pace my best intentions: to show that the company is alive and kicking and that anyone's opinion can find adequate space.

In short, writing this article, I would show that I am totally wrong and on the contrary I would prove the vitality of the entire group.

But there was worse still: it could be interpreted as toadying up to the boss and in any case there was bound to be someone who would have taken the umpteenth opportunity to insult me in one way or another. It's better to drop this clumsy attempt and go back to my job, in the hope that some concreteness can certainly be more useful.

Sight  
I'm wrong again.