C’era una volta
una cattedrale nel deserto

C’era una volta una cattedrale nel deserto - Paolo Moretti

SAIMA

Paolo Moretti

C’era una volta
una cattedrale nel deserto

Prefazione

Trasferiti da Milano nel 1981, eccoci ad Arezzo in via definitiva. Con i traslochi, si sa, arriva un mare di incertezza e di confusione. Pacchi, scatoline e scatolone, valigie e suppellettili, ricordi di anni milanesi trasferiti, anche loro in pompa magna, per questa nuova avventura aretina. Gabriele è un bambino ed il trasferimento nella scuola elementare di Arezzo non sarà un trauma. Un bell'ambiente, familiare e cordiale, quello delle suore di Piazza S. Agostino. La casa arredata è confortevole e mi trovo subito bene, anch'io, nella splendida e storica piazza S. Domenico, con i suoi silenzi di campagna e la finestra che guarda l'antica chiesa. I nostri mobili li abbiamo in qualche modo sistemati, aspettando, prima o poi, una casa più definitiva, per poterli rimettere a posto. Paolo è l'Amministratore Delegato della SAIMA, Società Aretina Industrie Macchine Agricole di Dottorini.

Da anni già presente sul territorio di Arezzo, facendo la spola fra Milano e la Toscana, Paolo è stato chiamato per tentare un meritato salvataggio dell'azienda che versa in gravi difficoltà di mercato. E così sia. Lascio con malcelato dispiacere Milano ma lo faccio, comunque, convinta, pensando prima di tutto a Paolo, a Gabriele e alla nostra vita futura. Un matrimonio "part-time", come era diventato il nostro, non può durare a lungo francamente, e la sua carriera di Amministratore Delegato, è sicuramente più importante della mia di giornalista - mi ero detta -. E così eccomi ad Arezzo, con un pugno di speranze di poter ancora continuare a fare la giornalista, anche se da fuori sede. Bella l'azienda SAIMA, cordiali e molto affettuose le persone che già ci lavorano. Una notevole struttura nei prati dell'immediata periferia di Arezzo. Tempi del grande Sen. Bartolomei, ormai anche Ministro dell'Agricoltura, tempi di un'Italia con Spadolini, Craxi ed un centro-sinistra più che mai attivo. Sindacalisti e sindacati all'ordine del giorno ed anche, fin troppo, con pieni poteri. Una città rurale ma creativa, una realtà di grossi lavoratori, attenti ed arguti. Arezzo, città dell'oro e dell'antiquariato, mi era sembrata una meravigliosa nuova avventura che, sicuramente, avrebbe portato un autentico valore aggiunto al nostro matrimonio – come tutti i matrimoni – non sempre, poi, così facile. Un'inaugurazione semplice e senza troppe formalità, quella della SAIMA di Indicatore battezzata dall'allora Ministro dell'Agricoltura Giuseppe Bartolomei. I proprietari erano orafi di grido: i famosi fratelli Terziani, una bella e salda famiglia aretina vecchio stampo. C'era anche un ragioniere fra i soci, detto, anzi, "il Ragioniere". Era il famoso rag. Vannucci, che tutti conoscevano in città e nei dintorni. Faceva anche lui parte, insieme ai fratelli Terziani, dell'Arezzo emergente, di quella città che era stata definita "città dell'oro", oltre che della storia, dei Lebole, di Amintore Fanfani e dell'antica cultura di cui è cornice. Nuovi amici, nuove storie di vita: che bello sarebbe stato poter continuare a mantenere il mio rapporto di collaborazione con i più importanti gruppi editoriali milanesi, come giornalista! Dopo 10 anni di lavoro "su piazza" milanese, ci speravo tanto… e invece! Tempi difficili per i giornali di cui ero diventata, finalmente dopo tutti quegli anni di collaborazione come "free lance", una collaboratrice esterna, con tanto di contratto a tempo indeterminato. Erano tempi di un Gelli perseguitato e latitante. Lo avevo conosciuto anch'io quel famoso Licio Gelli, qualche anno prima, proprio per un'intervista sulla "massoneria femminile": mi

era sembrato un argomento di grande interesse culturale e sociale, infatti, quello sulla donna nella massoneria. Siamo nei tempi del post sessantotto: avevo letto e divorato molti libri sull'argomento massoneria e, proprio da più parti, avevo sentito parlare di questo celebre massone aretino, che ero poi riuscita ad incontrare e conoscere a Roma, nelle vesti ufficiali di giornalista inviata dal settimanale "Oggi", per cui speravo di ottenere una preziosa intervista. Ma non sempre le cose vanno come si spera. Anche il Gruppo Rizzoli-Corriere della Sera subisce gli scossoni di una crisi editoriale che costringe a contenere i costi del personale ed i fornitori. Anche se non come oggi, anche in quegli anni la crisi delle aziende si fa sentire e tanti sono i momenti di grande difficoltà, in particolare proprio nel mondo dell'informazione. Chiude il quotidiano "L'Occhio" del Gruppo Corriere della Sera, diretto da Maurizio Costanzo e, primi fra tutti i dipendenti, perdono lavoro i collaboratori esterni, di cui facevo parte anch'io. Crollano così tutti i miei sogni di gloria, costruiti faticosamente in 10 anni di attività come giornalista "free lance". A nulla erano serviti i miei tentativi di trovare una possibilità di collaborazione in Toscana a LA NAZIONE, il quotidiano locale di prima importanza con sede anche ad Arezzo. Nonostante il mio invidiabile CV e il lavoro già svolto come pubblicista iscritta all'Albo dei Giornalisti, per me non c'era posto. E Milano, era sempre più lontana.

Ma parliamo di mio marito, l'ing. Paolo Moretti che, finalmente, poteva esprimere liberamente tutta la sua grande professionalità e le sue notevoli capacità imprenditoriali, davvero sprecate quando ricopriva soltanto il ruolo - seppure invidiabile - di manager dell'ANIC, a Milano. Nonostante i problemi di un mercato davvero catastrofico nel settore dell'agricoltura, dal 1981 in poi, grazie al suo intuito e alle sue capacità organizzative, ha saputo concretizzare al meglio i faticosi progetti che, dalla SAIMA di Dottorini, ci hanno portato al Gruppo SAIMA SPA di cui, oggi, siamo titolari insieme ai due soci Rinaldi e Scoscini. Se è vero – come è vero – che i signori uomini sanno fare squadra più che le donne, mio marito può vantare davvero il merito di aver costruito la SAIMA con un team di persone realmente vincenti. Un portentoso mix di professionalità, ambizione, scuola di vita e capacità organizzative ottimali, oltre che una forte dose di modestia e signorilità, hanno fatto sì che SAIMA, definita allora da alcuni una vera "cattedrale nel deserto", diventasse poi, negli anni, la Holding SAIMA SPA del 2012, quella di oggi. Come sempre succede, oltre ai rischi che corrono gli imprenditori ogni giorno, per i problemi dei tempi e dei mercati, una buona dose di fortuna ha accompagnato le fatiche ed i progetti imprenditoriali, che si sono trasformati così in una solida e sempre più qualificata produzione aziendale. Le "cabine di verniciatura" di SAIMA MECCANICA e le "porte di sicurezza - vulgo - "bussole", di SAIMA SICUREZZA, sono oggi un biglietto da visita internazionale, che premia una delle migliori produzioni del "made in Tuscany" per quanto riguarda il nostro settore della metalmeccanica e ne siamo tutti molto fieri. Primi fra tutti, i due soci, nominati da mio marito, l'ing. Rinaldo Rinaldi e il rag. Paolo Scoscini, che già lavoravano, quali impiegati, nella vecchia azienda di produzione di macchine agricole.

Ma non si arriva per caso ai vertici. Ci vogliono capacità, serietà, rispetto dei ruoli, spirito d'iniziativa e, soprattutto, un Amministratore Delegato come l'ing. Paolo Moretti, che ha saputo sempre premiare e valorizzare tutto e tutti, e, assolutamente, sempre e solo per il bene dell'Azienda! Grazie a quel suo innegabile intuito lungimirante e per mezzo di un provvidenziale "lavereged buy-in", l'azienda ha potuto crescere nel tempo, premiando anche chi, negli anni, ci aveva lavorato da sempre all'interno. Così l'azienda, rinnovata ex-novo con la diversificazione delle produzione in cabine di verniciatura e porte antirapina, ha potuto non solo sopravvivere ad un mercato catastrofico come quello delle macchine agricole, ma crescere ed avere fortuna, diventando da "cattedrale nel deserto", oggi, un vero fiore all'occhiello di Arezzo, un esempio importante di Gruppo che dà lavoro a più di 200 persone, oltre che ad un notevole indotto esterno, superiore alle 300 persone. La SAIMA è da sempre ad Indicatore. Oggi, però, se ci si guarda intorno, si sono moltiplicati il parco macchine - con tante auto posteggiate nelle vicinanze - e le case, cresciute come funghi. Sono nate aziende ed aziendine di svariati settori, spesso fornitori, formate da ex operai, tutte persone di grandi capacità e notevoli doti organizzative che realizzano oggi un tessuto di ditte di piccola e media dimensione davvero importante nella mappatura culturale e sociale dell'economia del territorio aretino. Ed io, nel frattempo, mi sono laureata in Pedagogia con indirizzo psicologico, all'Università degli Studi di Siena, facoltà di Arezzo. Basta sogni di gloria nel giornalismo. Ma perché non provare ad essere utile "in casa"? Visto che ormai la casa di mio marito era diventata la SAIMA, dove viveva tutte le sue emozioni e gli stress di momenti comunque non facili, ho pensato di poter offrire, anch'io, il mio contributo lavorativo, perlomeno per la comunicazione ed il marketing, che sono sempre stati la mia caratteristica nel lavoro, nel C.V. e… anche nel mio DNA! Una discreta conoscenza di 3 lingue, una buona presenza ed un "giornalino aziendale" che potesse tenere i rapporti con l'esterno e con il mondo dell'export tra i clienti: questa è stata la mia nuova scelta di vita, naturalmente accolta anche dagli altri due soci.

Come in tutte le aziende che si rispettino il marketing è importante e lo è ancor più la comunicazione! Dopo i primi tempi di pubbliche relazioni con i clienti dell'estero, in supporto al commerciale che in seguito vide anche l'ingresso dell'ing. Alfredo Soderi per l'estero, eccomi ufficialmente in SAIMA con un biglietto da visita di "Marketing Manager" che avrei cercato di onorare e meritare. Nasce quindi con me il "SAIMAOGGI", il nostro houseorgan aziendale, quattro numeri l'anno, praticamente uno ogni tre mesi. Un surrogato del giornalismo in cui credevo, ma che comunque avrebbe potuto essere un vero valore aggiunto per l'immagine ed il prestigio della nostra società.

E intanto, Gabriele, cresceva. La casa "definitiva", l'abbiamo poi finalmente trovata. Un vero gioiello a Fiesole, a 80 km dall'Azienda. Il collegio "La Querce" mi era sembrata un'ottima scuola per il nostro bambino che affrontava le scuole medie a Firenze, città che, insieme a Londra e a New York, ho sempre avuto nel cuore. Persino Genova mi stava stretta… e poter stare a cavallo fra le due città di Arezzo e Firenze ci avrebbe sicuramente offerto una vita privata con tante e più opportunità di amicizia in ambienti stimolanti e diversi. In quei momenti non facili di adattamento a nuove abitudini di vita e di lavoro, un ruolo da protagonista è riservato, sicuramente, a mia madre. Non smetterò mai di ringraziare per averla avuta accanto!

Non aveva esitato un attimo nel decidere di lasciare la scuola dove insegnava a Genova, per raggiungerci ad Arezzo, quel giorno che glielo abbiamo chiesto. Mi sentivo davvero molto sola: l'asma allergica stava diventando per me insopportabile e mi mancava tanto la mia Milano, dove avevo trovato un discreto successo come donna e come giornalista. La metalmeccanica era tutta un'altra cosa, un ambiente tanto diverso dal mio, diciamo la verità, e sicuramente il nuovo orizzonte fiorentino ci avrebbe aiutato a superare qualche momento di crisi d'identità che stavo attraversando e, forse, non a caso.

Trasferita da Genova dopo aver lasciato la scuola, senza rimpianti, e richiesta, quindi la pensione, mia mamma arriva nel piccolo appartamento ad Arezzo dove anche il gatto Arcibaldo l'aspettava fiduciosa. Muore in quegli anni mio padre, in Canada. Lo segue dopo un paio di anni il fratello gemello Edmondo - detto Momo – che mi lascia erede universale di pochi briciole di ricordi e di beni, ultimi resti di una nobile famiglia – quella dei Malvisi ramo cadetto - di cui ero ormai l'unica donna rimasta, insieme a mio cugino primo, imprenditore a Milano. Ricordi, ricordi… non si vive di ricordi. Eccomi ad Arezzo a ricominciare una vita.

Gabriele era un bambino allegro e festoso, Paolo viaggiava molto, troppo, per lavoro e io condividevo con lui le ansie di ogni fine mese quando, alla resa dei conti, c'erano sempre i problemi per i clienti che non pagavano e che, qualche volta, sparivano perfino dal mercato per chiusura delle loro aziende. In SAIMA il lavoro aumentava.

Mi divertivano le fiere. Conoscendo le lingue, mi ero sempre offerta di partecipare per aiutare a tenere le pubbliche relazioni ed i rapporti con i clienti di SAIMA provenienti dall'estero. In particolare con gli U.S.A. ed i fratelli Pippa, e poi con Joseph Pink, Raffaele Iovannone, Amador Chamorro, Abrham Sherezly e Oh e Moh in Estremo Oriente… clienti storici da tutto il mondo, che immancabilmente invitavamo a cena, anche a casa, e con i quali si erano stretti veri e propri rapporti di solida amicizia, oltre che di lavoro. Nasce la SAIMA of North America, con i fratelli Pippa ed il cammino delle cabine di verniciatura cominciato in U.S.A. continua senza intoppi in

quel Paese, con un successo sempre crescente. SAIMA of North America diventa socia di SAIMA MECCANICA e le fiere ed i rapporti con le nostre rispettive famiglie si rafforzano sempre più, cementate da una sincera stima e fiducia nelle specifiche e reciproche professionalità. Che dire di Leticia Pippa, allegra come il nome che porta ma, soprattutto, anche valido braccio destro del marito Guido in azienda?
Che i nostri percorsi di vita e di lavoro si sono intrecciati sempre più con il comune intento e destino di far crescere i nostri interessi italiani negli U.S.A. Passano gli anni e le fiere sono gli anelli della nostra catena commerciale. Una filiera che, saltuariamente, ci fa visitare buona parte dei Paesi nel mondo, quelli a maggior richiesta di mercato dei nostri prodotti. Mi sono impegnata con l'entusiasmo di sempre nelle pubbliche relazioni e nel marketing, in particolare per SAIMA SICUREZZA offrendo il mio contributo di disponibilità per l'azienda, anche con il nostro houseorgan che nascerà prima in italiano e poi anche tradotto in inglese e in spagnolo, con il nome di "SAIMAOGGI" e che curo personalmente da oltre 20 anni! E così, sono passati gli anni.
Siamo arrivati al 2013. La SAIMA è oggi una vera Holding e nonostante la grave crisi, internazionale, politica ed economica, che ha investito l'Italia, la nostra produzione, soprattutto grazie all'export, continua con invidiabili risultati. La storia della SAIMA nelle pagine che seguiranno è dedicata in particolare ai nostri figli, che ci auguriamo abbiano imparato le regole del gioco: onestà, lealtà, umiltà, tenacia, un bel pizzico di fortuna e, sempre, tanto, tanto lavoro per il successo delle nostre aziende!

di Orietta Malvisi Moretti

Introduzione

a cura di Giovanni Inghirami
Past President di Confindustria Arezzo,
Presidente del Gruppo Inghirami

È con grande piacere che scrivo questa introduzione, perché ritengo che questa storia, che poi è proprio storia nel senso letterale del termine, perchè racconta fatti reali, meriti di essere conosciuta.
È attuale, e ci induce ad avere speranza in un momento difficile per il nostro Paese e per tutta l'Europa.
L'ing. Paolo Moretti, raccontando con grande semplicità ed efficacia la sua storia professionale e il suo trasformarsi da manager a imprenditore di successo, spinge chi legge ad alzare lo sguardo, a capire che c'è sempre un modo diverso di guardare la realtà, che da un'angolazione nuova di immaginare e di considerare le opportunità piuttosto che i problemi, possono nascere idee che fanno la fortuna non solo dell'ideatore, ma anche di tutti i suoi collaboratori e soprattutto dell'impresa, che, in quanto tale, distribuisce benessere all'ambiente che la circonda.
In questo mondo di cambiamenti violenti, con spostamento rapidissimo di equilibri, abbiamo bisogno proprio di questa capacità di immaginare nuove possibilità utilizzando in modo diverso strumenti privi altrimenti di utilità, e proprio questa storia tutta italiana è anche un esempio di come l'innovazione, la ricerca, la creatività pure in settori diversi dalla moda, sono alla base del successo, come il fare squadra, essere il primo a recarsi al lavoro, trasmettere fiducia e portare avanti un progetto non solo con la determinazione ma soprattutto con la passione.
Passione e serietà, rispetto dei clienti e dei collaboratori e un insieme di relazioni nazionali e internazionali di grande valore, in tutto questo c'è anche la figura di Orietta, moglie di Paolo, con il suo stile, il suo savoir faire, la sua capacità di valorizzare i prodotti con il marketing, la comunicazione e la promozione.
È una bella storia in cui anche gli aneddoti fanno capire che ogni cosa si costruisce ogni giorno arricchendola di contenuti e affrontando con forza e semplicità anche le situazioni avverse.
Ogni impresa che nasce o sopravvive, si trasforma e ritrova il successo, è un piccolo mosaico che, introdotto nel grande disegno, anima la fiducia di chi vede e spinge ognuno a cercare dentro di sé l'idea che può cambiare in meglio il nostro futuro.

Dedicato oltre che a tutti gli amici,
i soci, i collaboratori ed i figli,
anche a Nuccia, che ci è sempre
stata vicina con amore



La SAIMA di Dottorini

Come nasce la SAIMA? Lo chiediamo all'ing. Paolo Moretti interprete principale della storia e sarà una lunga intervista che durerà per tutta l'evoluzione storica della società, dall'inizio, ai nostri giorni. Fra i capitoli abbiamo pensato di pubblicare anche alcune mie riflessioni perché faccio parte di questo percorso di vita e lavoro, non come moglie, ma come collaboratrice per la nostra immagine ed il marketing.

"Arrivato ad Arezzo ecco la SAIMA di Dottorini, (acronimo di Società Aretina Industria Macchine Agricole). Siamo nel 1981 – dice l'ing. Paolo Moretti – alla prima analisi si vedeva che questa società non era affatto conosciuta nel mondo agricolo e che il suo fatturato era praticamente inesistente. Bisognava quindi impegnarsi per far conoscere l'azienda alle Associazioni di Categoria, come ad esempio "UNACOMA", ed ai Consorzi Agrari, oltre che a tutto il mondo agricolo. Nata e costituita nel novembre 1977 SAIMA aveva impegnato i primi tre anni nella costruzione dello stabilimento e nella realizzazione dei prototipi di aratro, dissodatori, coltivatori e frangizolle, che sarebbero stati l'oggetto della produzione. La SAIMA del sig. Dottorini era nata sulla falsariga di società esistenti già in quel settore, quali NARDI, SOGEMA e OTMA dove egli stesso aveva già collaborato di cui quindi conosceva già lo specifico mercato. I signori Terziani – orafi di successo – avevano intravisto la possibilità di investire parte del loro capitale nella ricerca tecnica e produttiva del suocero di uno di loro, il sig. Dottorini, che aveva portato dei dati di rilevante interesse nel settore agricolo. Sempre nel 1981, arriva ufficialmente da Milano il "dirigente ANIC" che rivestirà il ruolo di Amministratore Delegato. L'inaugurazione avviene nel maggio del 1981 alla presenza dell'On. Bartolomei e di funzionari UNACOMA, cioè l'Associazione produttori macchine agricole. Il fatturato, 350 milioni di lire, 40 dipendenti (catastrofico!) Erano i tempi delle macchine da scrivere manuali, della carta carbone, dei telex, altro che IPHONE e IPAD! Tutto si svolgeva in tempi molto più lunghi! Con attese interminabili. La posta solo per lettera. E ogni fine mese c'era da pensare ai pagamenti degli stipendi e dei fornitori, da effettuare con puntualità, per tante famiglie. Con il sorriso sulle labbra, l'adrenalina del rischio ed i pensieri tutti concentrati e mirati sempre ad un progetto più vantaggioso, si vive esclusivamente lavorando, per le migliori possibilità di crescita aziendale.

Arrivato in SAIMA nel marzo del 1981 il momento in cui era previsto l'avvio della produzione, mi sono reso conto della grave difficoltà di sviluppo del settore, soprattutto,a causa della contrazione del mercato agricolo nazionale. La società cominciava la produzione con grande difficoltà e nessuna rete commerciale. Il fatturato, non raggiungeva i 300 milioni di lire all'anno, in una società in cui operavano comunque circa 40 persone fra operai ed impiegati. Cosa fare, quindi, in una simile situazione?

Due cose:

1) attivare il settore commerciale interessando i consorzi agrari quali potenziali clienti e quindi prendendo contatto con FIAT, SAME, CARRARO e tutti i produttori di trattori agricoli.

2) cercare "finanziamenti a fondo perduto" dal Fondo Sociale Europeo attivando un programma di "Formazione e Riqualificazione del Personale". Questo progetto, assolutamente innovativo per quel tempo, (30 anni fa!), portò alla società un finanziamento a fondo perduto del valore di 1 miliardo e 15 milioni di lire.

Ma tutto questo, naturalmente, aveva un prezzo: è stata, infatti, concordata, con i sindacati, l'assunzione di un certo numero di unità lavorative che avrebbero comunque completato l'organizzazione aziendale per la produzione meccanica di un certo numero di attrezzi. Ragionando a ritroso la SAIMA era stata costruita in una dimensione e con una struttura che presupponeva dei



Inaugura la Saima il Ministro dell'Agricoltura Giuseppe Bartolomei in alto a destra.



Come eravamo...



costi fissi che, per essere onorati, prevedevano un fatturato di almeno 7 miliardi. Per produrre 7 miliardi avrebbero dovuto essere impiegate almeno cento persone! Quindi il Fondo Sociale Europeo è stato erogato giustamente con la previsione e prospettiva di assumere quaranta nuove unità operative. Ci si trovava di fronte allo stato di fatto che in SAIMA, in quel periodo, operassero ottanta unità lavorative e, a questo punto, occorreva con urgenza costituire un'adeguata rete commerciale. Entra per questo il nuovo Direttore Commerciale, il sig. Cagnoni che porterà il suo contributo di conoscenza del mercato che aveva acquisito presso la ditta NARDI SOGEMA per cui lavorava da tempo.
Siamo nell'anno 1982.
E, nel 1982, avviene la differenziazione delle attività con la creazione di due linee produttive, una relativa ai forni di verniciatura e l'altra alle porte di sicurezza, dette poi in gergo, "bussole" antirapina.
Di macchine agricole, ormai, c'era soltanto un magazzino pieno, visto l'andamento sempre in calo dello specifico mercato. Viaggi frequenti in Algeria. Quante trasferte, anche stressanti ed inutili, per arrivare ad un accordo con quelle genti! Quanti voli ad Algeri pieni di buoni propositi e speranze tradite, prima di arrivare ad una vera soluzione dei problemi!
La prima vendita delle cabine di verniciatura a La Spezia e Massa Carrara.
La prima vendita di porte antirapina in Sicilia alla B.C.E di Roma.
Date storiche, davvero: prime tappe importanti di un lungo cammino di crescita.





Gli Azionisti

Merita sicuramente un capitolo importante, nella mia storia della SAIMA, il riferimento agli Azionisti. Il rag. Rolando Vannucci, i fratelli Urbano e Narciso Terziani, sono personaggi eccellenti che dopo un periodo di fiorente successo delle loro società orafe, danno fiducia al suocero di Urbano, il sig. Dottorini, ed investono nella nuova azienda SAIMA per iniziare la produzione di attrezzature agricole. L'investimento, inizialmente sottovalutato, richiede però sempre nuove risorse e, soprattutto, la società non riesce a concretizzare il punto di ritorno. Allarmati, nel marzo del 1981, convalidano il mio inserimento in veste di Amministratore Delegato. Da alcuni mesi e su loro richiesta mi ero reso disponibile ad assumermi le responsabilità della gestione di un'attività nuova e difficile, la cui sfida, però, mi attraeva, perché ero sicuro di quanto avrei potuto fare. Il prosieguo dei capitoli racconterà gli avvenimenti ma ora mi piace sottolineare il mio rapporto con gli azionisti che è sempre stato improntato, da entrambe le parti, sulla massima cordialità e correttezza, almeno fino al marzo 1987, data in cui mi è stata venduta la Società SAIMA MECCANICA. La fiducia con cui sono stato accolto in SAIMA è stata totale: mi è stata affidata la società e messo a disposizione il capitale per gestirla. Da parte mia ho sentito la responsabilità ed ho sempre cercato di operare nel modo più rigoroso possibile e con grande equilibrio, anche se le perdite annuali erano sempre più evidenti e le difficoltà da affrontare, in quel tipo di mercato, erano sempre più onerose. L'investimento, dapprima sottovalutato, era stato evidentemente sbagliato.
Nel 1987 gli azionisti decidono di disfarsi dell'attività non volendo ulteriormente far fronte a ricoperture finanziarie in bilancio. Rolando Vannucci mi suggerisce di disfarmi del "crostino" di SAIMA MECCANICA – questa l'espressione da lui usata – ed io mi impegno personalmente ad



acquistarla con un'operazione che andrò a descrivere nei capitoli successivi. Ho sempre creduto in questa società ed in questo prodotto esportabile in tutti i Paesi dove esiste un parco macchine di livello, così come ho sempre creduto nella sicurezza del controllo accessi come mercato del futuro.
Così, a proposito di SAIMA MECCANICA, il rag. Vannucci si è complimentato con me per l'operazione di cessione portata a termine, che è stata assolutamente brillante e soddisfacente, anche per gli azionisti.
Altra cosa è stata invece la vendita della seconda attività, quella cioè di SAIMA SICUREZZA.
La trattativa, infatti, è stata molto tribolata, anche perché si sono evidenziate invidie e gelosie di alcuni dipendenti che riferivano agli azionisti falsità tali da generare tensioni inutili ed ingiustificate. L'atteggiamento degli azionisti nei miei confronti, infatti, è drasticamente cambiato tanto che sono stato messo sotto accusa quale responsabile dei mali della società e indicato come il colpevole delle perdite finanziarie. Naturalmente molte di quelle perdite erano riconducibili al costo del settore agricolo, oltre che ai costi di avviamento ed all'inesperienza commerciale dell'introduzione sul mercato di nuovi prodotti, (settore carrozzerie e settore sicurezza). Il colmo si è verificato all'atto dell'Assemblea di Bilancio del 1986. Nella relazione di bilancio, redatta dai consulenti degli Azionisti, sono state riportate falsità che mi mettevano in cattiva luce nei confronti delle banche e che avrebbero potuto essere motivo di grave querela da parte mia nei confronti dei relatori. Si sono quindi succedute in SAIMA verifiche amministrative e fiscalità di inaspettata violenza psicologica nei miei confronti. Naturalmente si è trattato di un comportamento senza senso che non ha rilevato nulla, in quanto il mio operato è sempre stato, ed è, assolutamente trasparente. Si è trattato però di un periodo molto pesante, che ha cambiato i nostri rapporti anche negli anni a venire, quando ad operazione conclusa, e con la cessione già avvenuta di SAIMA SICUREZZA, noi nuovi titolari abbiamo ricevuto una lettera da parte di un legale degli (ex) Azionisti, nella quale ci veniva intimato di pagare i "frutti civili","diritti" di cui pochi avvocati conoscono l'esistenza. Naturalmente abbiamo onorato anche questa parcella frutto di una pratica ben poco usata nei normali rapporti di vendita di società. Sono stati anni difficili di rapporti interpersonali ormai cambiati, fra persone che precedentemente avevano avuto fra loro un'eccellente relazione di reciproca e massima fiducia.
La prima criticità si era verificata quando, a garanzia della vendita delle società con pagamento dilazionato, era stato fatto ricorso al "pegno delle azioni" che rappresenta una pratica molto usuale fra le controparti, ma è del tutto inusuale e non praticata fra persone degne di fiducia. Oggi a distanza di anni posso dire che a fronte di un investimento assolutamente sbagliato dei sigg.ri Vannucci e Terziani, che a suo tempo investirono una cifra ben definita, la vendita delle due società SAIMA SICUREZZA e SAIMA MECCANICA prima, e quella successiva del capannone, ha fatto incassare a questi azionisti una cifra superiore e indicativamente doppia di quella originariamente impegnata. L'operazione si è quindi rivelata positiva, soprattutto considerando l'errato investimento nel settore agricolo che, se continuato, avrebbe portato ad un risultato certo ed indiscutibilmente assolutamente negativo.



In riferimento a quegli anni difficili posso ora evidenziare alcuni episodi che avrebbero potuto cambiare la situazione attuale:
1) Nel momento di difficoltà e disperazione in cui non sapevo come affrontare il futuro

ho telefonato ad un azionista proponendogli di partecipare con noi all'acquisto di SAIMA SICUREZZA, naturalmente prospettandogli la possibilità di una partecipazione significativa. Lui però, probabilmente preso da altre sue problematiche, non ha accettato la mia proposta, perdendo così quella che ora, con il senno di poi, può certamente essere definita un'opportunità importante.
2) Nella fase cruciale e per criticità del rapporto, gli Azionisti, a mia insaputa, hanno chiesto a tutti i Consiglieri ed ai Sindaci Revisori del Consiglio di Amministrazione di dare le dimissioni, per mettermi in minoranza ed obbligarmi alle dimissioni. Mi sono così trovato solo, in un'Assemblea mai convocata ma partecipata al completo, "inquisito" a dover rispondere personalmente a verifiche amministrative che poi sono risultate totalmente prive di fondamento. Sono stati mesi davvero pesanti, difficili e pieni di incertezza, in cui si sono succeduti anche fatti molto spiacevoli. Ad esempio quando in piena fase di trattativa per l'acquisto di SAIMA MECCANICA, quella che era allora la mia segretaria, informava un mio collaboratore, il quale - naturalmente a mia insaputa - stava organizzando una propria cordata che, in parallelo alla mia, trattava con gli Azionisti l'acquisto della società. Questo e molti altri sono stati, alla luce dei fatti, gli episodi del genere che potrei citare, ma siccome, alla fine, fortunatamente tutto è andato davvero a buon fine, non mi voglio dilungare in inutili e spiacevoli ricordi.
Naturalmente, in trent'anni di attività, accanto a questi episodi, si sono succedute anche altrettante e ben più grandi soddisfazioni, sia commerciali che di carattere umano, per cui, sinceramente, se posso dire di aver cancellato la parte più negativa, porterò, invece, sempre con me, tutti i successi e i ricordi degli episodi più positivi.

L'Algeria

Nel 1985 la SAIMA aveva ormai 3 linee produttive: le porte antirapina, dette poi "bussole", che erano un nuovo settore e tardavano ad affermarsi perché dovevano vincere la riluttanza delle banche ad innovarsi. Il settore dei forni di verniciatura, che era inserito in un contesto concorrenziale molto aggressivo, con società già affermate e i cui marchi erano oramai notevolmente conosciuti e che, non potendo garantire innovazione, era quindi costretto a controbattere abbattendo i prezzi di mercato. E non solo! Occorreva offrire un prodotto di alto livello tecnologico, paragonabile a quello della concorrenza. E, naturalmente, le macchine agricole…
Nel 1985 si presenta un'opportunità commerciale di grande interesse per SAIMA AGRICOLA. Iniziano i contatti e i viaggi in Algeria a Sidi Bel Abbès per inseguire e sviluppare un "tender" internazionale di grande importanza, perché 7 miliardi di lire erano davvero una cifra ragguardevole quando SAIMA fatturava nello specifico settore meno di un miliardo l'anno! Si trattava di aratri a disco, trainati, che SAIMA non aveva mai realizzato. Con la collaborazione e l'impegno del sig. Dottorini e del sig. Cagnoni abbiamo acquistato indirettamente un prototipo della ditta Nardi. Dopo averlo studiato e aver realizzato il nuovo prodotto abbiamo contattato gli interlocutori algerini interessati alla dimostrazione operativa ad Arezzo. Abbiamo partecipato al tender internazionale lo abbiamo vinto, naturalmente con un prezzo interessante che dava un margine di remunerabilità contenuto ma esaustivo, e che avrebbe comunque permesso di fare un salto di qualità davvero notevole per SAIMA AGRICOLA. Le difficoltà si sono presentate al momento della formulazione del pagamento in quanto l'Algeria imponeva la modalità "credito fornitori" in cinque anni. Ma cosa vuol dire questo? La Banca Monte dei Paschi di Siena, quale banca agente, non aveva mai avuto prima esperienza di utilizzo di tale forma di pagamento. In pratica questa procedura significava una "cambializzazione" della società algerina e della banca algerina per cinque anni, che Banca MPS avrebbe dovuto scontare tramite la garanzia fideiussoria di banca estera. Tutto apparentemente

semplice… ma trovare l'Istituto Bancario estero, in questo caso australiano, che rilasciasse garanzia fideiussoria alla Banca algerina, che a sua volta garantiva L'Ente Statale algerino,… non fu affatto facile! Alla fine comunque ci siamo riusciti e il nostro "caso" aziendale SAIMA, è stato utilizzato al Centro Studi Montepaschi come oggetto di formazione e informazione del personale della Banca stessa. Ricordo le apprensioni e le ansie di quel periodo, quando attendevamo il rilascio delle cambiali dall'Ente Algerino, che non arrivavano mai, e ricordo la fideiussione di Banca estera che tardava, mentre i nostri fornitori – giustamente – reclamavano con insistenza il pagamento dei semilavorati forniti. In quel momento SAIMA non aveva nessuna disponibilità finanziaria. Erano i tempi del "telex", si comunicava solo così… Altro che internet in tempo reale! Per portare avanti e a termine questa operazione sono andato personalmente in Algeria ben 16 volte!
A questo primo grande successo da 7 miliardi in Algeria è seguito, nel 1986 un secondo ordine, ridotto, sempre in quel Paese, del valore di 1 miliardo e 500 milioni. Ricordo che il cliente algerino fece l'ordine nel mese di maggio pretendendo la consegna per settembre. SAIMA si era avvantaggiata con la produzione come di dovere. Ero andato in Algeria e avevo firmato l'ordine esecutivo nel mese di luglio, per l'esattezza alla fine dello stesso mese. Tornato in Italia, con in mano l'ordine già effettuato dal cliente, avevo sollecitato la produzione che avrebbe dovuto essere consegnata a settembre. Durante i primi giorni di agosto, però, ecco una telefonata da Parigi nella quale l'interlocutore dice che avrei dovuto recarmi in Algeria per firmare il contratto definitivo. Ero molto perplesso: avevo già firmato il contratto 10 giorni prima! Non detti alcun peso e valore, quindi, a quella telefonata, pensando che l'interlocutore fosse soltanto un millantatore, che agiva, come a volte succede, solo per chiedere il 10% di provvigione. La trattativa, infatti, era già stata molto stringata e con prezzi poco remunerativi. L'ordine lo avevo in mano e l'interlocutore pretendeva una royalty del 10%. Doveva senz'altro trattarsi di una truffa non giustificata… E, invece! Quell'interlocutore, aveva un peso eccome! Da quel momento in poi, effettivamente, il cliente non tenne più fede all'accordo già preso e a poco valse ogni nostro tentativo per recuperarlo. "Paese che vai,… usanza che trovi!"
Il risultato è stato che gli attrezzi prodotti per la seconda commessa non sono mai stati spediti e, purtroppo, sono rimasti per molti anni giacenti nel nostro piazzale della SAIMA ad Arezzo.

La nuova produzione

Nonostante gli sforzi commerciali per lo sviluppo del settore agricolo, non si riusciva a crescere. A poco era servito incontrare i Consorzi Agrari e gli utilizzatori finali che erano gli agricoltori. Il mercato della macchina agricola è un mercato tradizionale, dove l'utilizzatore compra ed usa sempre le stesse macchine e gli stessi marchi conosciuti. Una nuova società non poteva imporre il proprio marchio perché l'agricoltore non chiedeva un aratro ma chiedeva un "NARDI" o un "SOGEMA"! Non si dava la minima fiducia a nuovi attrezzi che non fossero quelli "storici", già noti. Per tentare di aumentare la produzione e commercializzazione di questi prodotti si erano cercate nuove introduzioni sui mercati esteri ed in particolare è di quel periodo l'inserimento dei nostri prodotti in Arabia Saudita con Alfadaghi, che era uno dei più importanti utilizzatori di attrezzatore agricole. Si è cercato anche un mercato in Pakistan, tentativo questo che ha avuto modesti risultati. Molti i contatti con la FAO dove abbiamo vinto un tender internazionale per i mercati mediorientali. Nonostante tutto, però il fatturato non aumentava ed il raggiungimento del "break-even-point" era ancora un lontano miraggio.
Occorreva quindi differenziare la produzione attraverso nuovi settori. Erano i tempi in cui CEIA, produttore aretino di "metal detector" si stava affermando in campo internazionale nel settore degli



aeroporti e, cioè nella specifica rilevazione degli oggetti metallici e quindi delle armi. Il proprietario sig. Manneschi, sapendo che SAIMA vantava una discreta capacità meccanica si rivolse ad Urbano Terziani, (allora azionista di SAIMA), chiedendogli la realizzazione di una "porta speciale" che potesse contenere il "metal detector", così da proporre un prodotto diverso e innovativo per controllare gli accessi, con l'assenza di passaggio di oggetti metallici. Comincia così, da parte dei nostri tecnici meccanici più qualificati, lo studio per la realizzazione del prototipo richiesto. Si impegna in quest'attività l'allora capo officina ing. Rinaldo Rinaldi con i suoi collaboratori dell'ufficio tecnico e la consulenza del sig. Urbano Terziani, (persona di notevoli e comprovate capacità meccaniche), che lo assisteva collaborando attivamente con lui.
In contemporanea a questa nuova prospettiva operativa si presenta in SAIMA un certo sig. Antichetti. Piccoletto, arguto, con due occhietti intelligenti a punta di spillo e pieno di idee, Antichetti incomincia a prospettare la sua situazione aziendale in fase fallimentare. Con insistenza, però, ci garantiva un portafoglio di ordini di alcune centinaia di milioni di lire e si vantava di avere il know-how per poter iniziare un'attività di produzione di "forni di verniciatura". Mi accerto strategicamente che l'investimento di SAIMA in macchinari e attrezzature per iniziare una produzione di "cabine di verniciatura" avrebbe consentito anche la produzione di "porte con metal detector" che stavamo realizzando: l'acquisto di pressopiegatrici, taglierine, scantonatrici per il trattamento della lamiera, infatti, sarebbe servito sia per la produzione dei forni di verniciatura che per quella delle porte di sicurezza. Iniziamo quindi lo studio di un possibile investimento con il nostro ufficio tecnico, insieme al sig. Ennio Tiezzi, progettista di grandi capacità tecniche e di sensibilità al prodotto. In effetti, però, il know-how di Antichetti era costituito solo dall'idea di produrre i cosiddetti "forni di verniciatura". Al contrario, invece, il suo ipotetico portafoglio clienti era soltanto una serie di "segnalatori o di persone che in precedenza avevano venduto soltanto qualche forno.



Inizia comunque con noi una vera e propria produzione di cabine di verniciatura. Vengono assunti dieci operai della ditta di Antichetti, ormai in chiusura per fallimento, e l'ufficio tecnico, grazie al sig. Ennio Tiezzi, si impegna a studiare i particolari della piegatura della lamiera per poter produrre i vari componenti della cabina di verniciatura.
Per la verità ricordo una situazione spiacevole venutasi a creare su suggerimento del sig. Antichetti, e che secondo lui avrebbe potuto accelerare lo studio della produzione di cabine di verniciatura. Tale Antichetti, infatti, pur avendo già portato i libri in tribunale per decretare il fallimento della sua azienda, non ne aveva ancora consegnato le chiavi al curatore fallimentare e suggerì quindi di utilizzare un nostro mezzo di trasporto per andare a prelevare dall'azienda stessa alcuni componenti dei forni, in modo che l'ufficio tecnico potesse copiarli e accelerare così il percorso di studio per la realizzazione del nuovo forno. Così fu fatto, correndo un rischio assolutamente inutile, perché quei componenti rappresentavano ben poca cosa rispetto a quanto avremmo dovuto costruire per realizzare, effettivamente, una cabina di verniciatura che fosse veramente efficiente. Finalmente, dopo mesi di studio, nasce il primo impianto di verniciatura macchine, che era stato ordinato da un carrozziere di Massa Carrara, (siamo nel 1982). La cabina viene montata come si suol fare abitualmente, ma si vedeva che si trattava assolutamente di un prototipo e, tra l'altro, neppure realizzato a regola d'arte. Dopo il montaggio, la settimana seguente, incarichiamo il sig. Antichetti di andare a riscuotere la cifra pattuita per l'impianto consegnato. Sotto i nostri occhi increduli e in parte anche preoccupati, però, il sig. Antichetti era tornato in SAIMA molto sconcertato, senza aver ricevuto il pagamento dovuto e anche con tanto di cappotto sdrucito e strapazzato cui mancavano perfino i bottoni… Era stato letteralmente strattonato e aggredito a male parole dal cliente carrozziere andato su tutte le furie per il prodotto ricevuto, che non era assolutamente funzionante! Altro che forno di verniciatura efficiente… era soltanto un aggeggio molto rumoroso! Naturalmente, dopo questo primo ed unico episodio, e grazie all'esperienza acquisita, abbiamo riparato egregiamente a questa prima consegna un po' azzardata, tant'è vero che, ancora oggi, lo stesso carrozziere è un nostro grande amico ed estimatore.
Nel tempo, e con l'esperienza acquisita sul campo, il settore dei forni va via via rafforzandosi e con la partecipazione alla varie fiere internazionali viene costituita una rete commerciale assolutamente qualificata. Si comincia quindi a commercializzare negli stati Uniti, in Canada, Israele, Spagna, Germania e in tanti altri Paesi e mercati interessati, fra cui la Grecia. Cominciamo ad avere rapporti internazionali con persone ancora oggi cari amici e la parte più importante della nostra rete commerciale all'estero, come i fratelli Guido e Carlos Pippa, Raffaele Iovannone, Abrham Sherezly Josef Pink e Goumas.
Contemporaneamente, con l'aiuto dell'ufficio tecnico, l'ing. Rinaldi e il sig. Urbano Terziani avevano messo a punto il primo prototipo di porta antirapina rotante ed interbloccata. Il primo modello prodotto di porta antirapina interblocco viene installata in una gioielleria in Sicilia a Bolognette e in quell'occasione vengono invitati alcuni responsabili della sicurezza della Banca Nazionale dell'Agricoltura e della Banca di Roma che guardavano con interesse all'installazione di porte di sicurezza con metal detector per il controllo dell'accesso negli Istituti di Credito.
Così, anche se noi pensavamo di aver realizzato prodotti di altissimo livello, sia tecnologico che innovativo, fummo subito riportati da questi funzionari, veri esperti del settore, alla vera realtà dei fatti, e alle reali esigenze bancarie. Furono proprio loro, da veri esperti del settore, a sollecitarci la produzione di modelli automatici che potessero funzionare senza bisogno della gestione diretta da parte delle guardie. In seguito a tali preziosi suggerimenti e alla loro messa in opera a cura dell'ing. Rinaldi siamo riusciti ad affinare questi prodotti, con la realizzazione della famosa cosiddetta "Autogestione" delle "bussole", (questo infatti è, in gergo e fra gli addetti ai lavori, il nome delle nostre porte di sicurezza). "L'autogestione" è quel principio che, a seguito di un allarme della bussola, ne permette il ripristino della funzionalità, senza l'ausilio di personale esterno. Con tale meccanismo SAIMA inizia la commercializzazione prima presso la Banca Nazionale dell'Agricoltura e la Banca di Roma e via via in molti altri Istituti Bancari del territorio nazionale sempre più interessati alla nostra produzione.

Furono anni di sviluppo e crescita con le rispettive produzioni, che vanno dal 1982 al 1986. In quel periodo economicamente molto difficile perché in Italia l'inflazione era intorno al 10%, i tassi d'interesse bancario intorno al 18-20%, le banche erano molto restie ad erogare denaro se non dopo garanzie e fideiussioni personali degli azionisti. La SAIMA era in grosse difficoltà economiche e ricordo che, a fine mese, per pagare gli stipendi ed i fornitori, eravamo costretti ad emettere fatture, in particolare a Guido Pippa negli U.S.A. per materiali che avremmo consegnato in seguito. Quelle fatture potevano così essere anticipate dal sistema bancario. Momenti di batticuore e apprensione: il settore agricolo non guadagnava così come quello dei forni. In entrambe le attività eravamo da poco sul mercato e pagavamo lo scotto di essere un brand assolutamente sconosciuto. I contatti con i possibili clienti erano molto difficili: occorreva sempre e comunque valutare bene ogni richiesta: "da chi" venisse e, nel contempo, continuare a produrre, e quindi, spesso anche rischiare.
Erano tempi, comunque, di grande impegno di forze lavorative ed energia. Il nome SAIMA, in particolare per quanto riguarda la SAIMA MECCANICA, andava via via conquistandosi clienti ed importatori nel mondo e l'esportazione di cabine di verniciatura all'estero era favorita anche dalla nostra puntuale partecipazione alle tante fiere specializzate del settore.







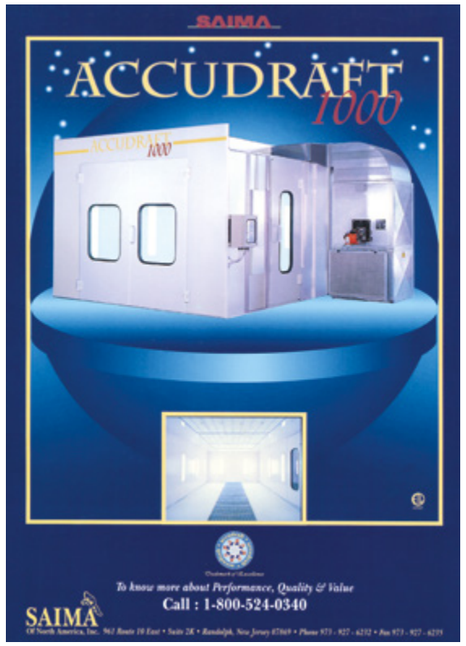






L'acquisto di SAIMA MECCANICA

Nel 1986 le tre divisioni produttive di SAIMA vengono trasformate in tre società: SAIMA MECCANICA, SAIMA SICUREZZA e SAIMA AGRICOLA, mentre l'originale SAIMA, Società Aretina Industrie Macchine Agricole di Dottorini e C., viene chiamata FINSAIMA e detiene la maggioranza delle azioni delle tre società operative sopra riportate. Entrano così in società, con piccole partecipazioni, oltre a me quale Amministratore Delegato, anche gli operativi che già lavoravano nella società. Mi sembrava questa una buona opportunità e soluzione per "legare" alle aziende le persone che già ci lavoravano, e perché ancora di più le società potessero crescere e consolidarsi sul mercato. Naturalmente, come spesso accade quando si coinvolgono in partecipazione alcuni collaboratori, premiandoli disinteressatamente, con l'unico fine di fidelizzarli alla società, nascono inevitabili invidie, insoddisfazioni e risentimenti. Però con il tempo, tutto si è acquietato.



Nel 1987 i sigg.ri azionisti decidono di cedere la loro partecipazione SAIMA MECCANICA in essere in FINSAIMA. Era per me di vitale importanza acquistarla anche se non disponevo dei mezzi finanziari per poterlo fare. Escogitai un sistema e ancora oggi vado orgoglioso di averlo concretizzato. Interpellai infatti i tre clienti più importanti di SAIMA, con i quali avevo stretto un rapporto di grande stima, oltre che commerciale: Guido e Carlos Pippa, residenti rispettivamente nel New Jersey ed in Texas, e Raffaele Iovannone, di Montreal, in Canada. Prospettai loro la possibilità di continuare ad acquistare i forni di verniciatura, come già facevano precedentemente, ma gli proposi di posticipare il pagamento da due a sei mesi, permettendogli con questa operazione di aumentare



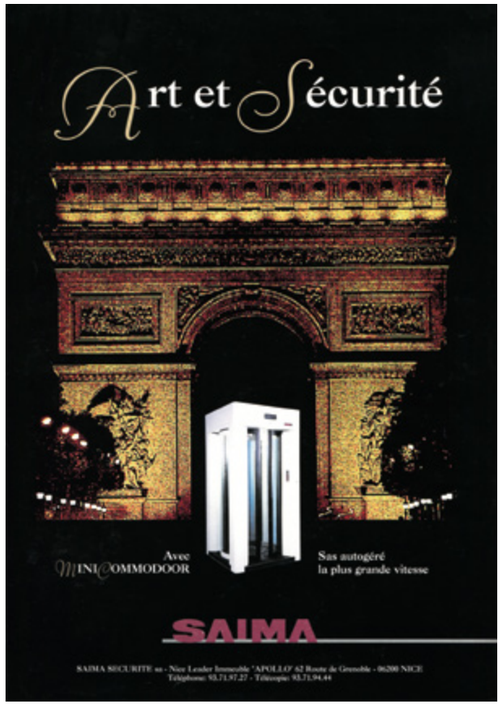
le loro disponibilità finanziarie. Il capitale che "inaspettatamente" si trovavano ad avere a loro disposizione sarebbe servito per l'acquisto di SAIMA MECCANICA. Con tale capitale avrebbero pagato in parte il 75% del totale costo, a loro sarebbe andato il 30% delle nostre azioni, mentre il restante 45% sarebbe andato agli attuali azionisti, Moretti, Rinaldi e Scoscini. L'operazione si giustificava in quanto il capitale proveniva dai mezzi di SAIMA MECCANICA stessa. L'acquisto ha riguardato il 75% delle azioni di SAIMA MECCANICA detenute da FINSAIMA in quanto il restante 25% era già diviso dal 1986, che è l'anno della costituzione delle società operative. Naturalmente, oltre al capitale sopra esposto, proveniente dai clienti-soci, noi tre acquirenti di maggioranza abbiamo dovuto integrare la cifra richiesta da FINSAIMA, indebitandoci personalmente con cambializzazioni. Questo pagamento dilazionato, ha portato a ciò che in un altro capitolo è stato descritto come "pegno sulle azioni". L'operazione di cui vado fiero e che si è felicemente conclusa a suo tempo è stato il primo caso di "levagered buy-in", di cui tanto si parla oggi nei libri di economia. Queste operazioni si possono concludere solo se gli acquirenti interessati, (in quel caso i sigg. ri Guido e Carlos Pippa e Raffaele Iovannone), hanno piena fiducia e stima nei confronti delle capacità operative del soggetto che propone l'affare. Per questo ringrazio Guido e Carlos Pippa, così come Raffaele Iovannone, per la fiducia che a suo tempo hanno riposto in me. Senza di loro non avrei potuto portare a termine questa operazione e forse la storia della SAIMA avrebbe avuto altri risvolti, dei quali non riesco ad intuire il risultato finale.





L'acquisto di SAIMA SICUREZZA

Dopo l'acquisto di SAIMA MECCANICA, gli Azionisti decidono di cedere SAIMA SICUREZZA. L'operazione inizia con il consenso delle parti, ma subito, a causa del chiacchiericcio di invidie e gelosie, diventa una trattativa difficilissima, i cui rapporti vengono descritti in altri capitoli. Moretti, Rinaldi e Scoscini, si impegnano all'acquisto, trattando un pagamento in tre anni con una cifra che, allora, era molto impegnativa e che presupponeva garanzie personali, oltre che il doveroso "pegno sulle azioni". Nel 1988 si conclude l'affare, con la stipula del passaggio di proprietà. In quel periodo SAIMA SICUREZZA produceva e vendeva pochi prodotti con fatturati e margini operativi piuttosto modesti che presupponevano un impegno di pagamento congruo ma difficile. La fortuna che spesso aiuta l'imprenditore coraggioso, ci ha però favoriti anche allora. Infatti la Banca d'Italia, a fine anno 1988, subito dopo l'acquisto societario, "liberalizza" gli sportelli bancari e quindi, di conseguenza, tutte le banche moltiplicano la loro presenza sul mercato, operando in molte città e siti commerciali. È stata la nostra vera e straordinaria fortuna: noi stavamo producendo sistemi di sicurezza per il controllo accessi, avevamo iniziato per primi una campagna di informazione commerciale, per divulgare i nostri prodotti e, in particolare, quelli che poi in gergo sono state chiamate da tutti "bussole antirapina per banche". Con la famosa "liberalizzazione" degli sportelli bancari ogni Istituto poteva aprire, senza limiti e restrizioni, e a seconda della propria politica di espansione, le varie sedi nei diversi punti delle tante città e province italiane: questo, per SAIMA SICUREZZA, ha significato l'esplosione del più grande mercato bancario italiano, che abbiamo potuto, negli anni, pienamente soddisfare con le risposte adeguate alle varie esigenze specifiche. Venuto meno il razionamento degli sportelli bancari e così incentivata una più grande concorrenza, gli imprenditori bancari hanno acquistato grande libertà nella pianificazione strategica, assieme ai processi di privatizzazione e di concentrazione avviati dalla legge Amato-Carli: tale ampliamento della rete commerciale ha caratterizzato l'evoluzione del mercato bancario negli anni '90. Tra l'inizio del 1990 e la fine del 1998 sono state attivate sul territorio italiano circa 11000 nuove filiali, (pari al 68,7% della struttura esistente prima della liberalizzazione, con un tasso medio di crescita del 6,0% annuo).





Con SAIMA SICUREZZA, effettivamente, eravamo, anche a quel tempo, la società più pronta con nuovi prodotti che riscuotevano interesse da parte dei vari uffici sicurezza del sistema bancario. Si moltiplica così rapidamente il fatturato e l'acquisizione del pacchetto azionario di SAIMA SICUREZZA che sembrava inizialmente molto impegnativo, diventa così serenamente sostenibile. Con nostra grande soddisfazione, da quel momento e per i successivi 5 anni il fatturato si è sempre raddoppiato rispetto a quello dell'anno precedente. Tante sono state le occasioni commerciali che hanno costruito basi sempre più forti nella nostra azienda che via, via, si specializza, sempre di più, attivandosi con ricerche e studi finalizzati per la realizzazione di sempre migliori prodotti. Nascono così, prendendo vita dal mercato della sicurezza, altre nostre società, di cui parleremo poi nello specifico e che sono: SAIMA SERGURIDAD, SAIMA FRANCE, SAIMA FAIVELEY, CBS, MESA, SAILE e IRIS IMMOBILIARE. Sono tutte aziende che commercializzano i nostri prodotti, nate per cogliere l'opportunità di vendite nei vari Paesi, che con la nostra presenza diretta, possano garantire il servizio di assistenza post-vendita, fondamentale per la gestione della sicurezza stessa dei vari Istituti di Credito.



I soci

Quando sono arrivato in SAIMA, nel marzo 1981, esisteva una piccola società di produzione di attrezzature agricole in fase di sviluppo, dove operavano 20-25 persone. In particolare: l'amministrazione tenuta dal rag. Scoscini, mentre il responsabile di



fabbrica, in affiancamento al sig. Dottorini che è stato il promotore dell'attività, era l'ing. Rinaldo Rinaldi. Inoltre all'ufficio tecnico lavorava il sig. Ennio Tiezzi ed alla programmazione e agli acquisti operava il sig. Daniele Monaci. Tutti mi sono sembrati molto capaci ed operativi e subito hanno avuto la mia totale fiducia. Da parte mia, quale nuovo arrivato nella veste di Amministratore Delegato, cercavo di portare la mia esperienza manageriale ed il contributo di entusiasmo che penso mi abbia sempre caratterizzato e distinto. Non sto a descrivere gli altri personaggi di allora incontrati in SAIMA, quale i sigg. Cantalamessa, Rondoni ed altri, che mi hanno accompagnato nella piacevole avventura di sviluppo societario però, va detto che ognuno di loro - anche quelli che non hanno trovato spazio in queste pagine - ha comunque dato il proprio importante contributo allo sviluppo del nostro Gruppo. Coloro che sono diventati i miei soci nelle alterne vicende di sviluppo descritte in altri capitoli, sono due persone caratterialmente complementari, animati da forti sentimenti di solidarietà, lealtà ed onestà. Sono collaboratori temprati da un forte spirito di gruppo, capaci di lavorare in equipe, precisi ed attenti nel percepire i segnali dati dal mercato per coglierne tutte le eventuali opportunità favorevoli. Anche Shackleton, ben più famoso di me, a proposito della dimensione umana della leadership scriveva: come costruire una squadra vincente, con passione, humour e intelligenza per ottenere l'impossibile. Dice infatti il famoso pioniere, pur muovendosi tra immense distese di ghiacci, pur dovendo prendere in proprio la responsabilità di difficili decisioni, non è un uomo solo, ma crede disperatamente al teamworking ed al fattore umano, citando così: : "Ci sono molte cose buone al mondo, ma probabilmente lo spirito di gruppo è la migliore fra tutte… dice Shackleston - ed io lo condivido – "Per me la vita è un grande gioco di squadra che va condotto secondo le regole dell'equità e della giustizia, e in cui l'obiettivo principale non è la vittoria in sé, ma vincere con onore e nella maniera più pulita. Per arrivarci ci vogliono alcune qualità: una è la Lealtà. Poi c'è la Disciplina. E l'Altruismo. E il Coraggio, anche. Una certa dose di Ottimismo non guasta. L'Intelligenza, certo. E per finire la Compassione e il Cameratismo". Questi due soci ed amici mi hanno accompagnato negli oltre trenta anni di









attività senza che tra noi si siano mai verificati screzi rilevanti, Al contrario, hanno sempre condiviso con me i successi e le delusioni, tanto che mi è sembrato opportuno e giusto dedicare loro il decalogo sopra descritto, e che "troneggia" in un quadretto nei nostri rispettivi uffici:

La squadra ideale

Combinazione di persone

1. in parte fantasiose in parte concrete
2. tolleranti ed aperte a stimoli diversi
3. senza preclusioni per le novità tecnologiche
4. amano l'estetica
5. perseguono l'obiettivo comune con entusiasmo
6. lavorano in modo giocoso
7. rinnovano tecnologie e prodotti per non perdere tensione creativa
8. evitano la burocrazia che è nemica della creatività

QUESTA È LA NOSTRA SQUADRA

come un gruppo con più teste che funziona

come un capo carismatico

Paolo Moretti

Due parole sulla "squadra"

Anche se noi donne, storicamente, siamo sempre un pochino più individualiste, e quindi, anche apparentemente meno adatte a "fare squadra" degli uomini, quel giorno che mio marito mi ha fatto avere "inquadrettata" la definizione della nostra squadra in SAIMA, l'ho trovata molto innovativa. Assolutamente moderna, "à l'avant-garde" – direi - specie per un'azienda metalmeccanica. Mio marito – devo dire - si è sempre dimostrato, ed è ancora oggi, persona davvero "lungimirante". I miei sospetti che potesse essere "solo" un Presidente, e un ingegnere, come mentalità e per definizione, sarebbe stato davvero troppo riduttivo. Il quadretto de "La Squadra Ideale", che ci ha dato parecchi anni fa, dedicato a me, all'ing. Rinaldi e al Rag. Scoscini, è stato davvero un improvviso ed inaspettato bellissimo riconoscimento per il lavoro e l'impegno a cui tutti noi abbiamo dedicato gran parte della nostra vita, con la nostra presenza quotidiana in ufficio e il nostro impegno, condividendo ansie, aspettative, successi ed insuccessi. Nel "decalogo" indicato, trovo molti tratti anche della mia personalità, oltre che quella dei nostri soci ing. Rinaldi e rag. Scoscini. Al primo punto, infatti, nel quadretto, tra gli ingredienti principali per l'ottimizzazione di una vera squadra si legge la "combinazione di persone" che devono essere "in parte fantasiose e in parte concrete". Di fantasia anch'io, davvero, ne ho da vendere! E la concretezza è quella che, in ogni caso, ha sempre avuto mio marito, anche… da vendere ad altri! Per non parlare poi del rag. Paolo Scoscini che si occupa egregiamente e da sempre dell'Amministrazione: lui, concreto, - e al massimo - deve esserlo per forza!



Anche il secondo punto, dove si parla di persone "tolleranti e aperte a stimoli diversi", sicuramente mi si addice. Tutti gli "stimoli diversi", cioè tutto ciò che è nuovo e soprattutto certe "sfide" in progetti diversi e innovativi, hanno sempre dato, anche a me un grande entusiasmo. Il nuovo con l'emozione della novità, anche per me, sono sempre stati all'ordine del giorno, il sale della vita. Il terzo punto, dove si legge "Senza preclusioni per le novità tecnologiche", è certamente solo in parte adatto a me, che però sono stata la prima ad Arezzo, a



parlare in azienda di INTERNET, di sito, di "e-commerce" e "posta elettronica", quando ancora nessuno, non solo non li conosceva, ma come spesso succede, non ci credeva affatto. A proposito di tecnologia relativa ai nostri prodotti, molti meriti vanno certamente all'ing. Rinaldo Rinaldi e al suo staff, che da sempre è il più attento di tutti alla produzione e alle novità del settore: pronto anche ad adottarle con facoltà di miglioramenti! Anche il quarto punto, dove si legge di persone che "amano l'estetica", ci corrisponde in pieno pur essendo in un'azienda metalmeccanica, infatti, giacca e cravatta hanno sempre caratterizzato il look di mio marito e dei soci, con qualche cappello adottato d'inverno… più per necessità, che per moda e, comunque, rispettando sempre le ultime tendenze del momento. Anche le nostre maestranze si distinguono con un semplice ma elegante camice logato SAIMA e trovo che sia molto bello indossarlo con l'orgoglio di partecipare a questa nostra grande famiglia operativa. Una nota di femminilità e di eleganza, sia nei modi che nel vestire, dobbiamo riconoscerla anche alle nostre assistenti e segretarie. Inoltre, il garbo, l'educazione e la tolleranza, sono caratteristiche che mio marito, fin da subito e con il suo comportamento di estremo rispetto per tutto e per tutti, ha sempre cercato di evidenziare, come modalità e comportamento ideale in un'azienda, e validi per tutti. Al quinto punto, si dice che in una squadra si "persegue l'obiettivo comune con entusiasmo"… Ripensandoci…: quante volte in sala riunioni abbiamo discusso di questo o quell'altro momento operativo, anche animatamente, ma sempre con grande rispetto! Ad esempio, mi ricordo di aver preso parte, fotografandole puntualmente, a tutte le famose "prove distruttive" fatte nello stabilimento e di cui abbiamo realizzato anche un video. Queste prove specifiche, ci erano state infatti richieste, "condizione sine qua non", per poter concludere dei contratti con un importante istituto bancario, "Le Crédit Agricole" dalla CNPP, (CENTRE NATIONAL PREVENTION ET PROTECTION). Questa società francese, importante per l'Istituto bancario in questione, specializzata nella sicurezza, ci aveva imposto una serie di prove specifiche da effettuarsi con attrezzi di varia misura e pesantezza, per "provare", con dei tecnici arrivati appositamente dalla Francia, a distruggere in breve tempo le pareti vetrate delle nostre bussole antirapina. Come questo, tanti altri sono stati gli episodi che ci hanno coinvolto con





entusiasmo e volontà di rispondere al meglio a tutte le esigenze del mercato, anche quello estero.
Al punto sei, si parla di collaboratori che "lavorano in modo giocoso"… Cosa davvero indispensabile il condimento con qualche risata, per "sopportare" tante ore di vita in ufficio… Quanto vale un caffè in una giornata a volte, davvero, fin troppo piena di problemi? Tanto! Lo sappiamo tutti! E ben venga, quindi, qualche momento di rilassata pausa. Al punto sette, si legge del "rinnovo di tecnologie dei prodotti per non perdere tensione creativa": questo vale davvero per tutto lo staff di SAIMA, Alessandro Catalani, oltre tutti i componenti degli uffici tecnici. Tanto per fare qualche nome storico: Giampaolo Nucci, l'ing. Marco Fabbri, Massimo Franceschini… e tutti quelli che mi scuso se ho dimenticato… perché sono davvero molti e molto bravi, tutti quelli che hanno contribuito per il nostro comune fine produttivo. Quante volte ho partecipato a riunioni con l'ing. Rinaldi per rinnovare insieme e collaudare nuovi sistemi di sicurezza sempre più sofisticati e pronti a rispondere alle esigenze dei clienti! Chiamiamolo pure "brain storming", parola che rende molto l'idea di come è la squadra che può far diventare valido un brevetto, un'innovazione, un particolare anche solo estetico che rende innovativo un prodotto, altrimenti ormai obsoleto. E la squadra, infatti, non è fatta solo dai "tre moschettieri", (che poi erano quattro, come anche nel nostro caso, perché, benché donna, ci sono anch'io), ma da tutti i collaboratori e le persone di fiducia che lavorano insieme a noi. L'ottavo punto, dovrebbe essere appeso a caratteri cubitali negli uffici di tutti gli Enti Governativi e Pubblici, e cioè: "evitare la burocrazia che è nemica della creatività"! Chissà quanto tempo, arrabbiature e soldi avremmo risparmiato tutti in Italia se ci fosse in ciascuno più senso del dovere, meno burocrazia e comunque e sempre, una vera coscienza del proprio ruolo e competenza. A proposito di ruoli e competenze… non era facile, per me, laureata in pedagogia, benché a pieni voti iscritta all'albo pubblicisti dell'elenco dell'Ordine dei Giornalisti, ritagliarmi uno spazio ed un ruolo utili all'azienda. Il mio biglietto da visita, con qualifica di Marketing Manager, che esibisco da anni alle fiere, è stato il ruolo che non aveva rivali in SAIMA,

(prima che arrivassi io, non esisteva, infatti, nella nostra azienda, questa figura professionale!) Essere la moglie del Presidente che non aveva scelto di essere solo mamma e signora della propria casa, a differenza delle rispettive altre due mogli dei nostri soci, non è stato però così facile. Più di una volta mi sono sentita un po' inutile, sottovalutata e, sicuramente, anche sprecata, quando mi sono resa conto che in una "realtà metalmeccanica" parlare di stile, di pubbliche relazioni, di immagine e di marketing, era considerato come una cosuccia di nessun valore aggiunto per l'azienda. Ho cercato comunque di capire, di essere all'altezza delle cose, mi sono qualche volta anche arrabbiata, con chi mi rispondeva solo con grasse risate ma, con il tempo e la costanza, ho potuto avere anch'io le mie piccole e grandi soddisfazioni. Prima fra tutte quella di una vita con mio marito che, benché faticosa, è stata condivisa, fra l'ufficio e tanti amici diventati poi importatori e soci. In secondo luogo, l'amicizia e la stima della due "altre" mogli dei nostri soci, la signora Morena Rinaldi e la signora Dina Scoscini, che hanno sempre riconosciuto il valore del mio operato, pur avendo scelto una strada ed una vita operativa molto diverse dalla mia. Molto spesso le ho incontrate quando, insieme abbiamo partecipato alle fiere, sia per SAIMA MECCANICA, che per SAIMA SICUREZZA, condividendo amici, clienti ed ospiti. Dietro una grande squadra… ci sono sempre anche delle grandi donne: a cominciare dalle assistenti sul lavoro, così come in ogni caso, alle mogli privatamente. Tutte, siamo e siamo sempre state pronte a condividere, da lontano o da vicino, i piccoli e grandi momenti che ci hanno fatto e ci fanno crescere e operare in SAIMA. In questa nostra società attuale, un'azienda conta o sembra essere importante solo per l'entità del fatturato e per il risultato dei bilanci a fine anno. Non bisogna però dimenticarci di quante e di tutte quelle persone che ci mettono ogni giorno un pezzetto della loro vita: ed è questo il vero capitale umano, che oltre a quello versato dai soci titolari: è il vero valore aggiunto di un'azienda. Questa è la grande squadra di SAIMA SPA, diventata ormai e sotto gli occhi di tutti, non è più una grande cattedrale nel deserto, ma un'importante Holding che ha dato e dà lavoro a tante famiglie in Toscana.

Pensieri

Più di trenta anni di attività, che oltre a denunciare, per quanto mi riguarda, tutti quei capelli bianchi in più, qualche chilo di troppo e un pizzico di meritata stanchezza, mi riportano alla memoria molte situazioni, a volte simpatiche, piacevoli ed appaganti, altre volte – invece – di difficile accettazione e frutto di comportamenti pesanti e anche ben lontani dal comune senso civico. I fatti piacevoli sono dati dai riconoscimenti avuti dai clienti, che poi sono diventati amici, dall'affermazione del nostro prodotto che, oggi, si vede utilizzato in larga misura, dal prestigio riscosso dai concorrenti, che guardano alla nostra società con ammirazione e rispetto, dall'apprezzamento delle maestranze operative nella società, dalla considerazione degli Istituti Bancari con cui operiamo e dalla disponibilità dei fornitori, che si adoperano in tutti i modi per soddisfare le nostre richieste. In contrapposizione però a tante realtà positive, costruite – come dicevo - nei trenta anni di attività, si sono succeduti anche fatti che, quando accaddero, erano molto gravi anche se, oggi, li ricordo quasi con un sorriso misto ad un senso di rammarico per le persone che, a suo tempo, ne furono protagonisti. Tutti quegli episodi spiacevoli sono avvenuti precedentemente al periodo di acquisizione delle società, ma ho ancora limpidi nella memoria gli avvenimenti, così come si sono effettivamente svolti. Ancora oggi, tra l'altro, non mi capacito proprio di come una persona che consideravo un importante collaboratore, a cui avevo chiesto di lasciare la società per una serie di motivazioni che non starò qui a raccontare, anche per questioni di buon gusto, (e comunque, dietro il pagamento di un congruo compenso), mi abbia, nonostante l'età adulta, con rabbia e dispetto quasi infantile, rigato la macchina con un oggetto metallico, come farebbe qualunque bullo di periferia. Un vero peccato, perché la macchina era proprio nuova! Ricordo, sempre a questo proposito, anche un altro nostro collaboratore, addetto al commerciale, lui stesso allontanato per ragioni gravissime, che si è comportato in maniera assolutamente incongrua, perché, nel riconsegnare l'auto alla società, ha ben pensato di mettere dello zucchero nel serbatoio della benzina… quasi un sabotaggio! Ricordi spiacevoli di persone davvero sopravvalutate che hanno dato luogo a fatti avvenuti più di 25 anni fa e che, comunque, evidenziano come, purtroppo, si possano stimare come degni di considerazione individui che, alla resa dei conti, purtroppo, non la meritano affatto. Il dispiacere di allora oggi si è ormai trasformato in semplice delusione, anche se il ricordo di questi fatti è la prova tangibile di come, qualche volta, ci si sbagli nel considerare certa gente degna della nostra stima. Tutto questo, però, fa parte dell'esperienza del nostro vissuto nel quale ci sono, per fortuna, anche molti episodi di soddisfazione che bilanciano il contrappeso di amarezza e delusione di cui sopra.
Pensieri che volano con i ricordi più vari e incontrano altri momenti di gioia e di preoccupazione, che però sono tutti stati da me affrontati allo stesso modo, con serenità, caparbietà, determinazione e in ogni caso fiducia, nelle cose positive della vita, che ogni giorno si possono presentare e che dobbiamo saper cogliere ed eventualmente trasformare, comunque e sempre, in positivo.









Il Capitale Sociale

L'etica e la persona sono il vero patrimonio sociale di un'azienda. Entrambe le cose devono essere, però, in perfetta sintonia per rappresentare una vera ed impagabile fonte di ricchezza. Mi sono chiesta tante volte come abbia potuto mio marito Paolo, gestire un'azienda così particolare e così faticosa come la SAIMA. L'onestà, la solidarietà, la generosità e l'altruismo, mescolati ad un innato fiuto per gli affari, sono i pilastri per il bene comune di un'azienda come la nostra che, piano, piano, è diventata il grande Gruppo. Iniziando come una piccola grande famiglia, onestà e solidarietà, appunto, insieme all'etica, sono stati gli ingredienti-base per la sua migliore gestione. Con il sorriso e con la sua gentilezza e disponibilità l'ing. Moretti è riuscito a farsi amare e stimare da tutti: impiegati, operai, concorrenti e persino dai sindacalisti, non sempre d'accordo – si sa - con i problemi che si presentano nelle aziende. Ho visto più volte arrivare da lui le persone più disparate, di tutti i ceti sociali, senza i soliti mille filtri di segretari e segretarie, che tanto sono importanti e, comunque, insostituibili nelle aziende di una certa entità. Dal primo giorno ad oggi, però, Paolo e cioè il nostro presidente, nonostante le mie perplessità, non è stato mai "filtrato" da nessuno. Tutti hanno avuto da lui, personalmente, sempre una risposta, quando si sono presentati telefonicamente, per lettera, o alla porta. Molto spesso - lo confesso – l'ho anche un po'criticato per questo:- "Ma possibile che tu sia sempre così disponibile a tutti e per chiunque?", lo apostrofavo. A distanza di tempo, però, oggi ho capito che questa è





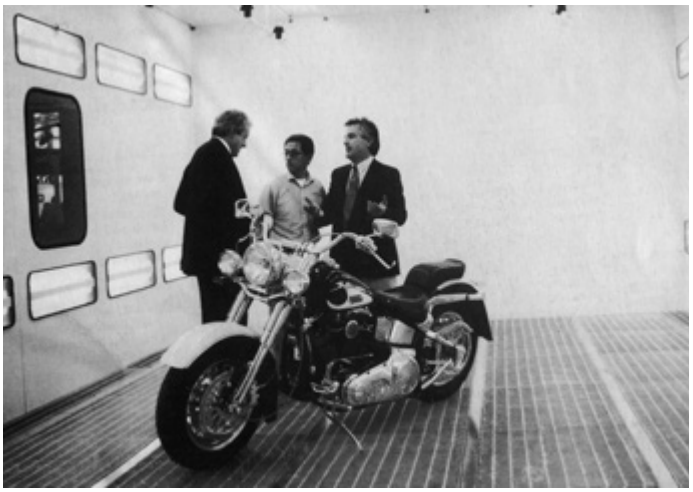
stata ed è una sua grande qualità, un dono di generosità ed apertura, che lui ha avuto sempre nei confronti di tutti coloro che avevano bisogno di contattarlo. La grande disponibilità è sempre stata legata ad un naturale e prezioso senso di democrazia e di rispetto per gli altri. Da tutti, persone più o meno importanti, possiamo infatti imparare qualcosa e, tutti, possono essere, davvero e non a caso, elementi preziosi di crescita per ciascuno di noi. Questo è stato il suo insegnamento che ho apprezzato perché, lo ammetto, io non avrei saputo essere altrettanto disponibile ed attenta, nei confronti di chiunque. Per educazione e per istinto "ogni simile ama i suoi simili", e come donna sono sempre stata, benché aperta a tutti nel dialogo, piuttosto guardinga e molto più selettiva nello scegliere gli amici. Per mio marito, al contrario, tutte le persone sono sempre state preziose e degne di considerazione, senza pregiudizi o differenze di classe. Anzi, proprio per questa sua particolare dote di dare a chi meno ha, per cui forse meriterebbe di più, ho visto crescere e scegliere i suoi migliori collaboratori, nei quali riusciva a far valere le doti più significative. "L'Arte della Maieutica", tanto osannata dai migliori pedagogisti, per lui è stata ed è una dote naturale, ed in realtà, forse, questo è anche uno dei segreti del suo successo personale e professionale, nella gestione di un'azienda. "Tirare fuori da tutti", operai, im-





piegati, collaboratori e soci, il meglio che potessero dare, è stato –a mio avviso -, uno dei suoi più grandi meriti. Così, ho visto crescere intorno a lui persone, aziende, importatori, collaboratori e, alla fine, anche tutti i vari mercati relativi alle nostre alternative e diversificate produzioni. Il concetto di "leader", così come ce lo eravamo immaginati al liceo, pensando ai vari personaggi della storia, è ben diverso nelle aziende di oggi. Il leader del 2000 e del futuro, ha guanto di velluto in una mano decisa, che sa stringere l'altra mano con generosità e lealtà ed è ben diversa dal "pugno di ferro" del leader di altri tempi che, alzando la voce, oggi susciterebbe soltanto inutili violenze d'intenti e ribellioni repentine. L'intelligenza e l'onestà devono guidare l'animo dell'imprenditore che deve guardare lontano, oltre il proprio interesse personale e per il bene dell'azienda, ma non solo! In particolare anche per il bene del territorio e del tipo di tessuto sociale cui appartiene l'azienda stessa. Così, ho imparato anch'io che il settore della metalmeccanica ha anche un cuore. Non è soltanto: magazzino, produzione e lavoro a catena di montaggio ma, soprattutto, è fatta di persone. Guai se così non fosse! Molte aziende sono crollate a causa della protervia e dell'arroganza di chi pensava di gestire le società soltanto per il proprio potere personale o della sua famiglia, contando avidamente i numeri dei profitti, senza valorizzare volti, vite e storia di chi ci lavorava tante ore, tutto il giorno. E così ho visto entrare in azienda, a poco a poco, tante persone che, anche senza una "rigida" selezione del personale ma solo dopo una stretta di mano e per il buon curriculum vitae presentato, hanno avuto un ruolo ed il posto di lavoro, nel nostro Gruppo. Lavorare per crescere insieme. Non era ancora di moda parlare di "certificazione etica", ma questo, di fatto, è quanto l'ing. Paolo Moretti ha portato avanti da sempre. Fiducia, lealtà e rispetto della persona, sono state le grandi doti della leadership dell'ing. Moretti, che ha fatto sì che anche i soci potessero crescere insieme a lui e all'azienda, con eguale e meritata soddisfazione. La stima e la lealtà che hanno tenuto uniti i soci sono un prezioso esempio di raro valore per tante aziende che, non sempre, riescono a mantenere l'equilibrio e l'armonia necessaria per crescere, non solo nei mercati, ma anche nella stima di tutti coloro che lavorano in azienda. Concediamoci un paragone importante: l'Avvocato, Gianni Agnelli, aveva coniato a suo tempo il termine "uomo FIAT", che identificava tutti i dipendenti del gruppo, per professionalità, competenze, eleganza, signorilità… in una parola "classe FIAT". Parlando di SAIMA, oggi, dopo tanti anni, possiamo dire che anche la "classe SAIMA"… non è acqua! Sempre il primo ad arrivare in azienda, per anni, pronto, disponibile, sempre in anticipo agli appuntamenti e mai in ritardo, l'esempio dell'ing. Moretti ha dettato un vero stile e un'immagine che hanno condiviso anche i soci. Ne sono orgogliosa perché, anche se si dice che "la gratitudine non è di questo mondo", tutti riconoscono che, in realtà, senza la stima e la fiducia accordata loro dall'ing. Moretti, non ci sarebbe senz'altro la SAIMA di oggi. E, sicuramente, non ci sarebbe lo stesso gruppo SAIMA SPA, di cui oggi siamo l'espressione in un territorio così interessante e laborioso ma anche così polemico e difficile come la terra di Toscana.

In ricordo di Tiezzi



Un viso aperto, simpatico. Gli occhi chiari che ti guardano dritto e l'aria da bravo ragazzo: eravamo a prendere il caffè dalla macchinetta al piano di sotto, in azienda. Ennio Tiezzi era un tecnico molto speciale. Bravissimo. Risolveva tutto meglio di qualunque altro, lo chiamavano per questo a tutte le ore, di giorno e di notte, quando si trattava di Paesi stranieri… Ci raccontava come a volte, nel cuore della notte, lo svegliasse la voce di Guido Pippa, che dimenticando per un momento il fuso orario, lo chiamava preoccupato di qualche problema tecnico che non riusciva a risolvere a New York. A volte bastava la sua spiegazione telefonica, a volte occorreva che andasse personalmente. Ma Ennio era, comunque e per davvero, il punto di riferimento tecnico più sicuro per le nostre cabine di verniciatura. Non era un ingegnere ma la sua esperienza e bravura superavano qualunque laurea e, di fatto, risolveva sempre tutti i problemi tecnici quando le teorie si dimostravano del tutto inutili. Dimenticando per un attimo le cabine di verniciatura parlavamo, quella mattina, prendendo il caffè, di segni zodiacali, argomento amatissimo da entrambi, perché siamo tutti e due nati sotto il segno dei "Pesci", e ci piaceva scherzare su questo. Poi, quasi per gioco, gli avevo letto la mano: "Non hai mica una vita lunghissima, sai, - gli avevo detto - , Ennio! Qui c'è la linea interrotta: una malattia, un incidente mah!..." Parlavo quasi involontariamente, senza pensare alle parole che mi uscivano di bocca… Poi, però, mi ero subito pentita e prendendomi in giro da sola… gli avevo detto che era meglio tornare in ufficio, perché, come "grillo parlante" non valgo davvero gran che!"

Erano passati mesi. Non ricordo quanti. Un brutto giorno Paolo Giovani, a quel tempo manager di SAIMA MECCANICA mi telefona con voce bassissima, sommessa, assolutamente spaventata. "Ennio Tiezzi ha avuto un incidente gravissimo sulla strada per Siena, con la sua roulotte. Provenivano, lui e la moglie, da una breve vacanza ed entrambi, Delia ed Ennio Tiezzi, sono ora in coma all'ospedale!" - mi diceva dall'altra parte del filo sconcertato. Ed io più di lui ero rimasta di sasso, un vero colpo anche per me questa notizia. Senza perdere un solo momento, ricordo di aver rivolto con il cuore una preghiera alla Madonna, in particolare pensando al loro unico figlio: entrambi i genitori in coma! Da impazzire davvero, quel povero ragazzo! Più tardi mi arrivava la notizia della morte di Ennio. Una tragedia. "Ma la moglie ce la farà", pensavo ostinatamente. Ero sicura che, se è vero come dicono, che c'è un momento nello stato di coma in cui si può scegliere se andare o restare ancora in questo mondo… Delia, come madre, nonostante il dolore della perdita del marito, pensando al suo unico figlio non avrebbe potuto fare altro che scegliere di restare in questo mondo. E così è stato. Nella tragedia, almeno la madre si era salvata. Unica consolazione per il figlio, che entrambi adoravano. Ero profondamente addolorata, come tutti in azienda, per la perdita del nostro indimenticabile amico Ennio Tiezzi.

In chiesa, durante il funerale, ricordo che sua moglie Delia mi era venuta incontro ricordandomelo: "Tu lo avevi avvertito, tempo fa, che non avrebbe avuto lunga vita: Ennio me lo aveva detto"… Ci siamo abbracciate forte e io dentro di me ho giurato che non avrei mai più "letto la mano" a nessuno. Nemmeno, come avevo fatto con lui, per puro scherzo.

Le altre società del gruppo



Ci sono momenti, storici, in ogni società, in cui piano, piano, si vedono i cambiamenti, come le trame di un tessuto diverso che disegnano una nuova azienda. Ad Arezzo, terra di grandi lavoratori, con poche chiacchiere e molta voglia di fare, la SAIMA è stata spesso, come avviene nelle migliori società in crescita, teatro di prova di molte opportunità, più o meno valide, che ha visto spesso riuniti nella stanza di mio marito, anche gli altri soci, Rinaldi e Scoscini, per valutare insieme la validità e la fattibilità di un eventuale nuovo sviluppo della nostra realtà aziendale. Per esempio, per quanto riguarda la Francia, dopo un certo sondaggio preventivo commerciale e di marketing in terra francese, ed un periodo di buona commercializzazione in questo Paese, un certo Monsieur Michel Blain ha prospettato e organizzato, per SAIMA SICUREZZA, un apposito ufficio per una nuova società in Francia: SAIMA FRANCE, appunto, con sede a Nizza. Ricordo Monsieur Blain che festeggiava brillantemente i clienti con tanto di ostriche e champagne: "vive la France!" si brindava insieme, per l'apertura di questo nuovo importante mercato. Così come in Francia, dopo un collaudato periodo di conoscenza reciproca, e di commercializzazione e rapporti sempre più stretti con le banche spagnole, anche il Señor Amador Chamorro Chamorro, è diventato per noi un'istituzione e anche la vera colonna portante della nostra nuova società a Madrid: SAIMA SEGURIDAD. Monsieur Capra ha rappresentato per un certo periodo un buon



investimento, per SAIMA, che con lui ha organizzato "SAIMA-Faivelay". Con SAIMA FRANCE avevamo fallito il mercato francese, per svariati motivi a volte non sempre facilmente identificabili, e quale migliore opportunità se non quella di legarci con Faivelay, che aveva una così importante introduzione in quel territorio? La ditta francese Faivelay, che commercializzava con successo le bussole di Ritzenthaler in Francia, sarebbe stata un'altra nostra mossa strategica per il mercato francese. Faivelay produceva meccanismi speciali per l'apertura delle porte automatiche e voleva introdurre questi suoi prodotti in Italia. Noi dopo averli testati, e constatato che non erano interessanti per l'Italia, abbiamo comunque privilegiato questa azienda perché deteneva l'esclusiva dei prodotti BOON-EDAM, che erano, per intendersi, quelle grandi porte tonde ed ovali, utilizzate negli alberghi, negli aeroporti o nei grandi magazzini. Decidemmo quindi di formare ad Arezzo la SAIMA- FAIVELAY per commercializzare i prodotti della stessa linea in Italia. Monsieur Capra, francese di origine italiana, molto preparato nel settore degli automatismi si trasferì quindi ad Arezzo e grazie a lui, per qualche anno i prodotti BOON-EDAM furono installati negli hotel. Lo sviluppo del settore, però, non fu abbastanza soddisfacente e si decise quindi di mettere la società in liquidazione. Monsieur Capra quindi poi è tornato in Francia, alle dipendenze di BOON-EDAM, con la quale aveva naturalmente intessuto, nel frattempo, ottimi rapporti.





SAIMA SEGURIDAD



Nel pieno sviluppo di SAIMA SICUREZZA, conosciamo il Señor Amador Chamorro, spagnolo, di Madrid, che aveva avuto un precedente rapporto con un'importante azienda italiana nel campo della sicurezza con cui aveva costituito, in Spagna, una società per la commercializzazione in esclusiva dei loro prodotti. Per varie vicende il rapporto con la società SEKRON di Torino si interruppe e il Señor Chamorro si trovava senza nessun prodotto da commercializzare. Avendo maturato un'importante esperienza nel settore della sicurezza, era pronto per un nuovo rapporto commerciale in questo importante mercato. Possiamo dire che siamo stati molto fortunati a conoscerlo, nel momento giusto e con il prodotto giusto, per iniziare la commercializzazione delle "bussole" SAIMA nel mercato spagnolo. Il Señor Amador Chamorro, infatti, è un grande uomo dal carattere forte, che possiede un'onestà genuina ed inossidabile che gli è valsa un forte legame con tutti i responsabili della sicurezza delle banche e che, fin da subito, si è dimostrato entusiasta di poter lavorare con noi. Nel marzo 1993 verrà costituita una nuova società, "SAIMA SEGURIDAD", che presto diviene una grossa organizzazione perché l'esperienza societaria precedentemente avuta da Amador Chamorro e la sua conoscenza del settore bancario, ne favoriscono lo sviluppo in tutta la Spagna. SAIMA SEGURIDAD, quindi, diviene presto la più importante azienda nel settore del controllo accessi di quel Paese ed i nostri prodotti conoscono una diffusione tale da conferire alla nostra società un'immagine di serietà e competenza che va rapidamente accrescendosi su tutto il territorio. La crescita di SAIMA SEGURIDAD e la diffusione delle banche spagnole in America Latina, convincono Amador Chamorro a perseguire quei mercati fino alla costituzione di ben tre società, rispettivamente SAIMA BRASIL, SAIMA COLOMBIA e SAIMA VENEZUELA. Purtroppo, però, la partecipazione dei partners locali non si è rivelata soddisfacente e, dopo alterne vicende, le società costituite in quei lontani Paesi, sono state messe in liquidazione, senza che i nostri prodotti si fossero ancora davvero imposti in quei territori. Anche in Spagna, durante il periodo 2000-2005, abbiamo assistito ad una sensibile contrazione del mercato e SAIMA SEGURIDAD ha quindi spostato la propria attenzione verso altri prodotti, estranei alla nostra produzione e indirizzati a nuo-





vi mercati inerenti, soprattutto, la sicurezza stradale. In seguito, con l'accordo delle parti, SAIMA SICUREZZA ha ceduto poi il proprio pacchetto azionario ad Amador Chamorro. Nonostante ciò, però, SAIMA SICUREZZA e SAIMA SEGURIDAD, sono a tutt'oggi ancora fraternamente vincolate, per il rispetto e l'amicizia reciproca che, naturalmente, non può esaurirsi solo con la fine di un rapporto commerciale. Dopo alcuni anni, a partire dal 2012, le banche spagnole hanno rivisto le loro politiche e la filosofia in materia di sicurezza e sono in parte tornate, ancora una volta, ad acquistare le "bussole", così che il rapporto commerciale fra SAIMA SICUREZZA e SAIMA SEGURIDAD, di fatto, non si è davvero mai esaurito, ed ha potuto essere nuovamente riallacciato, pronto per scrivere un'altra importante pagina nella storia di entrambe queste due società.





Amador e Puri Chamorro

Il Señor Amador Chamorro, chiamato affettuosamente "Amadorito", da sua mamma e dall'ing. Rinaldo Rinaldi, in SAIMA, era sempre attesissimo. Un po' perché siamo latini e, naturalmente, ci si intende subito caratterialmente, un po' perché ci si capisce anche solo con occhiate, gesti e parole, quando viene meno il nostro zoppicante spagnolo. Si è davvero trattato di "un amore a prima vista": il Señor Amador Chamorro, ha subito fatto parte delle nostra grande famiglia SAIMA. Sua moglie Purificacion, detta Puri, lo accompagnava qualche volta: un viaggio in Italia è sempre una gran bella cosa e anche per noi Puri era ed è una straordinaria e dolcissima signora, che accoglievamo con gioia, felici di mostrare anche a lei, le tante meraviglie della "terra di Toscana". Eccoci insieme, per esempio, in visita alla "Casa del Petrarca" di Arezzo, e poi, ancora, a commentare insieme la bellissima "Leggenda della Croce", di Piero della Francesca, nella chiesa di S. Francesco. Il nostro era un dialogo fatto più di sorrisi che parole, anche perché - confesso - lo spagnolo non è mai stato il mio forte, avendo studiato solo inglese, francese e tedesco. A questo proposito, mi aveva tanto divertito mio marito, Paolo Moretti, che aggiungendo una "S" finale, puntualmente a tutte le parole italiane, era convinto di parlare davvero un ottimo spagnolo. Gli rispondeva infatti, capendolo benissimo ogni volta, Amador Chamorro con il quale si instaurava una lunga e solida conversazione, senza interruzioni, né incomprensioni di sorta. Questo anche perché Amador, effettivamente, parla un ottimo italiano, che aveva studiato e praticato nel tempo. Non si poteva dire la stessa cosa della sua signora, invece, che, come la sig. ra Leticia Pippa, ecuadoriana, (moglie di Guido Pippa della Saima of North America), parlava decisamente spagnolo. Leticia, anziché in inglese, e convinta di agevolarmi per la presunta somiglianza delle lingue, italiano e spagnolo, preferiva esprimersi con me nella sua lingua materna, lo spagnolo, appunto, certa di farmi un piacere. E invece… (sarebbe stato meglio, decisamente, parlare in inglese!)





Le risate con Leticia, che a casa nostra a Fiesole, durante una cena cercava disperatamente di chiedermi se avevo una "tijeras"… "Ma cosa sarà mai una tijeras?" – mi ero chiesta – e sparendo in cucina ero ricomparsa, tutta trionfante con una piccola teiera in mano. Ricordo la faccia e gli occhi sbarrati di Leticia che guardando l'oggetto richiesto e sorridendo amabilmente, con le dita di entrambe le mani mi faceva un grande no, ripetendomi "si es possible una tijeras !…" Sparita un'altra volta in cucina, sono tornata con una teiera ancora più grande. Ma niente da fare, non riuscivo ad accontentarla! Alla fine, quando, finalmente, Guido Pippa, suo marito è arrivato in soccorso, mi ha spiegato che la "tijeras" sono in realtà le forbici… e non la teiera! Altro che assonanza fra le due lingue! Cosa c'entra la tijeras con le forbici? E il burro? Quando io le chiedevo se voleva un po' di burro, con il pane, mi guardava stupita e con occhi sempre più sbarrati! "Il burro?" – chiedeva – "… a tavola?" Solo dopo, infatti, ho scoperto che il burro in spagnolo significa asino!



Negli anni Leticia ha cominciato a parlare un ottimo italiano ed io da parte mia le rispondevo in inglese, tanto per rispolverare quello studiato a scuola. Tornando a Puri, moglie di Amador e spagnolissima, che non conosceva né italiano, né inglese, invece, posso dire di essermela comunque cavata, come facciamo noi italiani, con molta generosa comprensione da parte di chi ci sta ad ascoltare e molta fantasia e buona volontà da parte nostra. I nostri rapporti di amicizia con la coppia di Madrid, comunque, si sono via via, fortificati, con molte visite negli anni seguenti da parte di Amador, che accoglievamo a casa nostra a Fiesole, insieme ai suoi clienti, come fosse ormai quasi uno di famiglia, coccolandolo e preparandogli, di volta in volta, tutto il mio repertorio più saporito di manicaretti italiani. Ricordo le fiere di Madrid o Milano, quando anche Morena Rinaldi e Dina Scoscini, le mogli dei due soci, riempivano lo stand con la loro presenza che, e insieme a me, erano comunque di aiuto, pur in una realtà decisamente metalmeccanica e, quindi, prettamente maschile. Non posso dimenticare quella volta quando, in un ristorante a Firenze, Amador, pur partendo in sordina, e dopo essersi "scaldato" un po' la voce con il diapason, (che portava sempre con sé), si è guadagnato gli applausi di tutti i presenti nella sala da pranzo del ristorante. "Che gelida manina"… imitando perfettamente il grande tenore Pavarotti, ispirato dalle note della famosa opera di Puccini, Amador cominciava a cantare alzandosi in piedi, a grande richiesta di tutti i presenti in sala. Preferibilmente dopo il dolce e un paio di bicchieri di buon Chianti, la sua voce, arrivava al cielo, come un linguaggio universale, quello della musica, che non poteva che scaldare il cuore di tutti oltre che l'ambiente dove eravamo. Il proprietario del ristorante di Firenze, dove avevamo appositamente



prenotato per Amador sapendo che anche il ristoratore era un discreto tenore, invidiosissimo dell'inaspettato cliente cantante e della sua fantastica voce, si era prontamente aggregato al tavolo, esibendosi a sua volta, in una crescente gara di acuti reciproci… Qualche volta cercava perfino di rubare ad Amador… che lo sovrastava, comunque, per timbro di voce e per energia. La voce di Amador, diventata leggenda in tutta la SAIMA e dintorni, era il termometro che misurava anche il successo dei nostri impianti di sicurezza in Spagna. Quando Amador, a pranzo, o a cena, cantava, sicuramente c'era un grosso business all'orizzonte! Facevamo tutti a gara, ormai, da anni, a chiedere il bis delle sue famose opere. Si era commossa anche Morena, la moglie dell'ing. Rinaldi, quel giorno che Amador Chamorro, in un ristorante milanese, le ha dedicato "Granada", cantando così: "Granada, tierra soñada por mi. Mi cantar se vuelve gitano… No tengo otra cosa que darte que un ramo de rosas. De rosas de suave fragancia Que le dieran marco a la Virgen morena"... L'ardore e il timbro di voce altissimo anche quella volta, avevano conquistato tutti Perfino in fiera si era sparsa la voce del nostro meraviglioso tenore, che era anche "un mago della sicurezza", per la Spagna e tutti i Paesi dell'America Latina: el Señor Amador Chamorro Chamorro, che, ormai, anche per me e per Paolo sarà, e rimarrà sempre, il nostro carissimo "Amadorito".



Con Amador in Brasile

La nostra spedizione in Brasile, capitanata da Amador Chamorro, era stata organizzata per incontrare Antonio Thamer Butros, brasiliano di origine siriana, un signore alto, intorno ai quarantacinque anni, olivastro di carnagione, con grandi occhi neri indagatori e un bel sorriso, pronto e diplomatico per gli incontri importanti. L'avevo conosciuto in SAIMA, insieme ad Amador e poi a casa nostra, a Fiesole, dove con gioia, l'avevo invitato insieme al suo assistente, che lo seguiva come un'ombra, senza mai dare troppo nell'occhio. Cattolico e con ottime referenze – a detta di Amador Chamorro – che ce lo aveva presentato, come grande personaggio nel campo degli affari brasiliani e del Sudamerica. Mi ero fatta in quattro quella sera, insieme a mia madre, che mi aiutava sempre per queste occasioni speciali, per rendergli la serata divertente e regalargli una bella accoglienza all'italiana. Un aperitivo con tartine al salmone, piccole crocchette di patate e stuzzichini vari, conditi da una coppa di champagne. Poi, la classica firma nel librone d'oro degli amici e collaboratori stranieri, che tengo sul leggio, sopra il mobile in sala, per onorare ogni nuovo arrivo in casa nostra e qualche fotografia fatta per il nostro giornalino aziendale. Seguiva la cena: tortellini, che mia madre di tradizione emiliana consigliava sempre in brodo, pesce spada alla liparota con olive nere e, naturalmente origano dell'isola, dolci, gelato, formaggi vari e frutta a volontà, insomma tutto quello che occorre per una buona cena all'italiana. Nella sala per il biliardo, dove troneggia il nostro pianoforte a coda, Amador si era ovviamente esibito, anche questa volta,

con “O’ sole mio”, arrivando con la sua voce così in alto da incuriosire anche la sig.ra Bonaiuti della villa accanto, (famosa e appassionata frequentatrice di opere e di musica classica), che ci aveva telefonato poco dopo per sapere se, per caso, avevamo Pavarotti con noi!
Da Fiesole a S. Paolo do Brasil, atterrati nella megalopoli brasiliana: che meraviglia tutta quella natura così lussureggiante! Siamo noi questa volta che restituiamo la visita con Amador, ovviamente, Rinaldo Rinaldi, e Paolo Moretti. Il Brasile, si sa, è uno straordinario Paese: la forza della natura e l’energia che c’è nell’aria, ti travolge e ti conquista… a passo di samba. Il culto del corpo è visibile e si percepisce anche soltanto dalla visione di tutti quei patiti del jogging che corrono dappertutto. Dove ti volti, vedi gente che corre con scarpe da tennis e cuffiette per ascoltare la musica. Non parliamo poi, per ragioni di censura… e di invidia… delle meravigliose… flore, (le donne),… e faune, (gli uomini), che popolano i grandi spazi aperti di S. Paolo. Ma parliamo di lavoro… siamo qui per quello! E difatti: eccoci alla volta degli uffici di Antonio Thamer Butros, Presidente di ATB, Planejamento e Gerência de Negócios Ltda. Nei corridoi, silenzio e rumori di ufficio, tra fax, telefoni e centralino. Uffici eleganti ma senza eccessi ed una diffusa sensazione di professionalità e ferrea organizzazione che aleggiava un po’ ovunque. La cosa strana, in realtà, l’abbiamo potuta verificare però soltanto il giorno dopo, quando il Señhor Antonio Thamer Butros, con tanto di Limousine nera ci ha fatto sentire improvvisamente anche un po’ fin troppo “scortati”. Eravamo, infatti, seduti insieme a lui in macchina quando ci siamo accorti di avere due macchine che come angeli custodi, viaggiavano una davanti e l’altra dietro alla nostra macchina. Noi ci fermavamo e le due auto si mettevano di traverso davanti e dietro e, poco dopo, dalle stesse vetture scendevano due energumeni brasiliani, armati di pistola a canna lunga e pronti ad agire in nostra difesa. In realtà erano tre bodyguards nella macchina davanti ed altrettanti tre in quella dietro: una specie di piccolo esercito! “Ma cosa avevamo mai fatto, per guadagnarci tutto ciò?” Nessuno di noi, ovviamente, fiatava. Nè accennava a domande più o meno pertinenti. “Evidentemente” - diceva Amador Chamorro a bassa voce e fra noi – “questa è un’usanza locale riservata ai personaggi di una certa importanza”. Arrivati in un luogo dove il Señor Antonio Thamer Butros aveva dei capannoni di logistica per stoccaggio di materiali, lì, molto vicino ad una favela, ci siamo meravigliati che lui non temesse perlomeno di essere derubato. La sua risposta a questa nostra domanda e a questo proposito, era stata che, avendo lui ordinato, “ai suoi uomini” da sempre, di preparare grandi pentole colme di cibo per sfamare ogni giorno tutti quegli abitanti della favela, in realtà, tutti lo rispettavano e lo amavano, considerandolo un vero benefattore e... quasi quasi, non solo non lo avrebbero mai derubato, ma erano nei suoi confronti come una sorta di “sicurezza” in più. Per lo meno in quella zona.
Glissons. Passa il tempo e molti sono stati i vari tentativi di mercato in Brasile che hanno avuto però scarso successo e rendimento, per la SAIMA do BRASIL.
Alla resa dei conti, purtroppo, e con dati e numeri alla mano, avevamo deciso infine di liquidare la società e il Señhor Antonio Thamer Butros, che non aveva per altro mai versato una lira di capitale sociale, a differenza di noi, ha preteso comunque e in ogni caso, il corrispondente in denaro del 40% di quote in suo possesso. Ripensando ai sui nerboruti e prestanti bodyguards armati,... come potevamo mai dirgli di no?



SAIMA FRANCE – SAIMA FAIVELAY

Il mercato francese era molto importante: nei primi anni di produzione, (era il 1987), abbiamo conosciuto un’azienda francese molto introdotta nel mercato bancario, con la quale abbiamo affrontato la commercializzazione dei nostri prodotti. La FICHET BAUCHE era già una multinazionale che vendeva casseforti in tutto il mondo ed aveva particolare introduzione negli uffici sicurezza bancari. Con questa società abbiamo iniziato la nostra presenza in Francia vendendo oltre 500 bussole. Naturalmente lavorare con una società di tali dimensioni implica necessariamente un’evoluzione nell’organizzazione di SAIMA che, fino ad allora, aveva avuto una struttura poco più che artigianale. Nella nostra società, quindi, cominciò così ad articolarsi la configurazione



organizzativa e di controllo del prodotto, elementi basilari questi, per permettere ad ogni azienda una crescita di tipo industriale. Il rapporto con FICHET, inoltre, ci ha altresì permesso di conoscere le persone più preparate, a livello gestionale, amministrativo e commerciale, in quanto FICHET era strutturata con varie isole operative a copertura del territorio. Dopo alcuni anni di rapporti eccellenti, la FICHET subirà delle ristrutturazioni interne e dei cambiamenti societari radicali che la porteranno ad uscire dal mercato. SAIMA però, essendo già una società nota presso gli utilizzatori, decide di continuare direttamente la propria attività in Francia. Si costituisce così SAIMA FRANCE, avvalendosi nella gestione, della collaborazione di Monsieur Michel Blain, già responsabile operativo di FICHET nella zona di Nizza.
Acquistiamo quindi un ufficio in quella città e là iniziamo la nostra attività commerciale per il territorio francese. Il primo anno di lavoro è molto positivo, anche perché si poteva sfruttare il vuoto lasciato dalla FICHET e Monsieur Michel Blain poteva usufruire dei rapporti di amicizia in essere con i vari responsabili di area nelle diverse regioni, come quelli con Messieurs Saporito e Virello, responsabili a suo tempo, rispettivamente dell’area di Marsiglia e di Montpellier. Dopo il primo anno si susseguono però periodi di basso profilo e perdite ripetute nel bilancio. SAIMA e Monsieur Blain, realizzano entrambi che è non è più possibile continuare a sostenere tali oneri in bilancio e, per que-



sto, decidono di separarsi. Prima della chiusura definitiva di SAIMA FRANCE, però, apprezziamo l'operato di un direttore centrale di FICHET e chiediamo il suo interesse alla gestione. Monsieur Christophe De Kysiel inizia così la sua attività ma si evidenzia subito la scarsa attitudine che ha verso la commercializzazione mentre risulta essere molto preparato sulle statistiche e sullo studio teorico del mercato, elementi importanti per lo sviluppo ma non utili ai fini delle vendite. Le perdite diventano sempre più rilevanti al punto che decidiamo di chiudere la nostra attività commerciale in Francia, vendendo anche gli uffici precedentemente acquistati. Il mercato francese, da quando abbiamo proposto la commercializzazione diretta dei nostri prodotti, si è rivelato purtroppo fallimentare tanto che, persino la vendita dell'immobile utilizzato per lo svolgimento di tale attività, si è concretizzata solo dopo diversi anni, (a causa della crisi immobiliare), palesandosi anch'essa una perdita, seppure minima, rispetto all'investimento iniziale. Da allora questo mercato viene seguito dal nostro collaboratore Monsieur Felix Saporito, già conosciuto ai tempi di Monsieur Michel Blain con SAIMA FRANCE. Pur non essendo più importante come negli anni 1991-1995, quello francese è comunque un mercato nel quale SAIMA è presente. A Parigi, le varie fiere della Sicurezza "EXPO-PROTECTION", anno dopo anno, ci hanno garantito oltre all'immancabile passeggiata sotto la Torre Eiffel, e una dovuta capatina all'Arco di Trionfo, anche un certo interesse da parte del mercato francese. Con SAIMA SICUREZZA, immancabile e fedele nei tempi, come i Carabinieri, Monsieur Saporito, ora anche nonno felice, ma ancora un bel "monsieur", che ci ha sempre seguito ed aiutato, affiancato dal nostro mitico ing. Alfredo Soderi, Export Manager di SAIMA SICUREZZA, nei non sempre facili rapporti commerciali con i cugini d'oltralpe e le realtà di Algeria e dei Paesi francofoni in genere. Ricordo, a proposito di Francia, la più bella corbeille di fiori mai ricevuta ad Arezzo in SAIMA, proprio da parte di un illustre e importante francese: tale Monsieur Alan Bodel, il presidente della Faivelay. Decisamente un signore molto snob, praticamente irraggiungibile in azienda, con vari filtri di segreterie, grande esperto di vini, che era però venuto infine a trovarci in Italia, per un viaggio di vacanza, a Firenze. Il tavolo della Sala Riunioni, non ha mai ricevuto un omaggio, così meraviglioso, come quei fiori che ancora ricordo, degni della "grandeur" e dell'inequivocabile classe francese. Alan Bodel e signora, entrambe persone squisite, di grande cultura e stile,



Firenze: Al centro Monsieur Alain Bodel già Predidente Faivelay

arrivarono in visita a Firenze, dopo, naturalmente, una doverosa sosta ad Arezzo, in azienda, dove mio marito, l'ing. Rinaldi e il rag. Scoscini, li avevano accolti con altrettanta disponibilità e amicizia. Tempi lontani. Ormai Monsieur Bodel sarà sicuramente un nonno felice, un illustre presidente un po' dimenticato perché mi risulta che Faivelay ha dovuto subire vari ed importanti cambiamenti a livello aziendale.

SAIMA Chile

La SAIMA MECCANICA è molto operativa sul mercato estero americano, europeo ed orientale, mentre trova difficoltà ad entrare operativamente in America Latina dove, sappiamo, esistono opportunità commerciali. Il momento propizio si presenta in Fiera a Bologna nel 1991, dove conosciamo il signor Othmar Rabitsch, un austriaco che nel dopoguerra era espatriato



prima in Brasile e quindi in Cile. In Brasile aveva cominciato a produrre forni di verniciatura con risultati deludenti, quindi si era trasferito in Cile dove aveva cercato di cominciare un'attività di importazione di attrezzature per carrozzeria.
Dopo un'iniziale fase di avviamento, il rapporto commerciale è andato via via migliorando e, passati alcuni anni, abbiamo consolidato insieme a lui, la nostra presenza come SAIMA MECCANICA nel mercato cileno, con trend sempre crescenti. Il signor Othmar ci prospettava un miglioramento delle vendite ipotizzando di entrare anche nel mercato delle vernici. Le ditte produttrici di vernici vantavano sul territorio un numero maggiore di clienti ed avrebbero potuto aumentare le nostre possibilità di vendita. Tra l'altro il mercato dei forni di verniciatura, dopo alcuni anni di crescita costante, cominciava a mostrare segni di affaticamento tali da creare insofferenza nel nostro importatore. Presentiamo, quindi, e ci adoperiamo con la società LECHLER, affinché fornisca le vernici ad ANRA ASOCIADOS, che era la società del signor Othmar e cerchiamo di sostenere il nostro cliente in questa difficile nuova introduzione del prodotto sul mercato. L'operazione è difficile perché impegnativa è la situazione finanziaria di ANRA, per quanto riguarda sia la costituzione del magazzino, che la promozione commerciale ed il marketing.
Nel 1995 il sig. Rabitsch ci prospettò la costituzione di una società composta da un gruppo finanziatore, (fratelli PUGA), SAIMA MECCANICA e ANRA. Si costituisce così la nuova SAIMA–LECHER, dal nome dei produttori di forni e di vernici. Ma il nome della società viene subito cambiato in SAILE, come da richiesta del produttore di vernici che non desidera che il proprio nome appaia in una società non direttamente da lui gestita. Questa società non avrà però un futuro felice perché il mercato dei forni in Cile si contrae e l'introduzione di una nuova ditta produttrice di vernici all'interno di un mercato esistente e tradizionale, come quello del Cile si rivela essere molto difficile, tanto che le risorse finanziarie dell'azienda si assottigliano rapidamente... e quindi anche SAILE avrà breve durata.



CBS



La società nasce dal fallimento della "Cristalli Speciali" di Padova, che era un importante cliente di SAIMA SICUREZZA per la vendita e l'installazione di bussole nelle banche del Triveneto. I collaboratori della società fallita decidono di continuare l'attività, avendo la conoscenza del mercato ed il rapporto con i clienti banche. I signori Bortoletto, Carraro e la signora Tomiola costituiscono la CBS chiedendo a SAIMA di partecipare. L'unione con noi rappresenta per CBS un punto di forza e garantisce loro l'esclusiva del prodotto presso i vari clienti. La società si avvia rapidamente verso un meritato successo, e a completare la tecnologia viene cooptata una piccola ditta artigianale, facendo partecipare nella società anche l'allora proprietario signor Bertoldo. La CBS, quindi, diventa una realtà importante nel mercato veneto, e presenta ogni fine anno bilanci positivi con utili consistenti. Dopo alcuni anni di attività, forse per motivi di difficili rapporti fra i soci, o per altri ragioni poco valutabili, il sig. Carraro esce dalla società. È risultato in seguito che l'azienda non ha risentito dell'abbandono di un socio e quindi non ha subito gravi contraccolpi negativi, se non dal punto di vista dei rapporti umani e di distacco da una presunta amicizia. Dopo molti anni di eccellenti rapporti con SAIMA SICUREZZA, essendo venuto meno il mercato bancario nel Triveneto a causa delle fusioni e aggregazioni di Istituti Bancari, gli azionisti CBS hanno richiesto di acquistare la quota societaria in portafoglio di SAIMA che ha accondisceso a recedere nel rapporto societario, rimanendo buoni amici. Da parte nostra, infatti, non aveva senso una partecipazione societaria che non "commercializzasse" più le bussole, a causa della delocalizzazione degli uffici della sicurezza di molti Istituti Bancari, che si erano fusi o erano stati acquistati da Banche più importanti, locate a Milano o Roma. CBS, nel frattempo, si era preparata al mercato privato, con la produzione e vendita di serramenti o facciate continue di edifici. I signori Bortoletto, Bertoldo e la signora Tomiola che saranno sempre da noi apprezzati per la loro serietà, credibilità, professionalità e lealtà sono rimasti, infatti, nel libro d'oro degli Amici.



IRIS Immobiliare

Nell'ottobre 1991 la SAIMA SICUREZZA costituisce una società immobiliare sotto il nome di "IRIS IMMOBILIARE srl", con lo scopo di iniziare un'attività di lottizzazione e costruzione di edifici per civile abitazione. Ci sembrava opportuno, in un momento di notevole richiesta di unità abitative da parte del mercato locale, poter seguire anche questa direzione, come modalità di differenziazione della nostra attività produttiva. A fine 1991 la società ABITA Immobiliare di Arezzo ci propose l'acquisto di un terreno con permesso di edificabilità in località, Tegoleto, a qualche chilometro dalla città. Dopo aver fatto le opportune valutazioni di fattibilità,



crediamo sia il caso di sfruttare questa opportunità e confortati dal giudizio dell'architetto Ballocci, che aveva progettato la lottizzazione, ne iniziamo la realizzazione. Diamo incarico a tre imprese che si costituiscono in "Associazione" così che si possa dar luogo all'avvio dei lavori. Dopo circa un anno dall'inizio della costruzione, ci accorgiamo però che i conti di previsione fatti non sono soddisfacenti e preferiamo quindi togliere l'incarico alle tre società originariamente scelte per far seguire il proseguo dei lavori alla ditta "Amaranto Costruzioni", di proprietà del sig. Osvaldo Marraccini, che si impegna al limite delle sue capacità per soddisfare le nostre esigenze. L'attività svolta non era propriamente il nostro "core business", e visto che non avevamo tempo per seguirla direttamente, l'avevamo affidata ad imprese esterne con risultati giudicati, appunto, insoddisfacenti. Il problema dei clienti, inoltre, non poteva essere sottovaluto: non era facile accontentare le esigenze di tutti, specie per noi metalmeccanici, ben lontani da questo tipo di esperienza di settore. L'avventura della lottizzazione di Tegoleto, che consisteva nella costruzione di una decina di villette bifamiliari, iniziata nel 1992, ad oggi, ottobre 2012, non è ancora conclusa e solo in questi giorni i lavori di urbanizzazione delle strade e delle fognature stanno terminando e verranno affidati al Comune di Civitella della Chiana, (di cui fa parte Tegoleto). Se l'esperienza, quindi, è stata assolutamente negativa per IRIS Immobiliare, i proprietari che hanno acquistato gli immobili possono invece ritenersi molto fortunati, sia per il prezzo pagato che per tutti quei servizi condominiali fino ad oggi a carico di IRIS Immobiliare e cioè, nostro.

Nonostante il risultato negativo delle nostra prima esperienza in campo immobiliare, ci abbiamo riprovato con un'ulteriore lottizzazione, di dimensioni più ridotte, e sarà proprio IRIS Immobiliare a costituire una nuova società dedicata, chiamata "SATRA", che agirà edificando quattro unità immobiliari in località S. Firmina, una fiorente zona collinare a pochi passi dalla città. Questa esperienza, a differenza delle precedente, è risultata essere positiva, sia per l'impresa edificatrice, che per gli acquirenti, con i quali abbiamo avuto rapporti di reciproco rispetto e stima, che perdurano ancora oggi, dopo che i lavori sono stati terminati.

L'esperienza fatta con IRIS si è però esaurita, soprattutto da quando SAIMA è diventata Holding ed ha preso la mission di società immobiliare, cosicché dal 2008, tutte le operazioni fatte vengono direttamente realizzate da SAIMA. Un esempio di questo è l'acquisto da parte della nostra azienda degli edifici in cui ha sede la Motorizzazione di Arezzo. Si tratta di un investimento di rilevante consistenza, ma con un piano di ammortamento che si esplica attraverso un autofinanziamento ottenuto equilibrando il mutuo da rimborsare alla banca con l'affitto corrisposto dal demanio. Nel 2008, venuti a mancare i presupposti di investimento immobiliare tramite società di comodo, la società IRIS Immobiliare srl, viene sciolta e cessa la propria attività,

A proposito di IRIS Immobiliare

A proposito di Iris Immobiliare… ero io la Presidente di questa società, anche se, devo ammettere, senza arte né parte! Il mio nome, Orietta Malvisi Moretti, figurava sulla carta ed ho anche molto apprezzato l'onore di questa nomina… ma come qualche volta avviene, e questa volta decisamente, io sono stata una Presidente solo di nome. L'idea di un nostro nuovo braccio operativo anche nel settore immobiliare mi aveva molto entusiasmato, per cui ne ero davvero orgogliosa, anche perché, ho sempre pensato che in effetti, come sentivo dire dalle nonne, quella di "investire nel mattone", mi era sembrata essere una fantastica occasione! E un'ottima opportunità, guardando alle cose con il senno di poi, e ripensando agli eventi, lo è stata sì… (davvero un'ottima opportunità!), ma solo per chi ci ha lavorato direttamente e quindi: per l'architetto che ha fatto il progetto, i vari geometri, le imprese, il notaio ed i diversi professionisti che, come avviene in questi casi, devono essere opportunamente coinvolti e remunerati perché chiamati a portare

avanti nell'opera i vari progetti già preventivamente valutati. Per quanto mi riguarda, ovviamente sempre all'ombra dei soci e solo per "sentito dire", ho seguito con curioso interesse lo sviluppo e la costruzione di alcune villette della frazione di Tegoleto nel comune di Civitella della Chiana dove, proprio perché "a ciascuno devono essere date le proprie competenze", avevamo infine delegato il signor Osvaldo Marraccini, come uomo di fiducia e Direttore dei Lavori. Osvaldo, diventato poi grande amico di tutti noi, è una specie di jolly, oltre che una bravissima persona con notevoli capacità operative. Se ci sono rotture o cedimenti al tetto, ai bagni o comunque qualsiasi problema che abbia a che fare con le costruzioni, Osvaldo è sempre riuscito a trovare valide soluzioni, con gli eventuali addetti ai lavori per risolverle. E, cosa non sempre facile a trovarsi al giorno d'oggi, il sig. Marraccini è anche capace di presentare, alla resa dei conti il giusto rapporto di qualità-prezzo. La villa in campagna del nostro socio ing. Rinaldi, ad esempio, era risultata una vera opera d'arte: costruita e seguita nella direzione lavori, sempre, dal sig. Osvaldo. Così anche noi, insieme all'altro socio rag. Scoscini, avevamo spesso usufruito dei consigli e del lavoro di Osvaldo che da sempre si dedicava a questo settore. Ho imparato ad Arezzo che "non c'é specializzazione che valga, contro l'ingegno, la buona volontà e la passione" che qualcuno - come il nostro Osvaldo – a volte mette nel lavoro e non solo per i propri interessi personali. Per Osvaldo, architetto mancato, costruire e realizzare abitazioni era ed è, oltre che un lavoro, una passione. Spesso è lui che sa trovare le soluzioni che il geometra o l'architetto di turno non vedono e più di una volta ha condotto a termine e senza spreco di spese i lavori che gli avevamo richiesto per IRIS Immobiliare. Posso concludere che Iris Immobiliare, anche se non ha avuto la fortuna e lo sviluppo che avrebbe potuto meritare, ha creato comunque molte opportunità di lavoro e di progetti in zone urbane poi valorizzate. Colpa dei tempi, della nostra poca esperienza del settore o di una troppo limitata cura nel seguire i lavori? Forse un mix di tutti questi fattori, in ogni caso, anche questa volta, la nostra azienda ha avuto il grande pregio di far costruire un certo numero di eleganti villette, laddove, come a Tegoleto, prima c'erano solo terreni incolti e non valorizzati e se decisamente non è stata per noi una speculazione fortunata, l'esperienza di Tegoleto, infine conclusa, ci ha dato anche qualche soddisfazione: fra i primi e più soddisfatti clienti di IRIS Immobiliare c'è infatti il nostro importatore tedesco Josef Pink che, quando arriva dalla Germania, oltre al lavoro in SAIMA per le cabine di verniciatura, può dedicarsi a qualche giorno di vacanza con la sua famiglia, in quel di Tegoleto, ormai International, dove si scoprono i piatti più gustosi della Valdichiana, cosa non sempre facile a trovarsi in questa ormai avanzata e anche un po' deludente epoca di fast foods.



Al centro Josef Pink e signora Edwige

La storia di MESA Srl

Come e perché è nata la MESA

Sul finire degli anni '80, mentre la produzione delle "bussole" si incrementava velocemente di anno in anno, il mercato incominciava a muovere i primi passi verso altri due importanti settori: lo sviluppo di nuovi sistemi di sicurezza favorito dalla incredibile esplosione dell'elettronica e l'apertura di numerose nuove agenzie bancarie su tutto il territorio nazionale, incentivato e promosso su scala nazionale dalla liberalizzazione della Banca d'Italia.



L'ing. Moretti, che si rese velocemente conto delle trasformazioni in atto, decise di far nascere un nuovo ramo dal tronco già molto sviluppato e robusto del Gruppo SAIMA creando, all'interno, una nuova società orientata all'elettronica che potesse sviluppare i due nuovi business nascenti. La società non fu fondata appositamente ma ereditò il nome da un'altra che era nata nel 1988 per differenziare il marchio dei prodotti che uscivano dalle officine della SAIMA Meccanica e cioè la ME.SA.(MEccanica SAima) e non più in attività in quel periodo. Dunque l'attuale MESA S.r.l.,(aveva perso i puntini del nome), vide la luce sul finire del 1991 ed ebbe come "core business" quello di progettare, produrre e commercializzare sistemi di sicurezza di tipo elettronico.

L'ing. Moretti, che divenne Amministratore Unico della nuova società, si era già mosso in quell'ottica inserendo negli organici della SAIMA Sicurezza (nel 1990) un valido Responsabile tecnico-commerciale che trovò "rubandolo" alla concorrenza (ing. Mario Conedera, veneto, laureato in ingegneria elettrotecnica, passato poi in MESA nell'ottobre 1991). Quando poi decise di rendere operativa la nuova società (gennaio 1992) individuò nell'ing. Franco Zucchetti, laurea-





to in elettronica, torinese e proveniente da valide esperienze manageriali, la persona a cui affidare la Direzione Generale e la piena ed autonoma responsabilità della gestione della società. L'inizio per i due ingegneri fu abbastanza scioccante poiché dovettero adattarsi a lavorare in un piccolo locale, che poco aveva a che vedere con un vero ufficio, ricavato in fretta fra quelli utilizzati dal Servizio Assistenza Tecnica della SAIMA Sicurezza. Le due persone individuate dall'ing. Moretti iniziarono subito la collaborazione in perfetta sintonia e da allora hanno costituito il vero asse portante per lo sviluppo di MESA.

Il "Chiavi in mano" delle Agenzie Bancarie

Come accennato, sul finire degli anni '80, a seguito della quasi totale liberalizzazione delle aperture di sportelli bancari da parte della Banca d'Italia, i diversi Istituti Bancari avevano manifestato la necessità di poter affidare ad un Ente esterno (Outsourcing) tutta la gestione della progettazione e realizzazione delle nuove agenzie.
Per far fronte alle prime necessità, nel corso del 1991-1992, la SAIMA trasferì in MESA dai propri organici oltre all'ing. Conedera anche un paio di diplomati in elettronica.
Fu una corsa contro il tempo poiché non appena si seppe che la MESA-Gruppo SAIMA si proponeva come "General Contractor", iniziarono i primi contatti da parte delle Banche ed arrivarono le prime assegnazioni. In quel periodo infatti gli Istituti Bancari erano in gara tra di loro per coprire per primi le migliori zone del territorio.
Ci si rese conto in fretta che il business era notevole ma che bisognava strutturarsi con personale e mezzi idonei. Si assunsero due geometri con il compito uno di sviluppare i progetti e l'altro di seguire i lavori nei cantieri.
Compito iniziale della Direzione fu quello di selezionare le Ditte a cui subappaltare i lavori. Si collaborò con soddisfazione con imprese edili, con quelle impiantistiche, sia elettriche che termo-sanitarie, divise fondamentalmente fra Nord, Centro e Sud Italia. Grande attenzione fu posta pure nella scelta dei fornitori dei materiali,delle apparecchiature e degli arredi. In pochi mesi i collaboratori esterni aumentarono e così pure il personale interno, (un ragioniere per la contabilità, un addetto agli acquisti, un altro perito elettrotecnico, una segretaria). Così dal primo ristretto locale si migrò in uffici più spaziosi in una palazzina a lato dell'edificio principale, ex sede della SAIMA Agricola.



L'ing. Zucchetti, molto attento ai costi di ogni cantiere, impostò un valido sistema di gestione delle varie fasi degli allestimenti dei cantieri e dell'avanzamento dei lavori, riuscendo ad ottenere a consuntivo di ogni Agenzia finita un notevole margine di guadagno.
La Mesa acquisì in poco tempo una ottima reputazione e fu contattata da numerose Banche dalle quali ricevette svariate commesse. Ma, fiore all'occhiello, fu la scelta dell'Istituto San Paolo che nominò la MESA come proprio General Contractor qualificato. Da quel momento l'attività crebbe a dismisura e si riuscirono a realizzare più di 150 aperture di Agenzie Bancarie con una media di 5-6 ogni due mesi.
Per i due ingegneri non era sicuramente un lavoro tranquillo e sedentario. Praticamente il maggior tempo veniva speso in cantiere tra mattoni, polvere e calcinacci a controllare misure, a verificare i materiali ed a programmare le tempistiche di effettuazione dei lavori delle varie Ditte esecutrici. Ma il giorno dell'Inaugurazione della nuova Agenzia, con la consegna all'Istituto delle simboliche "chiavi in mano", quando tutto funzionava alla perfezione, ripagava ampiamente il loro sforzo.
Questa attività durò 4 anni (tra il 1992 e il 1995) e fece acquisire una positiva visibilità della MESA nel mondo bancario ed una solida posizione finanziaria che permise di affrontare gli sviluppi futuri nella direzione dei Sistemi di Sicurezza.

Primi approcci ai sistemi di sicurezza

Già dalle prime realizzazioni di Agenzie "chiavi in mano", allestendo i sistemi di sicurezza previsti nel capitolato, (oltre alle bussole, le telecamere con i videoregistratori analogici a cassetta, i sensori e la centrale d'allarme), nacque ben presto l'idea di progettarli e realizzarli in MESA anziché comperarli e poi installarli.
In aggiunta al personale già in forza la Direzione selezionò ed assunse un Responsabile della nascente Ricerca e Sviluppo ed alcuni altri ingegneri e tecnici preparati in elettronica con l'obbiettivo di realizzare alcuni prodotti nei settore della sicurezza, in modo prioritario Videosorveglianza e controller per alcune tipologie di bussole.
Fu valida la scelta di realizzare un videoregistratore con la nuova tecnologia digitale della quale si sentiva appena parlare in quegli anni e la MESA si propose agli Istituti Bancari fra i primissimi costruttori (siamo nel 1992-1993). Nacquero così in pochi mesi due prodotti veramente all'avanguardia: il Videocom ed il Record. Furono presentati ad un qualificato gruppo di Responsabili di Istituti Bancari già nel 1992 in un meeting privato organizzato in AREZZO e verso la fine dell'anno alla Fiera della Sicurezza di Milano.
La sostituzione dei videoregistratori analogici, con il problema delle cassette a nastro magnetico che si deterioravano rapidamente e che potevano facilmente essere sottratte dai rapinatori, con i modelli digitali fu ampiamente accettata ma la loro implementazione fu ritardata a causa della insufficiente dimensione degli Hard-disk (il quegli anni avevano una capacità di 80 Mb!)



Il prodotto chiamato “Record”, (sistema di gestione centralizzata dei vari sistemi di allarme), era troppo all’avanguardia e, sia per il costo che per la complessità, non ebbe il successo sperato per cui fu deciso di non procedere con la produzione.



Pur con i pochi mezzi a disposizione, (la società aveva i propri bilanci in autonomia dalla SAIMA), la MESA si affacciò nel mercato della sicurezza in modo sorprendente.
L’ing. Moretti, proseguendo con il suo progetto e vedendo la positiva attività e capacità nel settore dell’elettronica della MESA dispose affinchè la SAIMA incominciasse a richiedere alcuni piccoli progetti sia software che hardware per il funzionamento di alcuni tipi di bussole (anno 1992-1993). Furono i primi approcci che preludevano all’assegnazione alla MESA di tutta la produzione elettrica (cablaggi) ed elettronica a bordo bussole.

La Biometria

In quegli anni la possibilità di riconoscere con sicurezza una persona analizzando le sue caratteristiche biometriche era considerato uno stupefacente effetto cinematografico utilizzato nei film della serie “007”.




Bio

La richiesta fatta alla MESA da parte di una sezione locale dell’Enel di studiare la possibilità di controllare le code delle persone che dovevano accedere agli sportelli, evitando il commercio dei bigliettini con i numeri di prenotazione, fece scattare l’idea di utilizzare il riconoscimento certo mediante la biometria per far accedere agli sportelli solamente la persona che si era prenotata.
L’idea entusiasmò particolarmente l’ing. Zucchetti che dedicò molta attenzione e tempo a questo particolare settore. Studiò a lungo i rari modelli che il mercato mondiale offriva in quei tempi (le tecnologie riferite alle caratteristiche dimensionali della mano, alle striature venose dell’iride, ai particolari solchi o impronte dei polpastrelli delle dita ed altri ancora) e decise di concentrare il lavoro sullo sviluppo dello studio delle “Impronte Digitali”.
La coincidenza con l’uscita sul mercato del sistema “Videocom” fece nascere l’idea di abbinare i due sistemi, “videoregistrazione” e “riconoscimento biometrico” e, collocandoli all’interno delle bussole della SAIMA, poter garantire un valido sistema deterrente antirapina. Il progetto fu incentivato dall’Istituto San Paolo che per primo capì l’importanza dell’applicazione. Nacque così il “Biodigit” (brevettato nell’anno 1993), che fu sperimentato proprio dal San Paolo



con un primo lotto campione nelle 50 Agenzie che avevano subito il maggior numero di rapine, (almeno 3 o 4). Il risultato fu stupefacente poiché nell’anno successivo nessuna Agenzia che aveva installato il Biodigit subì una rapina. Ne parlarono i giornali con una certa rilevanza ed ovviamente ci fu un vero boom di richieste.
La Mesa decise che anziché acquistare all’esterno i sensori per il riconoscimento delle impronte, era il momento di progettarne uno proprio. L’ing. Zucchetti, saputo che all’Università di Roma si stava studiando il fenomeno della biometria, si accordò per realizzare con loro il nuovo lettore d’impronta mandando a Roma, per collaborare, un ingegnere per un intero anno. Nacque così il “Bio”, che venne brevettato nel 1995 e fu poi normalmente utilizzato nel sistema Biodigit.
Ci fu grande fermento in quel periodo nel progettare altre applicazioni della biometria, in particolare per il settore edilizio, come alternativa all’utilizzo delle serrature a chiave. Si proposero al mercato i prodotti “Biohome” “Biokey” “Bioentry”e successivamente il “Bios”.
La Mesa cercò di sfruttare al massimo questo filone partecipando a molte Fiere e Convegni pubblicizzando i propri prodotti, ed il suo nome venne abbinato naturalmente alla Biometria.
Gli studi che fece l’ing. Zucchetti su questo particolare settore della sicurezza gli valsero l’assegnazione di un corso di laurea all’Università di Bologna - Distaccamento di Forlì dal titolo “Sistemi Biometrici applicati alla Criminologia” in qualità di professore a progetto.

Gli impianti dei sistemi di sicurezza

L’esperienza acquisita nella realizzazione delle agenzie bancarie, unita alla competenza tecnica derivata dalla progettazione dei diversi prodotti, in particolare la videoregistrazione digitale e le applicazioni dei sistemi biometrici, ha consentito alla MESA di presentarsi sul mercato come proponente di impianti di sicurezza a 360 gradi, cioè dalla progettazione alla installazione di tutte le componenti della sicurezza sia attiva (fisica) che passiva (tecnologica).
Tra il 1994 ed il 2000 sono stati innumerevoli gli impianti realizzati per importanti industrie, Enti pubblici e militari, italiani ed esteri con l’utilizzo del TVCC, dei diversi tipi di Controllo Accessi, dei sensori e centrali di allarme per l’Antintrusione e delle Bussole della SAIMA. Tra quelli di maggior importanza si possono citare gli impianti alla nuova Zecca di Stato del Sudan, alla fabbrica orafa

francese Robbez-Masson, agli stabilimenti di Prada, alle particolari protezioni della multinazionale Air-Liquide, la gestione degli accessi del Ministero della Finanza a Roma e della sede della NATO a Napoli con il controllo di più di 3.000 militari entrambi realizzati con l'utilizzo delle impronte digitali.

La produzione per la SAIMA SICUREZZA S.P.A.

Quando l'ing. Moretti invitò l'ing. Zucchetti a creare una nuova società che si interessasse di elettronica, senza averlo esplicitato, pensava già ad un piano che avrebbe dovuto portare all'interno del Gruppo tutta la parte di elettronica alloggiata nelle bussole che era affidata, in quel momento, all'esterno.
Infatti, non appena gli organici della MESA furono strutturati con sufficienti risorse, specialmente nel settore della Ricerca e Sviluppo, e visto l'attività del General Contractor andava morendo, sia perché ormai si era quasi completato il piano di aperture delle Agenzie sia perché era nata una nutrita concorrenza che aveva ridotto i margini di guadagno, (siamo a metà anni '94), la Direzione SAIMA annunciò che entro 6 mesi la MESA doveva sostituirsi integralmente alla società esterna.
Fu il periodo più duro ma anche il più esaltante della storia della Mesa. Si doveva fare un lavoro enorme e molto difficile progettando, producendo e collaudando tutte le schede elettroniche da inserire nei vari prodotti quali la centrale di governo della bussola, le varie consolle di comando, le tastiere per l'apertura delle porte, l'alimentazione ed altre ancora. Mentre gli "hardwaristi" ed i "softwaristi" si impegnavano a realizzare gli schemi ed i programmi necessari si avviò pure un pesante lavoro di ricerca dei fornitori dei componenti elettronici e di tutti gli altri prodotti. Si lavorava anche alla sera ed al sabato con grande entusiasmo. Lo spirito di squadra era altissimo e tutti accettavano di buon grado di lavorare 10-12 ore al giorno e di cenare con la pizza che l'ing. Zucchetti portava loro.
L'obiettivo fu centrato e dall'inizio del 1995 la Mesa diventò il fornitore ufficiale di tutto quanto sulla bussola non fosse strutturale ed ancora oggi continua la produzione per SAIMA Sicurezza.
Naturalmente il personale aumentò anno dopo anno: il settore R&S era formato da un Responsabile e 6 ingegneri laureati in elettronica e quello della produzione da altrettanti periti. La produzione per la SAIMA rappresentava negli anni 2000 la gran percentuale del fatturato raggiungendo il massimo nel 2007 con una produzione di circa 400 kit completi al mese e con un fatturato di più di 3 milioni di euro.
Nel 1996 l'ing. Zucchetti viene nominato Amministratore Unico della MESA subentrando all'ing. Moretti.



COMPLIMENTI ALLA NUOVA "SECURITY MANAGER"

Il 19 Dicembre 2006 si è laureata all'Università di Bologna, sede di Forlì, la Dott.ssa Stefania Mappa, a conclusione del corso di Laurea specialistica in Criminologia Applicata per l'Investigazione e la Sicurezza. La Dott.ssa Mappa ha scelto la Tesi di Laurea nella materia "Tecniche biometriche applicate alla Criminologia" dal titolo "Progettare la sicurezza: un percorso tra normative e tecnologie in un caso pratico di protezione aziendale".
Relatore è stato il nostro Prof. Ing. Franco Zucchetti, coadiuvato dall'Ing. Mario Conedera in funzione di Correlatore.
Sinceri complimenti alla nuova Dottoressa ed ai nostri docenti che hanno rappresentato la MESA in una Università così prestigiosa.

La nuova attività commerciale



Nel 1997 entrò a far parte dell'organico della MESA il giovane figlio ventiseienne dell'ing. Moretti iniziando a fare, come si dice, un po' di gavetta.
L'ing. Zucchetti cercò di fargli percorrere tutti i passi necessari per avere una chiara idea dei sistemi di gestione dell'azienda e dei vari settori che la componevano. Risultò, con il passare degli anni, la sua spiccata tendenza verso il settore commerciale facilitata dalla notevole spigliatezza ed attitudine verso il contatto con le persone. Frequentò, per perfezionare la propria preparazione, anche un Master alla Bocconi di Milano di General Management. Mentre il lavoro per la SAIMA continuava, anno dopo anno, regolarmente con soddisfazione anche di tipo economico, la Direzione incominciò a riflettere sulla dipendenza quasi totale dalla Capogruppo e sulla convenienza di creare un'attività parallela nel campo della commercializzazione dei sistemi di sicurezza.
Era l'inizio degli anni 2000 e si affacciava con prepotenza la grande invasione dei prodotti cinesi.
Si trattava di creare un catalogo di prodotti, essenzialmente dedicati alla videosorveglianza e al controllo accessi dei quali esisteva già all'interno una notevole cultura, ed una rete commerciale specifica che si dedicasse alla loro vendita.
Si decise di affidare ad un professionista milanese del settore l'incarico di reperire le fonti di approvvigionamento ed i relativi prodotti da inserire nel nascente catalogo.
Presto il Dr. Moretti, (per tutti Gabriele), si dedicò completamente alla nuova avventura, con grande entusiasmo e utilizzando quale aiuto anche le capacità commerciali dell'ing. Conedera.



Il primo catalogo uscì nel 2003, molto ridotto e composto per metà da prodotti progettati e costruiti in Mesa e per metà comprati all'esterno. Il 2003 e 2004 furono anni di rodaggio e di messa a punto, sia dei prodotti che della rete commer-



ciale di venditori. Il dr. Moretti venne nominato Direttore Generale nel 2005 e si occupò personalmente dello sviluppo della nuova attività. Ricercò a lungo e selezionò nuovi fornitori ed, in un primo momento, la scelta cadde principalmente sui prodotti cinesi.
Parallelamente l'ing. Zucchetti, messo alle strette dalle nuove esigenze di un organico assai incrementato, (l'organico MESA salì a 28 dipendenti), e dalla necessità di avere maggior spazio sia per la parte produttiva sia per l'immagazzinamento dei prodotti provenienti dall'Estremo Oriente, ritenne maturo il momento per lasciare i locali della SAIMA e costruire una nuova sede per la MESA. Disegnò con l'aiuto dell'ing. Conedera il layout dei due piani dell'edificio, e insieme scelsero anche i materiali e gli arredi per i vari settori della ditta.
I lavori durarono un paio di anni ed il risultato fu una splendida sede per la MESA che si trasferì nel marzo del 2006.
L'offerta dei prodotti cresceva di anno in anno e di pari passo aumentavano le pagine del catalogo. La MESA si posizionò sul mercato ad un livello medio-alto di qualità dei prodotti e si fece molto apprezzare per il proprio servizio di Assistenza Tecnica che riusciva a dare sempre velocemente risposte qualificate ai problemi dei clienti in virtù dell'e-





sperienza fatta come produttori essi stessi delle analoghe tecnologie.
Negli anni successivi all'uscita dei primi cataloghi, il Dr. Moretti continuò nella ricerca di nuovi fornitori affidabili e prodotti tecnologicamente validi visitando molte fiere dell'estremo oriente. Decise di abbandonare quasi totalmente i produttori cinesi ed iniziò ad importare quelli Coreani, Giapponesi e Taiwanesi.
Il fatturato del settore commerciale cresceva di anno in anno e fra il 2007 e 2008 pareggiò quello della produzione verso la SAIMA. Alla fine del 2008 rappresentava già il 56% del totale dei ricavi. La presenza sul mercato della MESA, in particolar modo nel settore della TVCC, incominciava ad essere temuta dalla concorrenza e il Dr Moretti firmò diversi contratti di fornitura con Clienti di tutto rispetto che costituirono uno stabile zoccolo di fatturato.
All'inizio del 2010 l'ing. Zucchetti, che aveva ormai raggiunto i settant'anni, lascia la carica di Amministratore Unico al Dr Moretti ormai completamente a proprio agio nella conduzione della Società.
Per meglio penetrare il mercato del nord Italia il nuovo Amministratore crea MESA-NORD con sede a Milano e con capitale misto fra la MESA, lui stesso ed il Responsabile Vendite della nuova società.
Il Dr. Moretti profuse il suo impegno con enorme intensità ma subito si dovette scontrare con l'incombente crisi mondiale che gli trasformò la strada in notevole salita. Nonostante tutto, però, continuando ancora a credere nella potenzialità della ditta, alla fine del 2011, a seguito di un processo di ristrutturazione della Holding SAIMA, acquisisce la proprietà totale della MESA come socio unico.



SAIMA nel mondo

Il mercato del Gruppo, naturalmente, si sviluppa in tanti Paesi del mondo. SAIMA SICUREZZA è particolarmente presente nel mercato nazionale essendo fornitore di tutto il sistema bancario con installazioni che coprono il 70-80% delle filiali delle agenzie presenti nel territorio italiano. Una presenza così diffusa presuppone una relazione di stima reciproca con i responsabili dei vari Istituti Bancari con i quali abbiamo da anni rapporti di fiducia e collaborazione. Con SAIMA SICUREZZA ci poniamo a disposizione di quegli stessi Istituti per realizzare nuovi progetti da loro proposti, per il controllo accessi, interpretando le filosofie delle moderne funzionalità richieste dalle varie Agenzie. In Italia abbiamo realizzato i tornelli per il controllo accessi delle metropolitane di Roma e di Catania: siamo presenti con i nostri prodotti in quasi tutti gli Stadi insieme con una notevole quantità di varchi motorizzati e sistemi per il controllo accessi, forniti a vari Istituti del Demanio e a diversi Tribunali.
In contrapposizione a SAIMA SICUREZZA, che nel mercato italiano occupa una posizione davvero preminente, SAIMA MECCANICA ha una vocazione più mirata al Mercato Internazionale. Nonostante ciò, comunque, il posto occupato da SAIMA MECCANICA, quale produttore di impianti di verniciatura nel nostro Paese rispetto ad altri competitori che operano in Italia, è di grande prestigio: infatti abbiamo fornito impianti anche ad aziende leader ed universalmente note, come Ferrari, Lamborghini, Iveco e Metro C. Nel resto del mondo industrializzato, SAIMA MECCANICA è fortemente presente e può essere considerata come l'azienda leader, sia per qualità di prodotto, che per affidabilità d'immagine. Oggi, esprimere queste considerazioni, è per me motivo di grande orgoglio, - continua l'ing. Moretti - specialmente ripensando ai primi anni di attività quando la concorrenza, ricordando le origini della nostra produzione, ci tacciava di essere capaci di costruire solo attrezzature agricole. Abbiamo ben dimostrato, al contrario, di saper realizzare prodotti tecnologici e all'avanguardia nei diversi settori della nostra produzione!





Ricordando il percorso fatto da SAIMA MECCANICA nel mondo, secondo uno sviluppo nei tempi, posso dire che uno dei primi Paesi dove abbiamo iniziato a commercializzare i nostri impianti di verniciatura, è stata la Grecia, grazie al nostro storico importatore il sig. Goumas, persona molto seria e capace, che aveva conoscenza sia del Paese che del prodotto presentato. Grazie a lui è stato possibile vendere una notevole quantità di cabine di verniciatura in Grecia ed il marchio SAIMA è divenuto presto molto diffuso e ambito. Quando il sig. Goumas, per ragioni personali, ha diminuito la propria presenza quale importatore dei nostri prodotti, abbiamo avuto l'opportunità di commercializzarli con l'aiuto di altri importatori, (Elefteriadis, Dimitropoulos, etc.), ma tutti, si sono purtroppo dimostrati poco affidabili nel tempo, ed hanno anche manifestato insofferenze finanziarie nei confronti di SAIMA MECCANICA. Così, dopo diverse esperienze negative, dovute anche al momento di crisi attraversato da quel Paese, che andava manifestandosi già dal 1990, SAIMA MECCANICA, per un certo periodo, ha cessato di vendere i propri prodotti in Grecia, riaffacciandosi sul mercato solo in questi ultimi anni - e in modo più attenuato - a partire dal 2010.
Anche SAIMA SICUREZZA ha commercializzato in Grecia alcuni modelli della sua produzione di porte per il controllo accessi, ed ha partecipato ad un tender internazionale relativo alla fornitura di oltre 200 unità per un'importante banca locale. La fornitura è stata completata ma, a causa della crisi e della recessione che questo Paese sta attraversando anche ai nostri giorni, un'esigenza quale quella del tender appena sopra descritto non si è ancora riproposta. I nostri prodotti e la nostra azienda, comunque, sono già presenti in Grecia dove il nome di SAIMA è ben conosciuto e apprezzato proprio e anche grazie a SAIMA MECCANICA.





Il secondo Paese da citare in questo excursus relativo ai nostri importatori, fra quelli che per primi hanno percepito le tecnologie dei prodotti SAIMA, iniziando subito ad importare, è senz'altro la Spagna. Per quanto riguarda SAIMA MECCANICA, il primo importatore di cabine di verniciatura è stata la società BENCH IBERICA, condotta dal señor Pepe, che presto è diventato un buon amico di SAIMA. Dopo di alcuni anni di lineare sviluppo di quest'attività, l'incontro con i fratelli Martinez e con la loro società OSA SPANESI, una realtà commerciale emergente e molto aggressiva nel mercato spagnolo, ha aperto una fase nuova per quanto riguarda l'importazione di impianti di verniciatura di SAIMA MECCANICA. In un mercato importante come quello spagnolo, limitato però per densità di popolazione, questi eccellenti importatori riuscivano a vendere oltre quattrocento cabine di verniciatura l'anno! I prezzi erano molto bassi e la relativa remunerazione assai limitata, tanto che ad una produttività così intensa non corrispondeva un margine operativo accettabile, che non veniva compensato con l'economia di scala. Il solo vantaggio ottenuto da SAIMA nel corso di tale rapporto commerciale è stata l'industrializzazione del prodotto e l'abbattimento dei costi di produzione, in riferimento a quel modello che sarebbe poi stato venduto in altri Paesi. Dopo anni di rapporti improntati all'insegna della reciproca correttezza, come purtroppo qualche volta accade anche nelle migliori famiglie, la commercializzazione dei nostri prodotti grazie ad OSA SPANESI si è interrotta. La loro politica aziendale, infatti, ha preferito intraprendere la strada dell'importazione dalla Cina. Da parte sua SAIMA MECCANICA, di conseguenza, ha affrontato il mercato spagnolo direttamente, trovandosi però a fronteggiare le difficoltà economiche di quel Paese dovute all'attuale crisi finanziaria di portata internazionale che in Spagna, più che altrove, sta rendendo ancora particolarmente difficile la situazione del mercato nella sua globalità. Per quanto riguarda SAIMA SICUREZZA, possiamo affermare che in Spagna abbiamo avuto un notevole sviluppo, tale da essersi concretizzato anche nella costituzione di SAIMA SEGURIDAD, società trattata con un capitolo a parte. Avevamo iniziato ad installare direttamente le porte antirapina, soprattutto presso LA CAIXA, uno tra i più importanti Istituti Bancari spagnoli, per poi proseguire, con la propria filiale SAIMA SEGURIDAD, nel resto delle banche spagnole, con un rapporto continuativo che è







andato evolvendosi sempre negli anni in maniera positiva, fino al cambiamento di politica operato dal Governo spagnolo in materia di controllo accessi. Comunque, in seguito ad una sorta di pausa di riflessione, durata quattro - cinque anni, a partire dal 2010 il BANCO SANTANDER, dopo aver rivalutato i benefici e l'affidabilità dei nostri sistemi, ha nuovamente richiesto l'installazione dei nostri sistemi di controllo accessi. Questo perché che oltre a garantire un livello di sicurezza davvero importante alle banche e filiali nelle quali sono installati, i nostri modelli hanno anche dimostrato di essere l'unico valido deterrente contro gli eventuali tentativi di malavitosi di entrare in queste aree così egregiamente protette.
Per proseguire con l'analisi dei rapporti commerciali di SAIMA in Europa, prendiamo in analisi la Francia. La presenza dei prodotti di SAIMA SICUREZZA viene descritta in un capitolo relativo, che analizza la società SAIMA FRANCE. Per quanto riguarda SAIMA MECCANICA, invece, questa società inizia ad essere presente nel territorio francese già dai primi anni di produzione delle cabine di verniciatura. Ci riferiamo al 1983, quando con le vendite dei nostri primi impianti nella zona di Montpellier comincia la commercializzazione dei prodotti di SAIMA MECCANICA, grazie alla collaborazione con monsieur Soutière. Il rapporto si è protratto per alcuni anni fino a quando, durante una Fiera svoltasi a Parigi, abbiamo incontrato monsieur Deramoux con cui abbiamo collaborato per un certo periodo, con una presenza sul mercato piuttosto interessante. Terminata anche que-







sta collaborazione abbiamo continuato a proporre i nostri prodotti con altri agenti, ed importatori, fra cui desidero ricordare monsieur Jean Pierre Toison, che ci è stato presentato dal nostro agente precedente, monsieur Normand. Il rapporto con monsieur Toison è durato per molti anni e questo nostro agente, si è sempre dimostrato una persona seria e professionale. Solo l'avanzare dell'età di monsieur Toison ha fatto sì che il suo interesse commerciale nei confronti dei nostri prodotti diminuisse, rimanendo vivi fra noi, però il rispetto e l'amicizia di sempre.

La Germania merita un intero capitolo, a parte, dato che il rapporto fra SAIMA MECCANICA ed Herr Pink è iniziato nel 1984, quando abbiamo cominciato a produrre i primi forni di verniciatura. Durante gli ultimi giorni della prima Fiera espositiva di Francoforte cui avevamo partecipato, si presenta Herr Josef Pink qualificandosi con l'attività di carrozziere. Dopo aver apprezzato il modello di cabina esposto in Fiera, Herr Pink decide di comprarlo, ottenendo naturalmente per questo acquisto uno sconto promozionale. Dopo alcuni giorni eccolo nuovamente in azienda ad Arezzo per chiedere la possibilità di diventare importatore di SAIMA in Germania. Questo nostro rapporto di collaborazione, iniziato nel lontano 1984 è ancora oggi saldo e importante, con risultati sempre interessanti. Naturalmente, in quasi trenta anni di attività si potrebbero citare molti aneddoti relativi all'amico Pink ma la sintesi che posso fare a questo proposito è il forte rapporto di collaborazione che c'è sempre stato fra le due parti e che nel tempo, si è trasformato anche in un legame di amicizia e di profondo rispetto reciproco. Herr Pink ha partecipato all'attività di SAIMA MECCANICA e ci ha seguito sempre nelle nostre esperienze fieristiche anche in altri Paesi. Fra questi, ricordo la sua presenza con noi alla Fiera di Dallas, in U.S.A. e alle varie fiere di Parigi cui abbiamo partecipato. Il rapporto con la famiglia Pink trascende la pura commercializzazione del prodotto e si concretizza nella condivisione della politica commerciale delle nostre due rispettive società. SAIMA SICUREZZA è presente in Germania seppur in maniera decisamente più marginale rispetto a SAIMA MECCANICA. Questo nonostante il fatto che il rapporto con SITEC, la prima azienda tedesca con la quale abbiamo commercializzato le nostre bussole, risalga già alla fine degli anni '90 e che oggi ci si avvalga anche della collaborazioni di altre realtà presenti in Germania, quali ad esempio la società PEM, con cui collaboriamo da anni. Un mercato interessante e in crescita quello della Germania per quanto riguarda i prodotti di SAIMA SICUREZZA che, seppur con modi e tempi diversi da quelli che forse avevamo immaginato, comincia finalmente a mostrare un interesse concreto nei confronti dei nostri prodotti e del nostro brand.

In Inghilterra abbiamo iniziato con SAIMA MECCANICA nei primi anni di attività con due importatori Mr. Garofalo e Mr. Compiani. Il ricordo commerciale, però, sfocia più negli aneddoti che nelle vendite vere e proprie. Per quanto riguarda il Mr. Garofalo, posso dire che per vendere un impianto ci faceva compilare dei dossier davvero voluminosi in quanto ogni giorno cambiava l'ordine originario, tanto che il nostro ufficio tecnico era continuamente sollecitato a produrre nuovi disegni e relativi optional. Naturalmente il prezzo, a causa di tali modifiche, variava continuamente, spesso incrementandosi com'é giusto che sia quando si aggiungono particolari, optional. Mr. Garofalo, però, non sembrava interessarsene e faceva riferimento sempre al prezzo della prima offerta. Da ciò nascevano malumori e discussioni continue. La nostra collaborazione, iniziata nel lontano 1985 terminò nel 1990, con grande sollievo da parte di tutti i nostri collaboratori dell'ufficio tecnico! Anche Mr. Compiani non può essere annoverato fra i nostri migliori importatori, dato che il volume delle sue vendite è sempre stato piuttosto esiguo, e, da parte sua c'é sempre stata una notevole difficoltà ad onorare i pagamenti dovuti. Dopo la fine dei rapporti sopra descritti, SAIMA MECCANICA ha cercato comunque, ancora, di confermare la propria presenza sul mercato inglese, anche se questa si è rivelata sempre abbastanza saltuaria. Ci siamo affidati ad una rete di importatori diversi, coordinati però da un nostro collaboratore di nome Tony Viglione, conosciuto in occasione anche di collaborazioni precedenti.



Maggior fortuna per la qualità del rapporto è stata, invece, l'esperienza di SAIMA SICUREZZA in questo stesso Paese dove, pur avendo un importatore di qualità eccellente, non abbiamo però ancora ottenuto risultati altrettanto buoni, per quanto riguarda la quantità dei prodotti commercializzati. Ciò nonostante con SAIMA SICUREZZA, tramite la vendita dei nostri prodotti ad una società italiana, abbiamo installato i tornelli di nostra produzione all'interno dello storico stadio di Wembley: la risonanza di questo evento ci ha agevolato dal punto di vista dell'immagine e, naturalmente, ha favorito la fornitura di tornelli e varchi motorizzati che abbiamo installato nell'ottanta per cento degli Stadi di Calcio italiani. Ricordo infatti che con le disposizioni delle diverse Prefetture italiane gli stadi hanno dovuto dotarsi di particolari elementi di sicurezza per controllare il passaggio delle persone in transito, in particolare grazie ai tornelli, senza i quali non verrebbe dato il permesso di poter giocare. Per ritornare però all'Inghilterra, sempre per quanto riguarda SAIMA SICUREZZA, bisogna comunque dire che negli ultimi tempi, grazie all'intensificarsi dei rapporti con il nostro collaboratore storico, la ditta BROUGHTON LTD, sia la presenza dei nostri sistemi per il controllo accessi, che quella delle nostre porte antirapina, ha registrato un deciso incremento. Questo anche se, naturalmente, si parla ancora di un numero di unità vendute piuttosto modeste, anche se in costante crescita.



A riprova del fatto che anche nei territori più "piccoli" e tradizionalmente meno inclini alla delinquenza, c'é comunque un bisogno di sicurezza che va affermandosi, non possiamo non citare l'ottimo lavoro che abbiamo svolto con SAIMA SICUREZZA in Austria grazie alla società S.O.T.



In questo Paese, dove per questioni di dimensioni, appunto, la presenza delle nostre installazioni non può che essere "limitata", le bussole di SAIMA SICUREZZA sono oggi installate in diversi edifici pubblici, (ad esempio nei tribunali delle più importanti città austriache), con un interesse sempre crescente che premia la nostra professionalità e anche la capacità di aver saputo scegliere l'importatore più indicato. Si tratta di Herr Anton Vormair, con il quale abbiamo cominciato la nostra collaborazione più di un decennio fa. Anton è stato molto bravo anche nello scegliere i propri collaboratori tanto da decidere, al momento del suo ritiro, di cedere la propria attività a quello che era il suo direttore commerciale. Mi sembra interessante sottolineare questo episodio perché sono certo che la stima e collaborazione reciproca che hanno già caratterizzato i rapporti fra SAIMA e SOT, siano la modalità con la quale sviluppare le nostre future relazioni commerciali, soprattutto in quei Paesi dove la produzione di SAIMA SICUREZZA e SAIMA MECCANICA, non si è ancora radicata in maniera soddisfacente. La diffusione dei nostri prodotti nei Paesi Baltici, inizia in Norvegia ed in Olanda con SAIMA MECCANICA. Nei primi anni di produzione, incontriamo il Mr. G.B. Harstad alla fiera di Francoforte e con lui iniziamo la commercializzazione di cabine di verniciatura in Norvegia. Il rapporto è interessante e sono molte le unità che vengono vendute. Con l'avanzare dell'età e dopo diversi anni, il rapporto con questo nostro ottimo importatore si interrompe, così come la nostra presenza in Norvegia. Da qualche anno con l'aiuto di un nuovo importatore SAIMA MECCANICA ha ripreso ad esportare non solo in Norvegia ma anche nel resto dei Paesi del Nord Europa, anche se i numeri relativi alla nostre installazioni, a tutt'oggi, sono ancora piuttosto modesti. Molto interessante, invece, la quantità di impianti venduti nei Paesi dell'Est europeo dove vanno ricordati in particolare la Romania, la Polonia, la Rep. Ceca e la Russia. Oggi siamo presenti anche in Ungheria, Slovenia e Croazia.



Fra questi, chi merita un riconoscimento particolare è sicuramente la Romania. Dopo i primi rapporti con importatori assolutamente inadeguati, per non dire di peggio, un giorno si presenta in SAIMA ad Arezzo un signore rumeno, accompagnato da un traduttore di origini italiane. Si trattava del sig. Ovidio Turcu, che ha iniziato la commercializzazione dei nostri impianti e si è subito rivelato

essere un vero signore. Dico questo riferendomi sia al comportamento che lo stesso Ovidio ha avuto sotto l'aspetto professionale, relativo cioè alla commercializzazione dei nostri prodotti, che per quanto riguarda quello dei rapporti interpersonali. Dopo un certo periodo di ottime relazioni commerciali, il sig. Turcu ha forse pensato che la vendita dei nostri impianti di verniciatura non rappresentasse per lui un business così importante, soprattutto in relazione alle molteplici altre attività delle quali già si occupava: nonostante questo, però, ha comunque deciso di continuare ad investire sulla sua nuova azienda, più che per un interesse personale per poter introdurre SAIMA MECCANICA in Romania. Il nostro rapporto, quindi, da relazione commerciale quale era inizialmente, si è subito trasformato in amicizia vera e disinteressata. Il nostro rapporto commerciale è durato molti anni, per terminare nel 2009, quando la Romania ha per prima sofferto quella crisi che poi ha coinvolto profondamente anche il resto dell'Europa. Ovviamente i nostri rapporti di amicizia sia con Ovidio che con la moglie Carmen Turcu sono rimasti integri e solidi come esempio di un'ottima esperienza reciproca. L'importazione di impianti di verniciatura di SAIMA MECCANICA in Romania è poi continuata con nuovi e diversi importatori e, ancora oggi, il nostro marchio è sicuramente il più conosciuto e richiesto presso gli utilizzatori finali.



Come abbiamo già detto gli impianti di SAIMA MECCANICA sono venduti in tutti i Paesi del mondo, ovunque esista un parco macchine di nuova produzione. In alcuni Paesi, come ad esempio la Nuova Caledonia e le Barbados che hanno dimensioni piuttosto ridotte, gli impianti di verniciatura installati sono presenti nella quasi totalità delle carrozzerie dislocate nei rispettivi territori. Anche Paesi di dimensioni più estese ed importanti però, come gli Stati Uniti, il Giappone, la Thailandia ed altri, presentano una quantità di installazioni piuttosto rilevante. In tutti questi territori, in più di trent'anni di attività, SAIMA MECCANICA ha venduto rispettivamente dalle sessanta alle cento cabine di verniciatura all'anno, un numero tale da coprire oltre il 20% delle carrozzerie esistenti e funzionanti. Descrivere il nostro rapporto con SAIMA OF NORTH AMERICA del sig. Guido Pippa negli U.S.A., meriterebbe di dover scrivere un intero volume. Guido è un mio grande amico, che mi ha aiutato nei primi anni di avviamento della nostra società, come descritto nei capitoli relativi all'acquisto della SAIMA; da allora il nostro legame è continuato fino ad oggi e spero che continuerà sempre, con lui, sua moglie Leticia ed i loro splendidi figli, Giovanna, Guido e Lorena. I tre fratelli, infatti, tutti insieme, hanno continuato l'attività paterna, con rilevanti risultati. Così, il rapporto inizialmente instaurato dai genitori con SAIMA MECCANICA è proseguito





anche con loro che hanno deciso di impegnarsi nell'azienda, diventata oggi la loro attività primaria, con un evidente, ma allo stesso tempo naturale, cambio generazionale. L'interesse di SAIMA OF NORTH AMERICA ha coinvolto anche la produzione di SAIMA SICUREZZA con risultati sporadici e saltuari, a fronte però di un grande impegno che, comunque, ha contribuito alla diffusione del nostro brand in un Paese così difficile come gli Stati Uniti. L'America è la nazione all'avanguardia per eccellenza, sempre pronta a recepire per prima nuove idee e nuovi prodotti; nonostante ciò, comunque, per concretizzare con continuità una presenza sul mercato statunitense, occorrono molto tempo ed una serie di investimenti così rilevanti, che è proprio quanto stiamo facendo anche ora con la nostra azienda che finalmente comincia ad affermarsi nel settore della sicurezza degli aeroporti americani.

Il Giappone e la Thailandia sono Paesi dove SAIMA MECCANICA è leader già da molti anni, sia come qualità che per immagine, mentre la produzione di SAIMA SICUREZZA in questi stessi territori, non suscita ancora il giusto interesse.

Il rapporto commerciale di SAIMA MECCANICA, si estende nel mondo anche ad altri Paesi, come Corea, Australia, Singapore, Sudafrica, etc. La nostra presenza in Africa, nasce da un interesse piuttosto recente nei confronti dei nostri impianti di verniciatura, mentre quella di SAIMA SICUREZZA in centro Africa è piuttosto radicata. Infatti la nostra società, produttrice di sistemi per il controllo accessi, conta numerose installazioni in Nigeria, molte di più di quanto avremmo potuto immaginare anche nelle nostre più ottimistiche previsioni. Oggi, questo mercato sembra essere, già piuttosto saturo, tanto che le spedizioni verso questi Paesi africani, inizialmente organizzate con puntuale frequenza mensile, hanno ora un ritmo più saltuario e difficilmente scadenzabile. Il Medio Oriente ci trova presenti con le nostre cabine di verniciatura, in particolare in Israele dove il rapporto con la ditta Sherezly è iniziato e continua fedelmente e felicemente da oltre trent'anni. In Israele abbiamo venduto oltre 400 impianti e, in quel territorio, risultiamo essere il marchio più rappresentato ed apprezzato del settore. Grande merito di questo successo, oltre naturalmente alla qualità del prodotto, va naturalmente attribuito al lavoro della ditta importatrice, la Abraham Sherezly LTD, e particolarmente al suo titolare, che si è rivelato essere per SAIMA MECCANICA un grande aiuto, dimostrandosi dotato di tutte quelle caratteristiche che un Paese difficile come Israele riesce a trasmettere ed infondere in un suo figlio. Serio, capace, onesto Mr. Abraham Sherezly ha introdotto in Israele gli impianti di verniciatura SAIMA affermando il suo ed il nostro marchio. Dopo

di lui, l'azienda è gestita oggi dal figlio Ariel che, coadiuvato dal cognato Dany, ha mostrato di avere ereditato proprio le migliori abilità del padre. Capacità tecniche, organizzative, finanziarie che sono all'origine del successo di un'azienda, sono correlate anche da grande onestà, disponibilità caparbietà, determinazione ed equilibrio: tutte queste sono davvero qualità straordinarie e di raro valore che abbiamo potuto riscontrare ed apprezzare nei nostri famosi importatori storici di Israele.



Quando si analizzano, come fatto ora, i vari mercati, come una bella e rapida carrellata di eventi, sembra essere un mero racconto asettico e puramente geografico: in realtà, dietro questi incontri internazionali ci sono tanti anni di apprensioni, speranze, ansie e dubbi prima di poter ottenere, finalmente, una vera soddisfazione comprovata dalla fedeltà del cliente. La ricerca del giusto prezzo, la forma di pagamento adeguata e la relativa puntualità dello stesso sono elementi fondamentale per un buon accordo commerciale. La fidelizzazione degli importatori, che devono affrontare una concorrenza sempre più aggressiva diventa elemento irrinunciabile: occorrono equilibrio, pazienza, una disponibilità ed un adeguamento tecnico tali da permettere risolvere tutte le problematiche che ci vengono poste e le richieste più diverse. Tutto questo significa anni e ancora anni di esperienza, conoscenza del mercato e dei nostri importatori. Inoltre abbiamo raggiunto tutti i nostri traguardi commerciali nel mondo, attraverso l'impegno dei nostri uffici tecnici e commerciali nei vari settori di SAIMA MECCANICA e SAIMA SICUREZZA. Ed è, anche grazie all'attenzione e al serio lavoro di tutti i collaboratori che negli anni si sono succeduti, lasciando sempre un prodotto migliore e collaudato a chi, dopo di loro, ha continuato a lavorare con noi. Inutile nominare tutte le persone, che sono tante e davvero, tutte meritevoli, anche se







è doveroso ricordare il nostro sig. Daniele Monaci, come il primo collaboratore assunto in SAIMA! Sono oggi circa duecento, oltre all'indotto di ben cinquecento-seicento persone, coloro che collaborano ogni giorno e attivamente con il nostro Gruppo. La nostra storia continua nelle pagine dei vari Paesi del mondo: cosa non facile parlarne in poche righe e capitoli, perché l'esperienza ed il contatto con tante persone, mentalità diverse dalla nostra è stato ed è un continuo arricchimento reciproco che qualche volta ci mette anche alla prova per le difficoltà della lingua diversa e di abitudini che non sempre fanno parte della nostra cultura. In questo momento italiano, così difficile sul piano imprenditoriale dell'economia nazionale, la vocazione di SAIMA MECCANICA per l'export, è stata ed è una vera fortuna che accompagna con successo il nostro brand nei vari Paesi del mondo, laddove il mercato ce lo richiede. Dopo tanti anni di esperienza ed opportunità internazionali, possiamo davvero dire che come dice quel vecchio saggio proverbio, "tutto il mondo è paese", laddove, se vuoi avere fortuna, il vero arricchimento di un'impresa, comincia con la stima e la lealtà con cui vengono stabiliti i rapporti con i vari interlocutori del settore. Il vero segreto del successo non è legato al denaro e alla sola moneta, che può sempre subire inflazioni e cambiamenti, a seconda delle varie politiche economiche. Il successo vero, è sapere che quella stretta di mano, avrà, ancora e sempre, un vero valore, sia con il giapponese, che con l'americano o l'indiano… e sarà sempre quella stretta di mano, forte e leale, a valere più di mille contratti. Questa è la cosa di cui vado, ancora e sempre, veramente fiero: quando so di poter davvero contare sul valore significativo di una stretta di mano: il linguaggio del corpo, che non usa tante parole, ma che garantisce i fatti con lealtà, professionalità e competenza, nel rispetto di un reciproco interesse di crescita.



Le nostre fiere



Nonostante i costi lievitati brutalmente, anno dopo anno, uno degli strumenti più importanti per il marketing e la comunicazione, rimane senza dubbio "la fiera". In Italia e all'estero il nostro brand si diffonde negli anni anche con la presenza alle varie fiere di settore, allineandosi con le aziende metalmeccaniche più famose d'Italia. Sia per SAIMA MECCANICA, che per SAIMA SICUREZZA il momento della fiera è stato ed è una vera occasione per mettere sul tappeto tutti i nostri prodotti, veri assi nella manica, nella partita del mercato internazionale. Le produzioni di SAIMA MECCANICA e SAIMA SICUREZZA anno dopo anno, sono riuscite a raggiungere un posto sempre più importante nella classifica dell'export italiano e il logo SAIMA, fiera dopo fiera, si è conquistato un posto di rilievo, non solo come stand più interessante e maggiormente visitato dagli addetti ai lavori e dai clienti più importanti del settore, ma anche perché espressione di un vero brand che è e sarà sempre, garanzia di serietà e durata del prodotto. Anni di esperienza, di lavoro e di produzione hanno infatti sempre garantito, per entrambe le nostre società MECCANICA e SICUREZZA, un'adeguata assistenza post-vendita, puntuale e professionale. Questo servizio, che accompagna i nostri prodotti anche dopo il loro acquisto da parte del cliente, ne assicura il buon funzionamento ed il mantenimento anche nel futuro. Siamo tutti orgogliosi di questo aspetto della nostra organizzazione che, da sempre è stato per noi una vera marcia in più. Da conoscenti e clienti iniziali, spesso i nostri importatori sono diventati il predellino di lancio per il successo e la conquista dei vari Paesi dove abbiamo operato in perfetta sintonia e accordo con i nostri partners. Anno dopo anno, i nostri clienti ed importatori ci hanno garantito stima e fedeltà ed un sempre maggiore successo nella vendita dei nostri prodotti con la relativa soddisfazione di poter servire un mercato non sempre facile da soddisfare. Ricordo, come fosse ieri, - dice Orietta Moretti - la nostra prima fiera di Milano, quando il sig. Antichetti è arrivato da me, (che ero nello stand per dare un aiuto nell'accoglienza dei possibili clienti stranieri), con una bella scopa di saggi-



na in mano, più alta di lui, che mi voleva a tutti i costi affidare, per una maggiore pulizia della nostra esposizione nello stand… Ricordo che, in effetti, mi ero anche un po' offesa: ma come si permetteva, questo sig. Antichetti di mettermi una scopa in mano?… Da giornalista che ero nei miei precedenti anni milanesi, mi ero offerta, per la nostra azienda, di stare nello stand per le pubbliche relazioni, anche per la discreta conoscenza di inglese, francese e tedesco, frutto dei miei studi delle scuole superiori e poi dell'università… ero lì



ma non certamente per fare le pulizie nello stand… Ma, benedetti toscani! O ero io così troppo poco rappresentativa, o il sig. Antichetti non aveva capito che con quel gesto non mi avrebbe sicuramente conquistata! Fiere a Parigi, in Spagna, negli States, in Germania, Italia… ero felice quando ci si incontrava anche con Morena e con Dina, le rispettive mogli dei nostri due soci Rinaldi e Scoscini che, avevano piacere di partecipare ai nostri successi in fiera. In un mondo a dir poco "maschilista" ed un ambiente sicuramente poco congeniale alle signore, mi faceva davvero piacere poter dividere con loro, oltre alla vetrina della nostra immagine nello stand, anche gli amici ed i soci importatori, che poi nel tempo sono diventati, sempre più, come facenti parte della nostra grande famiglia SAIMA. Parlo di Guido, Carlos e Leticia Pippa, Amador Chamorro Chamorro, (poi SAIMA SEGURIDAD), Franz Rabitsch Othmar della SAIMA CHILE, François Normand per la Francia Ho e Moh per Hong Kong, Osa Spanesi per la Spagna, di SAIMA MECCANICA, Raffaele Iovannone per il Canada, Josef Pink per la Germania, Abhram Sherezly con il figlio Ariel, (per Israele), PT Aprilindo Sentosa per l'Indonesia e Burner Equipments per il Sud Africa. Ricordiamo inoltre i nostri storici clienti ed amici Sfera Service e C.T.A.R. 2 per la Russia, Speedy Service in Giappone con Mike e Yoko Urasawa, G.H. Harstad per la Norvegia, Asia Machinery per la Corea… fin nelle lontane Filippine con Nissalco, Singapore con Jolicia Trading, Thermax in India e a Taiwan con Filter Tech. Siamo arrivati anche in Australia grazie a P.T.Y. Holding con Mario Lelli. In Portogallo, con Indoproteje,



che è stato il nostro primo cliente in quel Paese, in Romania con Ovidio Turcu. Il mercato estero di SAIMA MECCANICA è stato fin dall'inizio un grande successo, (esportavamo ed esportiamo il 70-80%, nei vari Paesi del mondo).
Per SAIMA SICUREZZA, il mercato, al contrario è stato inizialmente un fenomeno tipicamente italiano e latino. Poi ha cominciato ad interessare altri Paesi, in particolare dove furti e rapine a mano armata erano, purtroppo, (… ma per nostra fortuna) all'ordine del giorno. La lotta contro il crimine era, ed è stata sempre, una nostra caratteristica, che ci ha portato allo studio di sempre più adeguate e sofisticate strategie per il controllo accessi delle banche. Dalla Banca, principale cliente per SAIMA SICUREZZA, siamo passati in seguito al controllo accessi per qualunque altra necessità di mercato. Dagli stadi, ai computer centers, agli aeroporti, agli Enti a rischio, le palestre, le aziende i tribunali e dovunque fosse necessario un importante controllo degli accessi, avevamo allo studio ed in produzione i relativi prodotti richiesti dalle varie esigenze del mercato. Il mio rapporto con i nostri commerciali, sia di SAIMA MECCANICA che di SAIMA SICUREZZA, è sempre











stato ottimale: non mi sentivo “la sig.ra Moretti” ma una loro collaboratrice. Ero e sono sempre stata sinceramente ammirata, per esempio, di come Paolo Ferrari, ora Export Manager di SAIMA MECCANICA, riuscisse sempre a farsi capire ed a parlare con tutti in tutte le lingue, (evidentemente fra bravi tecnici ci si capisce in tutti i Paesi del mondo!), pur non avendole mai effettivamente studiate a fondo. È passata alla storia la sua famosa esclamazione “Marem Lupot”, (francese rivisitato di “Maremma Lupa”, tipica esclamazione aretina), che l’amico francese con cui stava parlando Paolo Ferrari si era sentito dire, ignorandone sinceramente il significato ma comprendendone l’intonazione! È sempre di Paolo Ferrari l’incontro con l’allora Presidente del Consiglio Romano Prodi, nelle toilettes dell’autostrada Firenze-Roma. Sembra di vederlo, con la sua aria da eterno ragazzo, tutto compito e anche molto serio, incontrarsi nella toilette per un sincronico ed impellente bisogno reciproco… “Buongiorno Presidente!”, racconta di aver prontamente esclamato rivolto a Prodi, dopo essersi rimesso a posto i pantaloni e naturalmente dopo averlo riconosciuto al suo fianco per espletare lo stesso tipo di necessità.

Con Paolo Ferrari, così come con Tiezzi o Catalani, abbiamo sempre avuto un dialogo molto aperto e collaborativo, anche se con competenze ovviamente diverse. Per SAIMA SICUREZZA l’ing. Rinaldo Rinaldi, poi diventato Direttore Generale di quest’azienda, inserisce nel nostro organico, dopo qualche anno, un nuovo supporto che riteneva necessario per l’export che cominciava ad affacciarsi anche per le nostre porte antirapina: era l’ingresso dell’ing. Alfredo Soderi, giovane ingegnere elettronico, che insieme allo storico Alessandro Catalani, ora Direttore Commerciale Italia, fa parte dello zoccolo duro della storia produttiva ed aziendale di SAIMA SICUREZZA. Ovviamente, non starò qui a ricordare tutti i nostri importanti collaboratori che, comunque, hanno fatto la storia, insieme a tutti noi, del cammino di crescita aziendale del nostro Gruppo. Il più vecchio di tutti, non per età anagrafica, ma per il suo inizio lavorativo in SAIMA, è il nostro Daniele Monaci, oggi Responsabile dell’Ufficio Acquisti di SAIMA MECCANICA. Riservato e prudente, come deve essere per il ruolo che occupa, Daniele Monaci è una colonna portante degli uffici di SAIMA MECCANICA: una vera istituzione. Quante volte sono stata nel suo ufficio e quasi sempre e solo nei periodi natalizi, quando ci si consultava per la scelta dei regali da destinare ai vari clienti e amici della SAIMA, almeno in occasione di questa ricorrenza! Lo segue a ruota, per anzianità, dopo lo storico Mario Geppetti, ora baldanzoso e aitante pensionato, il collega della SICUREZZA Mario Mazzi… grazie al quale la SAIMA è sempre aperta… anche quando non dovrebbe! (È lui che detiene il primato delle chiavi!) Non possiamo non citare però, anche se solo “en passant” per ragioni di spazio,

altri storici collaboratori di SAIMA, come Giampaolo Nucci, Massimo Franceschini, Roberto Stiatti e l’ing. Marco Fabbri, per SAIMA SICUREZZA e Marco Semoli, responsabile dell’ufficio tecnico di SAIMA MECCANICA. Un ruolo veramente importante, anche se “velato”, discreto come il loro lavoro di “segreteria”… è sicuramente dato da tutte le signore che si sono impegnate e ancora oggi si impegnano nel difficile compito di assistenti, nei diversi dipartimenti della nostra azienda. Molte di loro sono ottimamente laureate, conoscono le lingue straniere, e tutte, sono sempre gentili e di grande disponibilità. Non possiamo certo citarle ad una ad una, (sono una ventina!), ma ciascuna di loro, sopporta gli umori e, a volte anche, i malumori di tanti colleghi, e porta avanti, con successo e da anni, montagne di scartoffie, da smistare, catalogare e processare, senza le quali non ci sarebbe alcuna traccia storica nei differenti settori. Sono loro le vere signore della SAIMA, con cui spesso mi sono sentita solidale in un ambiente “aretino”, piuttosto maschilista. Altra colonna storica degli uffici amministrativi è la sig.ra Nadia Serrai, riservatissima, la nostra vera cassaforte per quanto riguarda ogni pratica amministrativa. E che dire della sig. ra Daniela Mariani, unica donna dell’ufficio tecnico di SAIMA MECCANICA? Molti dei vari progetti e layout di alcune della più moderne carrozzerie nel mondo sono suoi!







Raro ma significativo l’esempio della dott.ssa Cristina Guerri, arrivata in ufficio più volte anche se con la febbre alta, pur di non mancare in certi momenti delicati e difficili! La loro vita in ufficio non conosce orari e in molti casi, come nell’occasione delle fiere, non si tratta mai di un “lavoro straordinario” pagato, perché la loro collaborazione, anche in fiera, è una pura dimostrazione di attaccamento all’azienda, ai clienti, ed in particolare a quelli stranieri di cui proprio loro diventano l’unico effettivo punto di riferimento quando i “commerciali” sono “latitanti”... anche se per ottime ragioni di lavoro!

SAIMA in Israele

Non ero mai stata in Israele ed ogni volta che in ufficio in SAIMA, ad Arezzo, arrivava il padre Abrahm Sherezly, e poi il figlio Ariel dell'omonima ditta, mi invitavano a visitare il loro Paese, magari nell'occasione di una fiera dedicata alle cabine di verniciatura. E così è stato! Finalmente decidiamo di andare, insieme a Paolo, a fare visita a Sherezly, a Tel Aviv. Mercato storico - e ormai da anni - quello di Israele, per quanto riguarda gli impianti di verniciatura di SAIMA MECCANICA. Nonostante i rumori di guerre e sommosse, ormai leitmotiv di un popolo, come quello tanto storicamente tormentato di Israele, eccoci con la valigia, partire alla volta di Tel Aviv. Arrivati senza problemi in terra israeliana, veniamo accolti, come sempre, con grande disponibilità, e gentilezza: la fiera è il regno della ditta Sherezly: bellissimo lo stand. Mr. Abrahm ha lasciato il posto ad Ariel, per ragioni di salute ma, come sempre, molti sono i visitatori e le persone interessate a questo mercato delle carrozzerie, che dimostra di essere sempre e ancora più evoluto. In Israele le cabine di verniciatura SAIMA, sono le numero uno. I nostri modelli "GAMMA" e "BETA", sono famosi là come la pizza lo è nel mondo. Il mercato dei carrozzieri è diventato ed è sempre più importante. Il carrozziere è un imprenditore a tutti gli effetti, e la ditta Sherezly, oltre che agli storici clienti quali le carrozzerie, si rivolge anche alle industrie del legno ed ai mobilifici. Insomma: ovunque si vernici in ambiente professionale e controllato, le nostre cabine di verniciatura si rivelano essere un vero fiore all'occhiello dell'azienda. Fin dall'inizio della nostra produzione Israele è stato un mercato ricettivo e ricordo il grande Abrahm Sherezly quando arrivava in SAIMA: la sua voce si faceva sentire fin dal fondo del corridoio! Mr. Abrahm era un signore di bassa statura ma lo stesso imponente, volitivo, cerimonioso e deciso, con un inglese ben formulato, e con il malcelato vizietto di "tirare" sempre troppo sui prezzi. Dal 1985 lavoriamo insieme, e le varie crisi del settore che si sono succedute nel tempo, però, non hanno mai neanche sfiorato la sua grossa azienda, che continua, operosa e dinamica, in un mercato che, anche in Israele, ha adottato il nostro marchio SAIMA come sinonimo di alta e reale qualità. A Tel Aviv, il loro nuovo "Training Centre", recentemente costruito, è già un punto di riferimento, considerato come la vera e sola scuola per addetti ai lavori. Il nostro Export Manager di SAIMA MECCANICA, Paolo Ferrari, tratta quasi giornalmente sia con Mr. Dany Gorgy, (genero di Abrahm Sherezly che ne ha sposato la figlia), che con Mr. Ariel, figlio di Abrahm Sherezly, già al suo terzo matrimonio, (che tutti, naturalmente, speriamo possa essere, davvero l'ultimo).



Il figlio nato dal primo matrimonio di Ariel, Eyal, è un gran bravo ragazzo, serio e professionale, con un innato fiuto degli affari, ereditato probabilmente dal nonno, che si sta formando e lavora già da tempo ottimamente in azienda. Grazie a lui che ha tutte le caratteristiche per continuare l'attività, si sta compiendo questo ennesimo passaggio di generazione, altresì detto "cambio generazionale", che prosegue per dare seguito, in futuro, e con lo stesso successo delle precedenti, alla terza generazione di casa Sherezly. Attualmente, l'azienda ha un ottimo bilancio ed è ancora e sempre in espansione, grazie all'ottima conduzione di Mr. Ariel, che ne è il Presidente. Sempre parlando di Abrahm Sherezly, patriarca per eccellenza, ricordandolo come se fosse ancora fra noi, non possiamo non riconoscere la grande apertura mentale che sempre l'ha contraddistinto durante gli anni della sua collaborazione diretta con SAIMA. A questo proposito, divertente e ricordata da tutti è la sua esperienza, che risale ormai a diversi anni fa, quando, in occasione di una delle tante fiere fatte a Bologna, è stato ospitato da Herr Pink, tedesco e da poco conosciuto nella sua camera da letto. Il problema, infatti, si era presentato nell'hotel dove tutti i nostri importatori tenevano ad essere presenti insieme a noi e che non era stato possibile riservare per tempo, anche per Mr. Sherezly. Come fare? Dal momento che Herr Josef Pink aveva una camera a due letti a sua disposizione, e che entrambi erano senza le loro rispettive amabili signore… Così ci parve essere la proposta più ragionevole, una bella idea, mettere insieme nella stessa camera da letto un tedesco e un ebreo israeliano! La proposta fu immediatamente accolta con malcelato umorismo da parte di tutti noi e con il notevole spirito di adattamento di entrambi i nostri clienti.



"Un tedesco ed un israeliano che dividono la camera da letto in hotel… e senza nemmeno conoscersi": le "battute" da fiera capitanate proprio da Paolo Ferrari, che seguiva divertito tenendo d'occhio la situazione, risuonano ancora nei padiglioni della fiera che quell'anno, assieme alle novità di settore, registrarono anche un'importante "lezione" di convivenza e rispetto reciproco.
Non si è trattato certamente di "amore a prima vista" ma, in ogni caso Mr. Abrahm Sherezly e Herr Josef Pink, sono poi diventati, nel tempo, anche ottimi amici. E questo, ci sembra essere, come sempre il "business" migliore… più importante, spesso, di quanto si possa fare producendo cabine di verniciatura. Quello che, quando l'amicizia è vera, come dice il proverbio, vale ben più di un tesoro.

SAIMA in Germania… e inizia in Russia

Da quasi trent'anni SAIMA è presente in Germania con il nostro storico Herr Josef Pink che, insieme a tutta la sua famiglia, è ormai "di casa" ad Arezzo. Con un inglese molto purgato, qualche parola di italiano e molte pacche sulle reciproche spalle, il nostro Herr Josef Pink è, da sempre per SAIMA MECCANICA, un vero punto di riferimento commerciale. La Fiera di Francoforte cui, puntualmente, abbiamo sempre partecipato ogni anno insieme con lui, è sempre stata un appuntamento internazionale che non ha risparmiato soddisfazioni per il successo dei nostri impianti di verniciatura che, fin dai primi anni, hanno avuto il plauso dei tedeschi. E mentre Josef e Jan, (il figlio che lavora con lui), hanno imparato a parlare anche l'italiano, io ho invece

dimenticato il mio repertorio di lingua tedesca, che avevo studiato negli ormai lontani anni del liceo linguistico. È nel piccolo paese di Anröchte, che, grazie a Herr Josef Pink, insieme alla moglie Edwige e ai loro tre figli, Arno, Jan e Anja, sono iniziati i nostri rapporti commerciali con la grande Germania, che ci hanno portato ad estendere il mercato delle cabine di verniciatura in questo Paese solido ed importante per l'Europa. Quante volte il nostro commerciale per l'estero, Paolo Ferrari, è montato su quel camion, guidato dallo stesso Herr Pink, ed è finito dritto, dritto in Germania, per sistemare questo o quell'altro problema commerciale che, fra una birra e l'altra, infine, si è sempre splendidamente risolto! Gli scambi internazionali, di visite e conoscenze reciproche, sono stati per anni il nostro migliore biglietto da visita, per i nostri importatori che, come Josef sono diventati, poi, dei veri amici, oltre che validi e fidati collaboratori. Per un certo periodo la SAIMA, anzi la nostra società IRIS IMMOBILIARE, di cui io ero Presidente, si è occupata di immobili ed il nostro Josef Pink, affezionato all'Italia dopo tanti anni di soddisfacente collaborazione, un po' per spirito affaristico e un po' per amore di vacanze toscane, si è persino è comprato una casa nella vicina Tegoleto, un paesino della provincia di Arezzo. Tra una vendita di cabine di verniciatura e l'altra, suo figlio Jan, bellissimo ragazzo e gran lavoratore, ha anche inciampato in un matrimonio con una bella signorina di Arezzo… Le cose, purtroppo, non sono andate come speravamo ed i due, alla fine, si sono separati riaffermando così la verità di quel famoso detto "mogli e buoi dei paesi tuoi"… se vuoi tentare di essere felice!

In Germania, solo dopo molti anni, abbiamo finalmente trovato validi interlocutori anche per il mercato della SAIMA SICUREZZA con le società SITEC e PEM, mentre in AUSTRIA, grazie alla ditta S.O.T., siamo presenti da tempo con discreta e crescente soddisfazione per i nostri sistemi di sicurezza già installati in molti tribunali e gioiellerie di Vienna.

Per la Russia non è stato facile: con SAIMA MECCANICA, infatti, siamo presenti da molti anni con diversi e svariati interlocutori, non sempre duraturi e quindi con le evidenti difficoltà che questo può significare. I cambiamenti politici, la difficoltà comunque di un mercato di enormi dimensioni e così diverse e varie realtà commerciali, ci hanno messo a dura prova ma, come sempre, la qualità, la puntualità del servizio, l'esperienza acquisita e la tecnologia dei nostri prodotti, sono stati più forti delle difficoltà e il nostro brand è conosciuto e apprezzato in Russia da anni in un mercato destinato sicuramente a crescere. Anche per SAIMA SICUREZZA non sono mancati i tentativi commerciali in questo Paese: ricordo con sincera simpatia la nostra prima avventura russa quando, insieme all'ing. Soderi, Export Manager di SAIMA SICUREZZA, siamo andati a Mosca armati di dépliant, progetti e buona volontà per la nostra prima e importante Fiera. Mi avevano impressionato i mercatini con i water-closed, in vendita benché usati, in bella mostra sulla piazza, per chi ne avesse bisogno. Erano anni ancora difficili e ricordo che c'erano molte leggende metropolitane su quell'hotel dove anche noi avevamo prenotato. Pare infatti che, di notte, ed in particolare nelle camere degli italiani, spesso ci fosse un nutrito traffico di sorridenti e bellissime escort. Ero molto curiosa di sapere se anche il nostro ing. Soderi… allora scapolo, fosse caduto in qualche "trappola ammiccante", che, detto fra noi, avrebbe fatto cadere più di un santo… tanto belle apparivano le suddette signorine. La fiera era stata un'accozzaglia di stands, sicuramente al di sotto delle nostre aspettative: noi ci sentivamo dei pionieri della sicurezza e comunque, per un nostro primo importante contatto con quella realtà, era una nuova e bella bandierina che il nostro ing. Soderi avrebbe messo nel suo mappamondo in ufficio, per questa nuova terra di conquista di un mercato in grande evoluzione. A parte il gran freddo, i colbacchi e i francobolli presi a buon prezzo dagli ambulanti per strada, non ricordo di aver riportato grandi successi,a quel tempo. Per SAIMA SICUREZZA, in seguito a questo nostro primo passo, sarebbero però seguiti molti ed importanti contatti con nuovi interlocutori che passati con il filtro del tempo, ci hanno portato oggi ad essere presenti in Russia anche con i nostri sistemi di controllo accessi, in maniera sempre più costante e significativa. Dopo le prime esperienze sopracitate, il Paese si è talmente evoluto da rappresentare oggi un mercato importantissimo sia per SAIMA SICUREZZA che per SAIMA MECCANICA, e pensiamo che nel futuro questo territorio sarà sempre più ricettivo nei confronti delle nostre tecnologie, anche quelle più sofisticate.

SAIMA in Giappone



Tempi di Bill Clinton, tempi di SAIMA MECCANICA in Giappone, con tanto di fiere ed incontri internazionali a Tokyo. Mr. Miky e Mrs. Yoko Urasawa, della ditta SPEEDY, sono da sempre la nostra forza giapponese per gli impianti di verniciatura auto. Gran signori, Miky e Yoko, marito e moglie, anche così belli a vedersi insieme. Non posso immaginare l'uno senza l'altro. Lui, classico giapponese distinto in abito scuro e cravatta Hermès, lei deliziosamente vestita alla francese, una "chicca", direbbero in Toscana, bella signora in miniatura, con pelle di porcellana, sorriso luminoso, quasi infantile, ed età indefinita a causa della totale mancanza di rughe. Ero molto soddisfatta di incontrarli e questa volta non ad Arezzo, bensì a Tokyo. La nostra assistente della Meccanica, dott.ssa Cristina Guerri, ci aveva organizzato il viaggio insieme a Mr. Harada che era uno stretto collaboratore di Urasawa. Non vorrei sembrare pettegola, ma a me era sembrato che la corteggiasse anche un po': quando lo si incontrava, in Fiera o in Saima, Cristina era sempre la prima a saperlo e la prima ad essere salutata e con molta riverenza. Avevo anche notato che se Mr. Harada non parlava almeno una volta al giorno, al telefono con Cristina, non era contento. Il Giappone, in effetti, pur così lontano, era sempre più vicino alla nostra realtà aretina. Non erano ancora i tempi della "globalizzazione", ma eravamo fieri del nostro successo sul mercato giapponese anche perché non è davvero facile accontentare un popolo così particolare ed esigente. Ormai, però, noi, forti della nostra esperienza nei vari mercati del mondo, eravamo riusciti ad accontentare Mr. Urasawa e tutti i suoi gentilissimi e sorridenti, ma altrettanto esigentissimi e pignoli clienti carrozzieri giapponesi. Che bella Tokyo, così ordinata, così terra del Sol Levante! Proprio come me la ero immaginata, ma non avevo immaginato il tipo di educazione che danno ai bambini… dai cinque/sei anni in su. Ai piccoli delle scuole primarie, infatti, prima di tutto, viene insegnata l'educazione civica e, per esempio quanto sia importante tenere pulite le strade della città. Passeggiando nella famosa via principale, la Ginza di Tokyo, ho visto alcuni bambini in divisa, con i calzoncini blu, il giubbotto blu e il cravattino bianco, con una scopetta in mano e la maestra, che mostrava loro come tenere pulita la strada. Certo, non lo faceva per farne dei provetti spazzini, ma solo per insegnare loro il rispetto per il territorio e l'importanza di tenere pulita la propria città. Altro che teorie ed educazione civica dimenticate nelle nostre scuole sotto la polvere dei libri! In Giappone si insegna con i fatti e con le azioni, direttamente sui soggetti interessati, in questo caso i bambini. Insieme all'accompagnatore dei cani, (dogsitter?), che aveva colpito la mia attenzione mentre attraversava la Ginza con quattro bassotti scodinzolanti e festosi, ecco arrivare Mr. Harada, ansimante, perché sempre di fretta, che, con un grande sorriso, ci avrebbe accompagnati, gentilmente in fiera. Come sempre succede durante le manifestazioni di questo tipo, anche in Giappone non avevo molto tempo per vedere la città, ma mi riservavo, a





fine fiera, di fare una scappata nella Ginza, dove si distingueva l'eleganza delle nostre grandi firme, nelle vetrine più belle e alla moda del centro. Ore di fiera, l'odore strano degli stands, un misto di metallo e aria condizionata, mi accompagnava negli incontri con tanti nuovi amici giapponesi. Per la sera era prevista una grande cena per tutti i collaboratori, i clienti, gli ospiti, e con tanto di "karaoke"… io non cantavo davvero… non che fossi così stonata… ma mi divertivo troppo a sentire le stonature di mio marito quando si cimentava nelle non facili note di "'O sole mio". La sig.ra Yoko, moglie del nostro importatore, sembrava davvero un usignolo, la sua voce saliva alta ed inconfondibile. Anche il marito Miky, aveva una discreta voce da "basso", l'unico che un po' stonava ma ne sembrava andare fiero lo stesso, per tutti gli applausi di incoraggiamento ricevuti, era proprio mio marito. Sono passati diversi anni, ma non posso dimenticare quel trottolino di giapponese che, mentre ci aggiravamo nel dopo fiera, per la città, prima di rientrare in hotel, ci stava inseguendo. All'inizio, non

ne ero certa, ma poi, effettivamente guardando prima con la coda dell'occhio, e poi voltandomi appositamente, avevo notato che ci stava proprio seguendo. Mi ero chiesta se fosse la mia gonna troppo corta a destare tanto interesse… Ci fermavamo a guardare una vetrina e quello, a pochi passi da noi, puntualmente, si fermava. Sono entrata a comprare il famoso tè giapponese alla rosa e al gelsomino, attratta come sempre, da una vetrina dove il tè sembrava un gioiello, ed il trottolino giapponese, piccoletto, ma giovane e determinato a seguirci, si fermava e non ci toglieva gli occhi di dosso. Certa ormai dell'inseguimento, avevo finalmente avvertito Paolo che, però, sembrava non dare nessuna importanza alla cosa. Arrivati alla porta principale dell'Hotel, infine, il trottolino prende coraggio e con una discreta timidezza ci chiede: "Posso avere un autografo da Bill Clinton?" Lo dice in un inglese timido strascicato e trionfante. Il mio visibile imbarazzo e quello compiaciuto di Paolo accompagnavano i sorrisi del nostro simpatico interlocutore. "Io non sono Clinton, credo di essere anche più giovane di lui, non lo vede? Mi chiamo Paolo Moretti e sono un italiano"... Tra inchini e sorrisi reciproci, al calar della sera e in un tramonto di fuoco, il nostro nuovo amico giapponese se ne è andato, comunque soddisfatto di averci incontrati e conosciuti, anche se non eravamo la coppia presidenziale degli U.S.A.

SAIMA in Cile

SANTIAGO DEL CILE

Quattro chiacchere al Ministero degli Esteri...





Eccoci a Santiago del Cile. Così lontano dall'Italia come non immaginavo. Ti senti senza radici, così distante da casa, in un striscia di Paese lungo e stretto, dopo quasi sedici ore di volo, e così ricco di natura e di tutto: di deserto, di mare, di grandi montagne: la "Cordigliera dos Andes", il patrimonio di frutta strepitosa e verdura, e bovini e carni di razza scelta. Questo e ben altro è il Cile, che purtroppo è stato per molto tempo solo noto come il Cile "dei desaparecidos" e di Augusto Pinochet.



Era famoso in Cile un nostro italiano, il signor Angelini di Ferrara, diventato miliardario dopo

aver investito là, parte del suo patrimonio, in fabbriche di farina di pesce che erano in difficoltà. Come qualche volta avviene, in certi casi fortunati, sono eventi straordinari quelli che fanno diventare ricche le aziende! E infatti, fu proprio grazie al "Niño, (corrente del Golfo del Messico), che ogni 4 anni inverte il flusso dell'acqua modificando così anche la corsa del pesce, che si verificò la fortuna della produzione delle fabbriche di farina di pesce del sig. Angelini, ormai diventato a tutti gli effetti





l'uomo più ricco del Cile! Il nostro collegamento con il Cile, inizialmente, fu possibile grazie al sig. Othmar. Non si trattava di un cileno, bensì di un signore austriaco, rifugiatosi prima in Brasile ed infine in Cile, e arrivato in Saima, ad Arezzo, per parlare di cabine di verniciatura e di "puertas antirobo" per il Cile. Paesi così lontani, sono sicuramente una sfida molto più difficile da affrontare per ogni azienda che vuole cimentarsi con l'estero. La vocazione di SAIMA MECCANICA, che già da allora esportava per il 70% in Paesi stranieri, trovò quindi nel signor Othmar quella una nuova opportunità che divenne presto un nuovo braccio operativo di SAIMA: SAIMA-CHILE. Ricordo la prima fiera internazionale a Santiago, con tanto di nastro tricolore tagliato dall'Autorità cilena del momento, a cui abbiamo partecipato, insieme ad Othmar per presentare, per la prima volta, le nostre produzioni di SAIMA MECCANICA e SAIMA SICUREZZA. A distanza di tempo, possiamo dire di non aver potuto ancora fare grandi affari in quel Paese, ma, sicuramente, per lo meno l'informazione e la diffusione della nostra immagine e delle nostre cabine di verniciatura ha nutrito in noi la speranza di aver conquistato, almeno potenzialmente, un nuovo interessante mercato. Le Banche in Cile non hanno mai denunciato fino ad ora gravi rischi di rapine, ed è stato quindi molto difficile interessare i grandi Istituti Bancari ai nostri sistemi di sicurezza per controllo accessi. La grande difficoltà della distanza, in un mondo dove ancora non esisteva internet, né ancora si parlava di "globalizzazione", è stato sicuramente uno scoglio molto difficile da superare. Destino





ha voluto poi che il sig. Othmar morisse… e con lui anche la SAIMA-CHILE insieme ad ogni nostra previsione di successo. Ricordo, e con vera gioia, di essere stata insieme a mio marito al Ministero degli Esteri di Santiago, dove siamo stati ricevuti dall'allora Sottosegretario agli Esteri Señor Fernandez Amunateguy, già Ambasciatore in Italia, innamorato del nostro Paese e degli italiani. L'amico imprenditore Luciano Marocchino, con cui ci eravamo incontrati nel famoso Hotel Sheraton, punto di incontro di molti italiani in Cile, ci aveva introdotti al Ministero degli Esteri. Siamo stati ricevuti con grande disponibilità e gentilezza, tipiche del Sudamerica e ricordo di aver notato anche l'eleganza di un certo señor, Jorge Jimenez de la Jara, che sarebbe diventato poi, dopo appena un paio di mesi, il nuovo Ambasciatore del Cile in Italia, a Roma. Era anche lui, per caso, quel giorno, "di passaggio", nella grande stanza del Ministero, ed abbiamo avuto la grande fortuna di poterlo quindi conoscere, con una prima grande e calorosa, stretta di mano, proprio grazie alla presentazione del Sottosegretario in persona. Che bei ricordi! È seguito un periodo di pubbliche relazioni ad altissimo livello con il Governo cileno ed i suoi importanti rappresentanti, che portò infine mio marito Paolo Moretti alla nomina di Console Onorario del Cile per la Toscana. Con i diplomatici, si sa, il percorso non è segnato dagli affari, ma da un certo stile, che coinvolge l'amicizia, la stima e l'unione fra i diversi Paesi rappresentati. Sono passati tanti anni da allora, almeno vent'anni e, puntualmente il Presidente della Saima ha rivestito questo prestigioso incarico e ruolo di Console Onorario del Cile per la Toscana, offrendo più volte la sua disponibilità ed il suo aiuto per poter far conoscere la storia e la cultura del mondo cileno anche a Firenze. Bellissimo l'incontro a Palazzo Vecchio, organizzato per Neruda, che di Firenze era quasi un cittadino





onorario! Al di là di ogni nomina, o di affari più o meno conclusi in un Paese così lontano, l'esperienza della grande amicizia, sincera e disinteressata, che è nata con questo Paese, in particolare con la famiglia dell'Ambasciatore Jorge Jimenez De la Jara, attraverso i vari esponenti politici, ambasciatori, direttori e personaggi che abbiamo potuto conoscere, è stata la cosa più bella ed importante. Da moglie del Presidente di un Gruppo come la SAIMA, ho potuto conoscere mio marito e vederlo anche nelle nuove vesti di Console ma, soprattutto, di persona nominata come punto di riferimento per i casi umani più disparati dei cittadini cileni in terra di Toscana. Fra i mille episodi che potrei narrare nell'agenda degli incontri con i cittadini cileni a Firenze ed in Toscana, che ci domandavano assistenza e/o aiuto, indimenticabile l'incontro con Esteban Rabié e la sua famiglia. Devo raccontarlo perché ha significato, nella nostra esperienza di vita, un ricordo indelebile ed unico. In breve, posso solo ricordare con altrettanta commozione, la profonda disperazione di questo padre, arrivato dal Cile in soccorso della figlia, ricoverata e morta per un'influenza trascurata nell'ospedale di Careggi a Firenze, alla giovane età di vent'anni. La madre e la sorella minore, Paola, con cui viaggiava Milenita, in vacanza con loro a Firenze, si sono trovate da sole e lontane da casa, di fronte all'immenso dolore della morte della loro Milenita. La ragazza, probabilmente già indebolita da una forma lieve di anoressia, è morta per una banale influenza proprio nella nostra città. Mio marito, quale console, fu prontamente avvertito dell'accaduto dall'Ambasciata di Roma. Insieme a me e a mia madre ha cercato di accogliere queste persone, cilene e quindi così lontane dalla loro terra, come fossero… di famiglia. E ci siamo trovati così a condividere con loro, un momento davvero terribile. L'amicizia che ancora oggi, a distanza di anni, ci lega a questa famiglia, ci ha portati per un viaggio di fine anno a Chillian, a pochi chilometri da Santiago del Cile, dove abbiamo passato uno dei più bei capodanni della nostra vita. Era d'estate, e come se fosse oggi, ricordo in quella bella cattedrale il sacerdote che, dal pulpito della chiesa dal quale predicava a tutti i presenti, durante la S. messa, e puntando il dito verso mio marito lo ha chiamato, insieme a me e mia madre, "la mano de Dios" che, in Italia, aveva sostenuto una famiglia tanto disperata. La commemorazione di quei momenti ci accompagnerà tutta la vita.



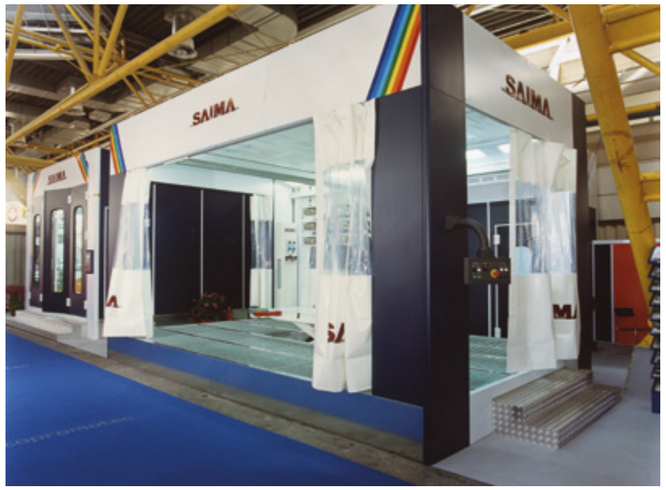
SAIMA in U.S.A.

(SAIMA OF NORTH AMERICA & GRAND PRIX IMPORT)

Eravamo praticamente ragazzi, al tempo di quella fiera a Milano, dove ho conosciuto i fratelli Pippa di N.Y. Italo-americani di origine ecuadoriana con nonno italiano di Tolentino: Guido e Carlos Pippa. Sono arrivati alla SAIMA, come un nuovo e così importante braccio commerciale per la nostra azienda negli States. Dopo qualche anno di lavoro insieme, però, Carlos e Guido Pippa, come a volte succede fra fratelli, e nelle migliori famiglie, i nostri due grandi amici, italo-americani, si sono purtroppo divisi. Nel News Jersey, Guido Pippa, con un'attiva e promettente azienda, la "SAIMA of NORTH AMERICA, che con grande serietà e professionalità ha affrontato il mercato americano per le cabine di verniciatura di SAIMA MECCANICA, e Carlos Pippa, a Dallas, ormai diviso dal fratello, per costituire in proprio un'altra azienda, sempre nello stesso settore, quindi in concorrenza con la nostra. Cose che succedono, anche se siamo rimasti comunque ancora e sempre grandi amici, nonostante le scelte diverse dell'attività lavorativa. È stata una rottura indolore, infatti, quella dei due fratelli Pippa, e motivata dal fatto che avevano visioni troppo differenti nella gestione dell'azienda e in particolare del marketing. Classico uomo d'affari, ponderato e tranquillo, Guido, con famiglia di 3 bambini e una fantastica signora moglie, Leticia, anche lei impegnata nell'amministrazione dell'azienda e un po' più anticonformista, invece, e rivoluzionario, Carlos, sfortunato nel matrimonio, tre bellissimi figli, un genio del marketing con grandi intuizioni e originali idee, anche se non sempre di facile realizzazione. Eravamo alla Fiera di Milano, se non sbaglio, quel giorno, quando Carlos Pippa, dopo aver letto e saputo dei miei trascorsi giornalistici, mi ha consigliato, come farebbero nelle aziende più importanti degli Stati Uniti, di far nascere un giornalino aziendale. E perché no? Per parlare delle fiere, dei nostri nuovi prodotti, delle varie e prestigiose realizzazioni nel mondo delle banche in Italia per SAIMA SICUREZZA e della nostra straordinaria "internazionalizzazione", (anche quando non era di moda), per le cabine di verniciatura di SAIMA MECCANICA. Per me, non sarebbe stato difficile impaginare le foto, con un po' di chiacchiere virtuose, tanto per aiutarci









ad avere una discreta immagine e per tenere un dialogo nel mondo per i nostri migliori clienti ed importatori. Dopo averne parlato con mio marito e con i soci, senza infamia e senza lode, ma con mille buone intenzioni, ecco in uscita il primo numero del nostro "SAIMAOGGI." Questo sarebbe stato il titolo della nostra testata, valido in eterno, e - appunto - non a caso. E così, è cominciato quello che oggi è rimasto il nostro "houseorgan", giornale aziendale: prima in italiano, e poi tradotto anche in spagnolo ed inglese, nel rispetto della comunicazione dei tanti clienti importatori stranieri. Facevo tutto io: il fotografo, le bozze, i testi, l'impaginazione, la correzione delle bozze e… il direttore della testata, regolarmente registrata nell'elenco USPI (Unione Stampa Periodici Italiani). Con l'aiuto dei commerciali, e poi in seguito di Sandrina o meglio della dottoressa Sandra Magherini e, naturalmente, di un grafico e di una tipografia, l'appuntamento con il "SAIMAOGGI" è stato rispettato, puntualmente, nel tempo, con l'uscita garantita, ogni 3/4 mesi e spedito alla relativa mailing list, via, via riaggiornata dai nostri signori commerciali.



Passano gli anni e negli U.S.A. la collaborazione con Guido e Leticia Pippa, trova sempre migliori risultati, nel mondo delle cabine di verniciatura macchine per SAIMA MECCANICA. Non abbiamo lo stesso successo a dispetto di ogni previsione, per le porte antirapina e dei sistemi di controllo accessi di SAIMA SICUREZZA. Nonostante le varie fiere, le azioni di marketing con i filmati e le dimostrazioni dei nostri sistemi di controllo accessi, anche con riprese televisive, non raccogliamo, purtroppo, nei primi anni, l'interesse e l'attenzione del mercato americano. In famiglia Pippa, come nella SAIMA of NORTH AMERICA, il ricambio generazionale avviene naturalmente e senza intoppi. Guido Junior la sorella Giovanna, insieme al marito Butch, così come Lorena, la figlia minore, lavorano a tempo pieno per SAIMA of North America e il padre, Guido, con mamma Leticia, piano, piano, e senza danni, si ritirano lasciando ai figli le redini e il percorso già avviato di questa importante azienda americana. Momenti di alti e bassi, anche quelli di un mercato americano in continua evoluzione, con un dollaro ballerino, cambio di presidenti in politica e il grande avvento di internet, che avvicina distanze… e problemi! Fiere a Dallas, a Las Vegas. A Washington, per la famosa fiera ASIS, ci si ritrova un'altra volta, anche con Carlos Pippa, che aveva un collaboratore molto interessato alle porte antirapina per il mercato del Messico. Tutti tentativi che hanno previsto notevoli sforzi organizzativi e finanziari ma che, purtroppo, nei tempi brevi, hanno ottenuto scarsi risultati in un mercato non ancora pronto a recepire i nostri sistemi per la politica di sicurezza del controllo accessi. Il mercato americano risponde "a piccole dosi" ed il cammino di SAIMA SICUREZZA in USA appare molto più faticoso e meno facile del previsto. Mercato in divenire: qualche bussola in qualche aeroporto e perfino dimostrazioni al Federal Bureau, sono tutti semi gettati, per una raccolta futura. In ogni caso la nostra collaborazione italo-americana di quasi trent'anni è una testimonianza storica della nostra serietà e professionalità anche negli Stati Uniti dove SAIMA è sinonimo di garanzia di prodotti di lunga durata ed alta tecnologia, sempre all'avanguardia.



Dopo il rallentamento dell'economia americana, legata anche alla svalutazione del dollaro, conseguente alla forte crisi del mercato bancario, (2010, 2011 e 2012), oggi SAIMA MECCANICA ha ripreso con grande slancio l'esportazione dei propri prodotti negli Stati Uniti così che l'entusiasmo e l'impegno di Giovanna, Guido e Lorena Pippa hanno superato ogni previsione nel successo ottenuto. Oggi, a cambio generazionale avvenuto, le quote di SAIMA MECCANICA in possesso di Guido Pippa sono state riacquistate dalla nostra





società. Senza l'appoggio e la fiducia di Guido in fase di acquisizione di SAIMA MECCANICA da parte di noi soci la stessa operazione, probabilmente, non sarebbe stata possibile e l'impegno che la famiglia Pippa ha profuso nella nostra azienda è stato riconosciuto con l'acquisto delle loro quote da parte nostra, che sono state naturalmente rivalutate secondo il buon andamento della società.
Lo stesso tipo di rapporto che ho avuto con Guido Pippa e SAIMA of NORTH AMERICA, è stato possibile con Raffaele Iovannone e la sua famiglia. Così, anche in questo caso, l'iniziale relazione commerciale si è nel tempo consolidata in un legame di vera amicizia. Dal 1982 Raffaele Iovannone, con la sua società Grand Prix che ha sede a Montreal, in Canada commercializza i prodotti di SAIMA MECCANICA per le carrozzerie nel mercato del Canada. Il suo trend di vendita è stato assolutamente costante negli anni e, da sempre, il sig. Iovannone installa circa 20 impianti di verniciatura l'anno. La nostra amicizia e stima reciproca si sono consolidate fin dai primi anni quando nel 1987 Raffaele ha partecipato alla cordata da me costituita per l'acquisizione del pacchetto azionario dell'azienda, come già del resto ricordato nelle pagine precedenti. Oggi Raffaele Iovannone è il nostro riferimento in Canada dove si è affermato non solo per il rapporto con SAIMA ma, soprattutto, per la sua attività commerciale ed industriale di prodotti per autovetture che lo vede essere, a Montreal, uno dei più importanti industriali del settore, nel quale eccelle anche grazie alla collaborazione dei suoi tre splendidi figli, Fabio, Domenico ed Emiliana che da anni collaborano con lui per l'affermazione e lo sviluppo della loro azienda. Posso dire senza retorica che Raffaele, partito dall'Abruzzo con la sola valigia, ha reso onore all'operosità ed all'ingegno italiano meritandosi appieno il posto importante che occupa nel settore dei ricambi per automobili dove l'esperienza e la bravura di questo amico e "self-made man", è per tutti un esempio unico. Anche con Raffaele Iovannone, così come è stato per Guido Pippa, abbiamo proceduto alla rivalutazione e al riacquisto delle quote di SAIMA MECCANICA ma, naturalmente, il rapporto di collaborazione, amicizia e stima che ci lega ad entrambi, è più vivo che mai.



La nostra rassegna stampa

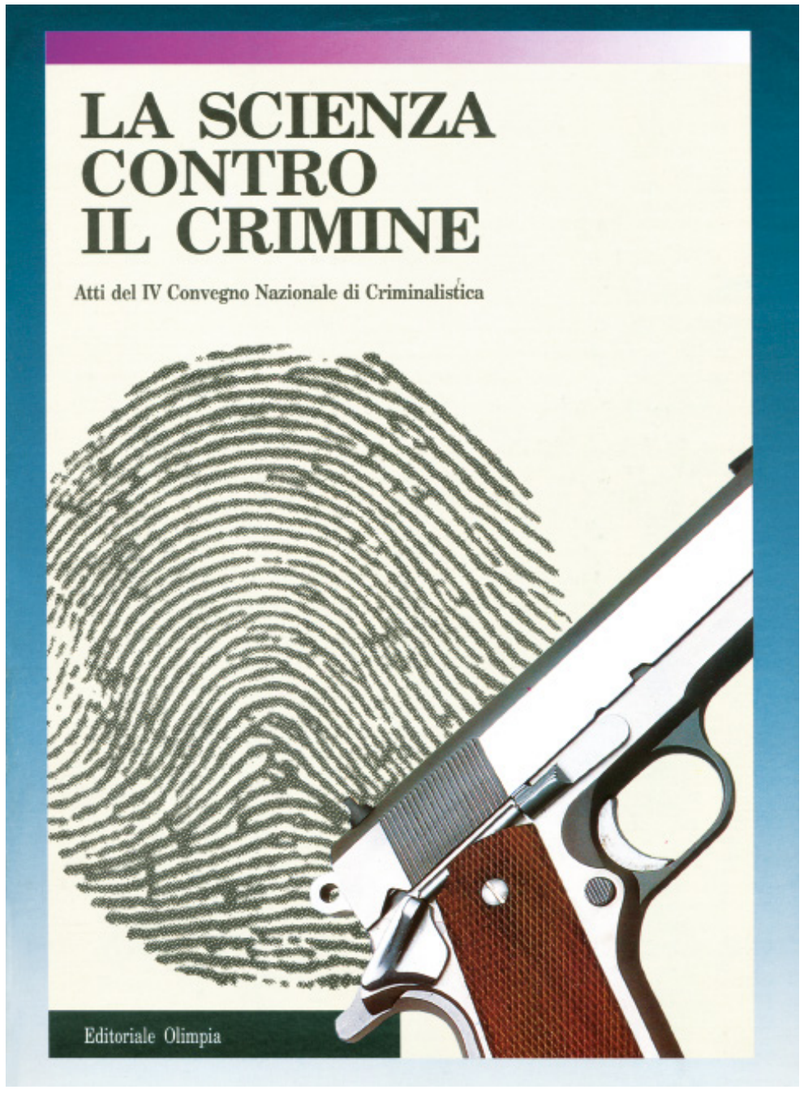
La copertina del 24 dicembre 1990 del settimanale "IL MONDO" era scritta a caratteri cubitali, bianchi con sfondo oro, e vi si leggeva: "I Nuovi Imprenditori Italiani: 350 Promesse per il 1991", città per città, nell'industria, nei servizi, nella finanza. Era un'Italia che apriva il nuovo futuro delle imprese con un'inchiesta all'insegna dell'ottimismo e della crescita economica. In Toscana - fra gli altri - spiccavano i nomi di, Marco Capponcelli, (IRSA), Alberto Pecci, (socio Mediobanca) a Prato, per Firenze, Marcello Frattini, (jeans RIFLE), Fabrizio e Luigi di Marco, Ugo Meoni ed i figli Luciano e Gianfranco, (ditta HANTAREX), Gianpaolo Targetti, (leader nell'illuminazione), Paolo Ferretti, a Pistoia, (gruppo FEBO), Mario Carrera, (KLEENEX e aziende



Articolo da "IL MONDO" dicembre 1990 - gennaio 1991

"Ad Arezzo ben sistemati Albano Bragagni, 39 anni, che guida la Tratos (90 miliardi di fatturato nelle fibre ottiche e nei cavi) e che ha acquisito dalla Gepi la Cavi Catania. Balzi sensibili di fatturato per Paolo Moretti, 48 anni, leader con la Saima nelle porte di accesso alle banche, e per Giuseppe Baracchi, che ha introdotto nuovi brevetti nella Baraclit che opera nei prefabbricati per l'edilizia. Riemergente Attilio Lebole, tornato con buoni risultati nel ramo tessile per dare vita al gruppoTextura."

cartone), Mario Cei, (MACOLIVE) e Mario Giacomelli. Per Arezzo erano citati Albano Bragagni, (TRATOS) e Paolo Moretti, (SAIMA), insieme a Baracchi, (BARACLIT), ed al riemergente Attilio Lebole, (TEXTURA). Le promesse di allora per il 1991 sono state poi mantenute e nonostante le alterne vicende politiche di non sempre facile lettura, le nostre imprese italiane hanno raggiunto discreti livelli di export, in un mondo sempre più votato alla "globalizzazione" che, in quegli anni, rappresentava per tutti una sorta di miraggio. Non sono molti gli articoli che onorano le pagine dei nostri maggiori quotidiani a proposito delle nostre aziende. Per fare notizia, si sa, ci vogliono fatti di cronaca importanti o gossip che, nel campo della metalmeccanica, non si possono fare. Riguardando però nei nostri archivi a proposito di SAIMA SICUREZZA c'è qualche articolo guadagnato sul campo della cronaca e senza spese pubblicitarie ma, solo perché facevamo davvero notizia! Innovativa nella ricerca e sviluppo di nuovi sistemi biometrici, è stata la MESA. Ho ritrovato infatti, agli onori della cronaca dei maggiori quotidiani nazionali, i famosi "sistemi biometrici", all'ordine del giorno sui giornali e assolutamente all'avanguardia, dopo i film di James Bond, e che in Italia, proprio MESA, per prima ha studiato e messo in produzione.



Capitolo tratto dal libro "La scienza contro il crimine" 1993

II controllo accessi con sistemi attivi e passivi
di Paolo Moretti

L'attività delle due società che rispettivamente presiedo e amministro, la SAIMA Sicurezza e la MESA, si identifica in una gara continua con la malavita: noi ad escogitare qualcosa di nuovo per ostacolare al massimo le azioni criminose, loro per trovare il modo di aggirare tali ostacoli.
Da più di un decennio ci sentiamo parte interessata nel ciclo prevenzione-repressione contro la criminalità.
In questo ciclo, da una parte stanno ovviamente i malfattori e dall'altra giocano il loro ruolo essenzialmente tre figure: il possessore del bene che, avvalendosi dei mezzi offerti dall'industria cerca di proteggersi; le forze dell'ordine, che intervengono per prevenire o per individuare gli autori dell'azione criminosa; l'industria, che cerca di proporre sempre qualcosa che possa spiazzare, ostacolare e porre in difficoltà il delinquente.
La nostra politica, da sempre, è stata quella di stabilire una corretta filosofia della sicurezza e su quella base impostare tutta la nostra produzione mediando al meglio l'esigenza di protezione delle persone e delle cose con quella di carattere economico ed estetico.
Abbiamo individuato come nostri clienti principali le banche e le gioiellerie, in quanto detentori di grandi valori in aree concentrate. Purtroppo questi templi saeri della ricchezza sono anche luoghi pubblici, entro cui tutti i cittadini hanno diritto ad entrare.
Ed ecco scattare un primo capitolo di quella filosofia della sicurezza a cui ho accennato prima. Tutti, infatti, debbono poter entrare, però con qualche limitazione.
La prima limitazione introdotta è stata quella di regolare l'afflusso di persone permettendone l'entrata una per volta. Sono nati, così, i monoblocchi della SAIMA rotanti e a porte scorrevoli.
Non è questa la sede per parlare in dettaglio dei vari tipi di bussola, ma è comunque opportuno evidenziare le caratteristiche principali dei vari modelli.
L'ampia gamma produttiva permette di far transitare un numero di persone compreso tra le 20 e le 6 al minuto. Naturalmente le più veloci sono le bussole rotanti come la Rotant, poi la Commo-door (12 passaggi/minuto), la Big Telescopica (10 passaggi/minuto) fino alla Mini Commodoor ed alla Elettra (6-8 passaggi/minuto). Un'altra caratteristica da sottolineare è che con i due modelli Commodor e Big Telescopica si consente l'ingresso anche agli handicappati muniti di carrozzina.
Mi preme però soprattutto porre l'attenzione sulla qualità delle nostre bussole: ogni modello viene costruito con criteri e materiali atti a consentire di superare positivamente prove di collaudo molto rigide.
Il passo successivo è stato quello di porre una seconda limitazione : entrare sì uno alla volta, ma non portandosi dietro tutto quanto uno vorrebbe. È nata così una strategia costruttiva, in accordo con i produttori di Metal-Detector, che permette di «filtrare» le persone senza concedere loro di entrare con oggetti metallici di una certa consistenza.
Per superare questo ostacolo si sono studiate soluzioni tecniche notevoli. Bisogna pensare che ognuno di noi, quando entra in una nostra bussola, sale su un piatto di una bilancia. La persona viene pesata comunque, anche se si tentasse di chiudere il sistema tenendosi alle pareti o al soffitto.
La bilancia è notevolmente sensibile, in modo che se una persona per effetto del metal-detector è costretta ad uscire e lascia volutamente una pistola sul pavimento o attaccata alle pareti, essa viene segnalata.
In sintesi i monoblocchi della SAIMA, comunemente chiamati «bussole antirapina», sono

accesi con o senza metal detector, che permettono l'ingresso in banca o in altri locali in cui si voglia controllare il transito di una persona alla volta priva di oggetti metallici, o comunque non assimilabili ad armi.
Fin qui si è parlato essenzialmente di sicurezza passiva, cioè di ostacoli «fisici» all'ingresso di malintenzionati. Tutto l'aiuto offerto era essenzialmente indirizzato alla protezione del cliente banca o gioiellerie.
Da alcuni anni abbiamo aperto un altro capitolo importante nel concretizzare la filosofia della sicurezza. Infatti si è cercato in qualche modo di rispondere alla domanda seguente: d'accordo una persona alla volta, d'accordo senza oggetti metallici, ma in caso di rapina come poter risalire immediatamente a chi è entrato in banca?
Ritengo che la MESA abbia dato una valida risposta a questa domanda. Si è intervenuti su due fronti: aumentare ancora l'aspetto dissuasivo e dare un valido supporto per le indagini della polizia nella fase repressiva. Ed ecco che l'anello fra banche-gioiellerie, forze di polizia e industria si chiude.
Le difese che si sono impostate sono di tipo attivo e vanno ad integrarsi con quelle precedentemente descritte di tipo passivo.
Si sono presi in esame molti fattori che potevano aiutare le indagini, ma la scelta si è inevitabilmente orientata sulle impronte digitali e sull'immagine del volto.
Il rilievo biometrico delle impronte digitali è stato scelto perché decisamente più sicuro di quello palmare e molto meno complicato di quelli che utilizzano l'iride, le orecchie, le labbra o altre caratteristiche personali, pensando che in ogni caso è necessario prelevare tali caratteristiche ad ogni persona che voglia entrare in una banca o in una gioielleria.
Il sistema, che abbiamo realizzato (ed anche brevettato) si chiama Biodigit e si basa sulla seguente procedura.
L'ingresso del locale deve essere protetto da una bussola monoblocco per avere la garanzia che una sola persona si appresti ad entrare, eliminando così la possibilità di agire sotto minaccia armata di un'altra persona.
All'interno della bussola è collocato il rilevatore di impronte digitali ed una microtelecamera.
La persona entra nella bussola pigiando il normale pulsante posto all'esterno. La porta esterna si apre, la persona entra. Il metal-detector respinge eventuali possessori di masse metalliche che debbono, comunque, essere depositate all'esterno. Il sensore di peso verifica che sia presente una sola persona. In caso positivo si chiude la porta esterna e si attiva il sensore di impronta. Una sintesi vocale invita ad appoggiare un dito sull'apparecchiatura.
Volutamente ho detto «un» dito, in quanto può essere utilizzato una qualsiasi delle dieci dita delle mani.
Il sensore esamina l'immagine che viene presentata e dopo un velocissimo esame di validità dà il consenso all'apertura della porta interna, autorizzando così la persona ad entrare nel locale.
Durante tutto il tempo, dalla richiesta ad entrare fino all'ingresso avvenuto, la microtelecamera continua a riprendere le immagini della persona.
Se quanto visto dall'occhio del sensore non rappresenta un'impronta sufficientemente valida (per esempio una fotocopia, un guanto, un oggetto diverso da dito, ecc.) viene richiesto un nuovo tentativo e se ancora la risposta è negativa, la persona viene invitata ad uscire, naturalmente senza mai aprire la porta interna.
Sia le immagini della persona che quelle della sua impronta vengono digitalizzate ed immagazzinate in un hard-disk di capacità adeguata, con un abbinamento assolutamente univoco e con la memorizzazione dell'ora e del numero del passaggio, progressivo nella giornata.
Le immagini registrate possono ovviamente essere o trasmesse a distanza in tempo reale, o stampate, o scaricate su floppy-disk per essere successivamente analizzate.
Vorrei sottolineare alcuni aspetti di questa nostra proposta.
Anzitutto abbiamo voluto, tramite l'abbinamento Bussola-Biodigit, dare la certezza che vengano registrate le immagini e le impronte di tutte, e sottolineo tutte, le persone che entrano nel locale (compresi i dipendenti, il personale di servizio, il direttore, ecc.).
Altro importante aspetto da sottolineare è che le persone non vengono in alcun modo schedate. Infatti, non esiste abbinamento con alcun nome ed a saturazione dell'hard-disk le vecchie immagini vengono cancellate con la sovrapposizione di nuove immagini.
Terzo fattore positivo è la velocità di risposta del sistema che in pochissimi secondi (2 o 3 al massimo) consente l'ingresso.
Infine, ed è l'spetto che più interessa in questa sede, viene fornita in caso di rapina alle forze di polizia una documentazione che riteniamo decisiva nelle indagini.
Nel testo sono prese in esame le nuove frontiere della scienza e della tecnologia nella lotta contro il crimine. I contributi della medicina legale, della biologia molecolare, dell'ingegneria, della fisica e dell'informatica. Gli aspetti giuridici del momento investigativo e processuale. Le acquisizioni più recenti in materia di computerizzazione delle impronte, analisi del DNA, tecniche di sopralluogo, identificazione, indagini balistiche e monitoraggio ambientale. Una vasta serie di dati e un repertorio di casi-modello per i professionisti della detection.
Siamo onorati, con la nostra Azienda SAIMA SICUREZZA e MESA, di aver contribuito con la Polizia Scientifica di Firenze, alla ricerca e sviluppo della nuova scienza contro il crimine.

Per SAIMA SICUREZZA ci sono dei bellissimi articoli relativi ai nostri tornelli di nuova produzione, installati e richiesti negli stadi più importanti d'Europa. Una scommessa ancora tutta da vincere è anche quella relativa ai sistemi anti "portoghesi" sui bus: tornelli in entrata che si aprono solo alla lettura ottica del biglietto o dell'abbonamento. Il "TP BUS", questo è il nome dato al nuovo sistema, si sta sperimentando con successo su alcuni autobus di linea da due anni a Perugia, e dopo ben tre anni di studio e progettazione, che ne hanno preceduto la realizzazione.



LA NAZIONE VENERDÌ 22 OTTOBRE 2010 — CRONACA AREZZO 9

GUERRA AI FURBI A sinistra il tornello per il controllo degli accessi in autobus. Si apre con il biglietto o l'abbonamento, altrimenti parte l'allarme

L'INVENZIONE SAIMA INIZIA LA SPERIMENTAZIONE SU UN MEZZO DELLA PERUGINA APM

Nel bus il tornello «anti portoghesi»

L'azienda progetta il sistema contro chi non paga il biglietto. Come funziona

di FEDERICO D'ASCOLI

I FURBETTI del pulmino hanno i giorni contati. Chi è senza biglietto o abbonamento avrà vita difficile a bordo degli autobus: c'è il tornello progettato e realizzato da Saima Sicurezza che rappresenta, da una parte, una barriera contro i «portoghesi» e dall'altra, un valido strumento per il recupero dell'evasione tariffaria sul trasporto pubblico urbano. Una recente indagine afferma che il buco creato da chi non paga il biglietto tocca addirittura i 450 milioni di euro a livello nazionale. Il sistema *Tp Bus*, ideato e sviluppato dell'azienda aretina che ha portato i tornelli negli stadi italiani e i metal detector negli aeroporti di mezzo mondo, va avanti da almeno tre anni. I primi a credere in questo strumento di controllo sugli autobus sono stati i «cugini» di Perugia che da lunedì avranno un autobus Apm, l'azienda di trasporto urbano del capoluogo umbro, con a bordo il dispositivo utilizzato in via sperimentale. Poi saranno ben dieci le linee con a bordo il sistema di controllo degli accessi. «Il dispositivo è semplice nel suo utilizzo — spiega il presidente del Gruppo Saima Paolo Moretti — c'è una struttura fissa e un'anta che si ritrae all'indietro ogni volta che «il biglietto viene obliterato o l'abbonamento avvicinato al sensore. Immediatamente dopo torna nella sua posizione».
L'idea sviluppata dai tecnici di Saima coordinati dal direttore generale Rinaldo Rinaldi ha ricevuto l'autorizzazione del ministero dei Trasporti e l'omologazione della Motorizzazione civile.

LA NECESSITÀ di controllare chi vuol viaggiare senza pagare non limita le necessarie misure di sicurezza che riguardano in particolare l'ingresso e l'uscita dal mezzo pubblico in condizioni di emergenza. «L'autista dell'autobus, in situazioni di pericolo — continua Moretti — ha la possibilità di sbloccare rapidamente il tornello: basta premere il pulsante di emergenza che si trova in prossimità del posto guida e l'anta si apre immediatamente».
Anche l'ingresso non è sbarrato dal sistema *Tp Bus* di Saima. L'anta in plastica nera può essere comunque aperta in entrata e in uscita: questo movimento attiva un segnale luminoso e un allarme che richiama l'attenzione. «Il tornello funziona essenzialmente come un deterrente — conclude il numero uno del Gruppo Saima — per chi vuol entrare senza biglietto e senza farsi notare: ma luci e allarme servono proprio a evitare questo tipo di situazioni».
A Perugia, nella fase di avvio della sperimentazione, si è prevista l'installazione di telecamere nei bus e la presenza di controllori. Alla fine della sperimentazione, ricevuto il via libera dal ministero i tornelli «saliranno» su molti altri autobus. L'assessore perugino alla Mobilità conta di recuperare così almeno 600 mila euro di tariffa evasa in un solo anno. Un bell'affare la caccia ai furbetti...

federico.dascoli@lanazione.net

Ovviamente, essendo un nuovo prodotto il TP BUS ha dovuto richiedere l'omologazione della Motorizzazione prima e poi del Ministero dei Trasporti. Attualmente, (febbraio 2013), è all'attenzione delle normative europee che… come ben sappiamo, non si ottengono tutti i giorni. Certo è che con questo nostro sistema tutti i Comuni e quindi le relative Amministrazioni in Italia ed eventualmente in Europa, avrebbero la possibilità di ridurre drasticamente le perdite dovute a chi non paga il biglietto. Inoltre, le spese per l'acquisto e l'installazione di questi sistemi, dopo un anno, si autofinanzierebbero da sé, perché l'evasione ufficiale dei biglietti non pagati è in realtà del 50% - se non di più - ed il recupero dell'evasione sarebbe, di fatto, continuativo nel tempo. Come da articolo riportato su una delle più importanti testate italiane: IL GIORNALE, a Genova, per esempio, i "portoghesi" provocano alle casse del Comune, un buco da 2 milioni di euro l'anno, secondo quanto è stato rilevato da una indagine di FEDERMOBILITÀ, forum che riunisce le associazioni locali che si occupano di Trasporto Pubblico, (indagine del 18/11/2010). Le cifre di coloro che non pagano i biglietti, e che imperterriti scorrazzano sui bus gratis, sono davvero impressionanti. Infatti, sempre secondo le più recenti indagini monitorate in Italia nei vari Comuni, sembra che i passeggeri sorpresi in pullman senza il regolare biglietto, siano in notevole aumento. Quindi oggi, visto che in Italia esistono pochissimi controlli, non pagare il biglietto sull'autobus è diventata una prassi normale che sono in molti a seguire. Al di là di tante burocrazie, a volte davvero inutili e poco produttive su tutti i fronti, il nostro progetto, ormai da tempo realizzato e testato, è pronto per essere messo anche sul mercato europeo e rimane una scommessa aperta per tutti.

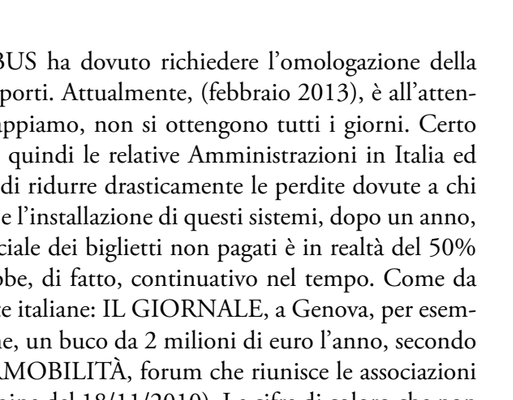
La SAIMA SICUREZZA ha messo a punto il sistema anti "portoghesi" sui bus: tornelli in entrata che si aprono solo alla lettura ottica del biglietto o dell'abbonamento. Ma dalle nostre parti nessuno lo cerca

IL «TP-BUS»

Si chiama così il sistema antiportoghese della SAIMA.
L'ingegner Moretti, Presidente della Saima guida una holding da 250 dipendenti leader nella sicurezza, dai tornelli per gli stadi a metal detector degli aeroporti di mezzo mondo.



Monica Bottino



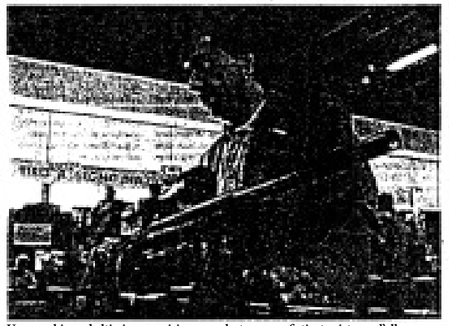
Mentre Amt sta studiando il sistema di aumentare il biglietto dell'autobus da 1.20 euro a 1.50, c'è chi studia come evitare che i furbetti viaggino gratis, a scapito dei cittadini onesti che pagano. I «portoghesi» a Genova provocano ogni anno un buco da 2 milioni di euro, come risulta da una recente indagine di Federmobilità, forum che riunisce le associazioni locali che si occupano di trasporto pubblico. L'idea semplice e geniale al tempo stesso è quella di dotare i mezzi pubblici di un sistema di «sbarramento» simile ai tornelli che si possa oltrepassare velocemente obliterando il biglietto o avvicinando il codice a barre dell'abbonamento. Il sistema, ha la tecnologia del genovese Paolo Moretti, presidente della «Saima», azienda aretina leader mondiale nel settore della sicurezza, si chiama «Tp Bus» e in questi giorni si sta sperimentando con successo a Perugia. «Dopo uno studio durato tre anni abbiamo avuto l'ok della Motorizzazione e del Ministero dei Trasporti, quale unico sistema simile in Italia» spiega l'ingegner Moretti, che da trent'anni ha lasciato Genova creando una holding da 250 dipendenti, che lavora con i governi di tutto il mondo. E in queste settimane, con l'avvio positivo dell'esperienza perugina, tante sono le amministrazioni locali d'Italia che chiedono di saperne di più, per poter finalmente avere qualche arma contro i viaggiatori «a scrocco». I «portoghesi» costano all'Amt un milione e 750.000 euro. Sei milioni di passeggeri, da gennaio a dicembre, scorrazzano sui bus gratis. L'azienda tramite i verificatori controlla appena 3 dei 150 milioni di passeggeri che usano il bus: 4 su 100 sono sorpresi in pullman senza il biglietto. Ma soltanto una cifra irrisoria dei sanzionati poi onora il pagamento della multa. Un buco nell'acqua su tutti i fronti. Diverso sarebbe se chi non ha il documento di viaggio non potesse proprio salire. A Perugia i bus dotati di tornello sono stati decorati sulle fiancate in maniera da essere immediatamente riconoscibili, ma l'amministrazione ha deciso di allargare il più possibile il sistema al parco dei mezzi pubblici, in maniera da ridurre al minimo l'evasione, che per una città piccola come Perugia è comunque di 600 mila euro all'anno. Sono salvaguardate sempre e comunque le misure di sicurezza, visto che «l'autista del bus - spiega Moretti - in caso di pericolo ha la possibilità di sbloccare velocemente il tornello: basta premere il pulsante di emergenza che si trova in prossimità del posto guida e l'anta si apre immediatamente» Comunque il sistema non consiste in uno sbarramento, l'anta è di plastica e può essere aperta sia in entrata sia in uscita, ma se questo movimento viene fatto senza la lettura ottica del biglietto si attiva un sistema luminoso e un allarme acustico che richiamano l'attenzione.
Potrà quest'idea arrivare anche a Genova? «Chissà - dice Moretti - noi ci siamo, certamente sono le amministrazioni locali che ci stanno chiamando per dotarsi del sistema che garantisce di ammortizzare la spesa in meno di un anno a fronte di un risparmio duraturo». Tursi, se ci sei batti un colpo.

Ferrara
Venerdì 2 giugno 2000 il Resto del Carlino

Ecco tutte le novità proposte da ieri a Krimen, la manifestazione di strumentazioni e apparecchiature per la sicurezza. Sofisticate armi in esposizione

Solo l'impronta digitale può aprire le porte di casa





Una carabina ad altissima precisione e, a destra, un sofisticato sistema d'allarme

Quaranta stand e mille curiosità: dallo zainetto con tv nascosta alle microspie, alle stanze a prova di 007

di **Isabella Cattania**

Passeggiare per Krimen 2000 è, per i non addetti ai lavori, come trascorrere qualche ora dentro un film di spionaggio o comunque d'azione. Film la cui trama a volte annoierebbe se a movimentarla non ci fossero tutte quelle apparecchiature sofisticate che difficilmente si trovano nel negozio sotto casa. Oggetti che ci si chiede se esistono veramente o se sono solo un'invenzione, spesso elaborata, di uno sceneggiatore fantasioso.
Ma la fantasia, a quanto pare, non è solo di chi scrive copioni. Basta visitare l'esposizione allestita in questi giorni al quartiere fieristico di Ferrara per rendersi conto che strumentazioni da 007 esistono davvero. Si comincia trovando, in uno dei 40 stand (una cinquantina in tutto gli espositori), uno zainetto come quelli di moda tra gli studenti che però nasconde due telecamere. Per chi avesse necessità di apparire meno sportivo, in 'vetrina', con le stesse caratteristiche, una borsetta griffata.
A Krimen — prima edizione di una rassegna fino ad ora unica in Italia — non possono certo mancare le microspie: da quelle nascoste nel trasformatore della corrente elettrica a quelle più tradizionalmente inserite nella cornetta del telefono. Inutile chiedere all'espositore in questione se l'applicazione di 'intrusi' del genere viene richiesta più da mariti traditi o da imprenditori... curiosi del lavoro dei concorrenti. «In Italia è ammesso il controspionaggio, non lo spionaggio» è la risposta, seguita, con il sorriso sulle labbra, da una precisazione: «è chiaro che si conoscono le tecniche del primo, si è in grado di fare anche il secondo». Lasciando poi il 'quartier generale' dei cosiddetti interventi di bonifica (chi volesse evitare del tutto i pericoli di intercettazione può sempre dotarsi, a un costo che oscilla dai due ai dieci miliardi, di una 'camera tempest,' appunto al di fuori da ogni tempesta), si passa nella zona dedicata al controllo degli accessi dove a far la parte del leone è il nuovissimo sistema di apertura delle porte (di casa, della banca e, alla luce delle richieste avute finora, anche di conventi) dietro lettura dell'impronta digitale. E, tecnologia nella tecnologia, c'è già chi ha inventato la possibilità di trasformare l'immagine del polpastrello in un codice a maggior garanzia della privacy e della sicurezza. Non è finita: per chi fosse obbligato a dare l'allarme perché è stato costretto ad aprire contro la sua volontà, basterà che usi un dito invece di un altro e scatterà subito l'allarme.

Krimen Inaugurazione del prefetto e conferenza sulla criminalità organizzata

Controllo e conoscenza del territorio Ma le mafie cercano nuove alleanze



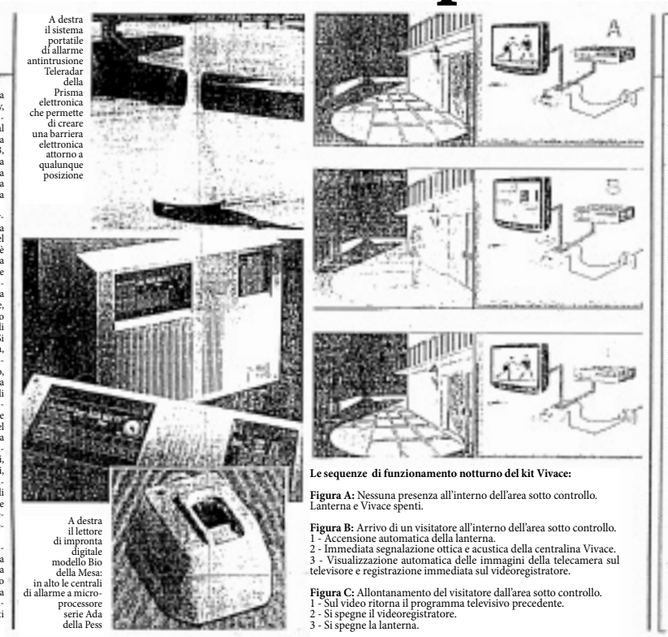
«Le istituzioni e la criminalità organizzata» è soltanto il primo dei numerosi convegni che si terranno fino a sabato, giornata di chiusura di Krimen, la prima fiera sui sistemi di sicurezza inaugurata ieri dal prefetto Luciano Mauriello. Al tavolo della conferenza ospiti illustri, tra cui il colonnello Mauro Obinu, già comandante dei carabinieri di Ferrara e oggi al vertice del primo reparto dei Ros (raggruppamento organizzativo speciale) dell'Arma. Mino Faralli. vice presidente dell'Associazione italiana professionisti della sicurezza ha coordinato gli interventi degli 'addetti ai lavori' su mafia, ecomafia, traffico di organi, pirateria informatica e organizzazioni criminali. Hanno parlato il generale Luigi Ramponi, il generale Luciano Francini, il colonnello della Guardia di finanza Umberto Rapetto. Il generale Francini ha insistito sull'importanza del controllo del territorio. Che non è soltanto questione di quanti carabinieri e poliziotti ci sono in organico, ma piuttosto un problema di metodo, di organizzazione e di concatenazione tra attività informativa, di prevenzione e vigilanza. L'ufficiale dei Ros, Mauro Obinu, ha tracciato il Dna delle mafie: Cosa Nostra, Camorra, 'Ndrangheta, Sacra Corona Unita. Mafie anche in crisi di identità «da sei-sette anni in fase di dissesto e disarticolazione». Ma costantemente alla ricerca di nuove alleanze e sinergie strategiche in questa ristrutturazione ancora poco chiara. Proprio lo strumento d'indagine, illustrato come un progetto che si mette in cantiere solo se si può terminare, è uno degli strumenti principali di contrasto alle organizzazioni criminali e di stampo mafioso. Indagini che devono tenere conto della proiezione dibattimentale e del l'economia processuale: «Dobbiamo ricordarci — ha spiegato Obinu — che arrestare malvitosi e delinquenti non è importante se non si porgono ai giudici le prove per condannarli».

c.ver.

IL SOLE-24 ORE — Venerdì 5 Gennaio 1990 — PAGINA VII
Elettronica di consumo

Impronte digitali come serratura e barriere elettriche per proteggere porte e finestre: la privacy trasformata dai superbrevetti

La sicurezza scopre l'automazione



A destra il sistema portatile di allarme antintrusione Teleradar della Prisma elettronica che permette di creare una barriera elettronica attorno a qualunque posizione

A destra il lettore di impronta digitale modello Bio della Mesa: in alto le centrali di allarme a microprocessore serie Ada della Pess

Le sequenze di funzionamento notturno del kit Vivace:

Figura A: Nessuna presenza all'interno dell'area sotto controllo. Lanterna e Vivace spenti.

Figura B: Arrivo di un visitatore all'interno dell'area sotto controllo.
1 - Accensione automatica della lanterna.
2 - Immediata segnalazione ottica e acustica della centralina Vivace.
3 - Visualizzazione automatica delle immagini della telecamera sul televisore e registrazione immediata sul videoregistratore.

Figura C: Allontanamento del visitatore dall'area sotto controllo.
1 - Sul video ritorna il programma televisivo precedente.
2 - Si spegne il videoregistratore.
3 - Si spegne la lanterna.

Standard europei per la tecnologia

Protezione dai furti, difesa personale della privacy, automazione dell'edificio e della casa sono stati al centro della grande rassegna internazionale Sicurezza '98, che si è recentemente svolta in Fiera Milano, organizzata dalla Associazione Intel e della quale diamo ora una seconda panoramica di novità.

Il dito-chiave. Non si perde, non si duplica, non si ruba e non si intoppa. Si tratta del dito della nostra mano ed è sulla tecnologia della lettura dell'impronta digitale che un'azienda italiana ha progettato e realizzato un sistema superbrevettato che consente, inserendo il dito nel piccolo incavo di un minilettore, di aprire qualsiasi serratura. Si tratta di Biohome, della Mesa, versione domestica di set professionali di riconoscimento, collegata a una piccola scatola nera che contiene una Cpu di gestione e il software di controllo accessi estremamente veloci nell'elaborazione e nel riconoscimento. La sicurezza è particolarmente elevata poi- ché sostituisce badges, chiavi, password e codici personali, utilizzando solo le caratteristiche biometriche uniche di ciascuna impronta. Il lettore è costituito da un prisma retroilluminato con microtelecamera.

Via radio è meglio. Qualsiasi comunicazione senza cavi che abbia come oggetto la sicurezza deve avere, secondo gli esperti, una caratteristica fondamentale: che gli apparecchi riceventi e trasmittenti si possano collegare sempre.

L'allarme sul Gsm. Sintel 2000 Gsm della Avs è un combinatore telefonico digitale e a sintesi vocale che esegue tutte le sue operazioni anche su rete Gsm, inviando messaggi in Fast format o con la garanzia di impiegare la funzione Rte, cioè di interrogazione e gestione dell'impianto a distanza. E se il Gsm non presenta linea o è occupato, provvede a inviare i messaggi sulla rete fissa.

Sul televisore. Vivace de La Sideral è un kit costituito da una lampada che si accende automaticamente in presenza di una persona e di un sistema che invia sul televisore, tramite una centralina elettronica, le immagini riprese dalla telecamera, avvisando acusticamente dell'inserimento. Quando la persona si allontana, sul televisore torna il programma precedente. È anche possibile videoregistrare le immagini. L'installazione non richiede opere murarie.

Tutto a Imq. La Pess, specialista in centraline e sensori, conta nel suo catalogo ben 77 prodotti con certificazione Imq allarme: per i sensori è stato ottenuto anche il marchio Imq allarme di secondo livello, che garantisce l'anticraccamento e l'antistrappo dei dispositivi. Tra gli organi di comando, la Pess prevede, per gli impianti, chiavi di comando speciali a microprocessori, stagne, tutte dotate di un codice di riconoscimento diverso e induplicabili, con 280.000 miliardi di combinazioni, in modo da garantire un elevato grado di sicurezza contro i tentativi di intrusione.



A sinistra lo scrambler digitale modello Enigma 101 compatibile con tutte le linee telefoniche

il Giornale della Toscana
Firenze-Prato

STORIE D'AZIENDA. I prodotti antifurto della Saima di Arezzo hanno riscosso apprezzamento sia in Italia che all'estero



Paolo Moretti Presidente della Saima

Impianti così sicuri da far gola alla Zecca del Sudan

La Saima nasce ad Indicatore, in provincia di Arezzo, nel 1977 sotto il nome di Società Aretina Industria Macchine Agricole. Ma la vera storia dell'azienda ha inizio nel 1981 quando venne assunto in qualità di amministratore delegato l'attuale presidente della società, l'Ingegnere Paolo Moretti. La prima tappa obbligatoria per Moretti fu quella di arginare le perdite nel fatturato. Le prime difficoltà vennero superate grazie ad un finanziamento della Comunità Europea di circa 950 milioni e anchce per mezzo di un assorbimento di un'azienda della zona andata in fallimento e ripristinata nella sua produzione di cabine per verniciatura «Fu in quell'occasione - spiega Moretti - che iniziammo a studiare la realizzazione delle cabine di controllo accessi, dette comunemente bussole antirapina, avvalendoci di una ditta locale che stava sviluppando un metal detector per le porte di sicurezza». Questi nuovi impianti si dimostrarono eccellenti per l'incremento produttivo dell'azienda. Tanto che nel maggio del 1987 l'azienda venne trasformata in società per azioni e divisa in tre diversi settori: la Saima Agricola per le macchine agricole, la ‚Saima Meccanica per le cabine di verniciatura e la Saima Sicurezza per le cabine di controllo accessi indirizzate soprattutto alle banche.

«Sul fronte degli impianti di verniciatura - prosegue Moretti, diventato proprietario dell'azienda alla fine degli anni '80 - dal 1983 al 1986 il fatturato venne lentamente incrementato: si producevano circa 20-30 forni al mese per arrivare, oggi, ad una produzione di 60-80 forni. I circa 500 milioni annui di un tempo, inoltre, si sono trasformati nei 18 miliardi di adesso con un salto di qualità anche sotto il profilo delle esportazioni che, all'inizio, venivano limitate alla Spagna, Grecia e Stati Uniti». Attualmente è il Giappone il maggior cliente della Saima che ha contatti costanti anche con la Thailandia, Malesia, Cina, Perù e Sud America. Se la Saima Meccanica compare tra le prime tre aziende leader sul mercato mondiale non è certamente da meno la Saima Sicurezza. «Possiamo dire - continua Moretti - di essere stati i pionieri dell'autogestione. Con la realizzazione delle cosiddette bussole abbiamo soddisfatto le richieste delle banche di una porta di sicurezza che bloccasse l'accesso a persone armate senza la presenza di una guardia. Dal 1983 siamo passati da un minimo di 7-8 porte al mese alle attuali 100 con un vero boom nell'89 quando la Banca d'Italia liberalizzò il numero degli sportelli bancari. Oggi - aggiunge il presidente - siamo passati da una semplice verifica di oggetti metallici all'autogestione dell'accesso fino alla recente creazione di un'altra società elettronica, la Mesa che si occupa di ricerca, contract.e controlli biometrici».

L'ultima nata in casa Saima è una società di studio, progettazione e installazione di sistemi integrati per la sicurezza e la realizzazione di agenzie bancarie «chiavi in mano». «La Saima Sicurezza opera nel campo della metalmeccanica, la Mesa in quello dell'elettronica - precisa, però, Moretti - rappresentando due compartimenti del tutto indipendenti». Lo studio di sistemi biometrici sofisticati (come per esempio i lettori di impronte digitali) ha permesso all'Azienda di proporsi a settori come quello militare, della pubblica sicurezza, agli orafi e agli enti pubblici o privati per la protezione delle opere d'arte. «In passato - conclude - ci è stato accordato anche l'appalto per una fornitura di sistemi di sicurezza per la nuova Zecca di stato del Sudan e nel '94 siamo stati contattati anche dal direttore responsabile del gabinetto regionale di Polizia Scientifica, Francesco Donato».

c.c.

Giovedì 17 Marzo 2005
AREZZO
CORRIERE

Imprese aretine



Luca Serafini

Lavori in corso nello storico stadio di Londra: i 170 varchi "made in Artezzo"

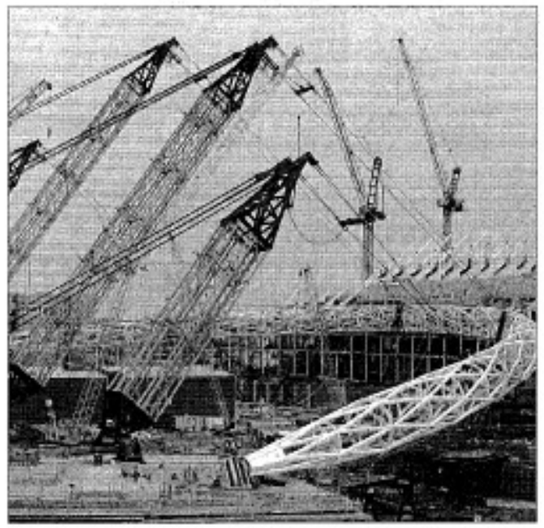
Wembley, in campo la Saima

L'azienda di Indicatore realizza il sistema d'accesso

AREZZO - A Wembley scende in campo la Saima. Lavora nel cantiere del mitico stadio, il tempio del football che viene ricostruito dopo la demolizione del 2000. L'azienda di Indicatore opera su richiesta britannica per realizzare i moderni e sofisticati accessi al grandioso impianto sportivo londinese. Una commessa di assoluto prestigio per la ditta aretina da vent'anni leader nella produzione di bussole antirapina per banche e sistemi di ingresso controllati. Saima Sicurezza provvederà alla realizzazione di 170 varchi per il nuovo Wembley Stadium. Nello specifico si tratta di 130 tornelli girevoli d'acciaio e 40 accessi motorizzati per il controllo dei transiti nelle aree riservate. La posa avrà inizio a giugno. Il nuovo stadio di Wembley, secondo le previsioni, sarà pronto nel maggio del 2006 e verrà inaugurato con la finale di Champions League. Inutile dire che i dispositivi commissionati alla Saima sono destinati a rivestire un ruolo importantissimo nell'impianto londinese, teatro di eventi sportivi di rilevanza mondiale. Lo stadio avrà una capienza di 90 mila spettatori!

Saima Sicurezza fa parte del gruppo Saima presieduto dall'ingegner Paolo Moretti. La moglie Orietta Malvisi, che è anche presidente di Aidda, Associazione Donne Imprenditrici e Dirigenti d'Azienda, è alla direzione marketing.

Lo slogan, in inglese, che campeggia nel sito internet di Saima Sicurezza, è la sintesi di una formula vincente: "From Arezzo the art of protecting": da Arezzo l'arte del controllo. Eloquente, poi, l'immane scelta per lo sfondo: Porta San Lorentino con gli accessi protetti da bussole e dispositivi di sicurezza. Con i suoi settanta dipendenti (il gruppo ne ha 150) l'azienda di Indicatore, rappresenta una delle punte di diamante dell'industria aretina. La fortuna di Saima Sicurezza è legata alla produzione delle cabine di sicurezza per l'accesso alle banche. Un boom, dagli anni Ottanta in su. Ne ha realizzate a migliaia, con un'attività di esportazione dispiegata nel vecchio e nuovo continente: Francia, Spagna, Svizzera, Portogallo, Est europeo, Usa e Sud America. Non solo produzione, ma anche progettazione e manutenzione. Sono 45 i punti di assistenza Saima in Italia, in collegamento con la sede con un sistema di videoconferenza. Prodotti sempre più tecnologicamente avanzati con regolazione automatica del flusso, per mezzo di un badge, del rilevamento dell'impronta digitale o del sistema di riconoscimento facciale. Di tutto rispetto il volume dei ricavi, 18 milioni di euro all'anno, con un fatturato di 40 milioni. Saima Sicurezza ha articolazioni in Francia (Nice), Spagna (Madrid) e a Padova. La Mesa di Arezzo, che fa parte del gruppo, si occupa in modo specifico di videoregistrazione digitale e rilevamento delle impronte digitali. Per Saima Sicurezza ora è iniziala la partita inglese. Il nome dell'azienda aretina sarà legato a quello del più glorioso e suggestivo fra gli stadi di tutto il mondo, Wembley. Demolito dopo 77 anni di vita, viene ricostruito con un investimento complessivo di un miliardo e 100 milioni di euro circa. Il "National Stadium", è caratterizzato da un arco di 133 metri e da strutture trasparenti. La vecchia struttura è stata venduta, pezzo a pezzo, agli appassionati. In quella nuova scende in campo la "squadra" aretina della Saima.



Templo del football Lo stadio di Wembley sarà Inaugurato nella primavera 2006

La scheda

Porte "intelligenti" esportate in tutto il mondo

Un impero fiorito negli anni '80 sulle "bussole" per le banche

AREZZO - La nascita della Saima - Società Aretina Industria Macchine Agricole - risale al 1977. All'inizio l'azienda di Indicatore produceva macchine per la preparazione del terreno. Nel 1981 venne assunto come Amministratore Delegato l'attuale Presidente della società, l'Ingegner Paolo Moretti. La svolta fu la diversificazione delle attività con l'avvio di due settori: le "cabine di verniciatura per carrozzerie" e le cabine "antirapina per banche". I risultati furono incoraggianti e portarono nel maggio 1987 ad una articolazione diversa della società che si trasformò in: Saima Agricola S.R.L. per le attrezzature agricole, Saima Meccanica S.p.A. per le cabine di verniciatura, Saima Sicurezza S.p.A. per le porte antirapina per banche. Alla fine del 1987 la Saima fu venduta, l'acquistò l'Amministratore Delegato, Moretti insieme con altri manager. Vennero acquistate le due aziende più significative, la Saima Meccanica e la Saima Sicurezza. Le cabine per le banche sono dette, in gergo, bussole. Dotate di metal detector furono richiestissime dal mercato interno ed esterno tanto da far diventare la Saima leader per la fornitura del controllo accessi per banche.



Presidente Paolo Moretti

Sport e sicurezza



Gestione degli accessi Saima Sicurezza è specializzata nella realizzazione di varchi per il flusso della folla negli stadi. Negli ultimi anni numerose commesse di prestigio



Decreto Pisanu I tornelli di Saima sono ispirati alle nuove norme sulla sicurezza negli stadi



Wembley National Stadium Il nuovo stadio di Wembley a Londra avrà una capienza di 85mila spettatori. I lavori sono in ritardo

Il presidente Moretti: "E' il nostro fiore all'occhiello, tra pochi giorni andremo a visitarlo"

A Wembley fa festa anche Arezzo

La Saima di Indicatore ha installato i 170 tornelli del nuovo stadio

AREZZO - (*m.a.*) Si alza il sipario sul nuovo stadio di Wembley e nei festeggiamenti per il taglio del nastro della megastruttura c'è anche un pizzico di Arezzo.

Sugli oltre cento tornelli conta persone che sono stati posizionati lungo il perimetro del tempio del calcio britannico c'è infatti la firma della Saima, l'azienda di Indicatore specializzata nella costruzione di questi marchingegni per la sicurezza. Sabato prossimo per l'inaugurazione risuonerà anche l'inno di Mameli - sarà la nostra Under 21 a giocare il primo match su quel mitico prato insieme ai pari età inglesi - e un po' di emozione magari la proverà anche chi quel gigante ha contribuito a costruirlo. "E' una bella soddisfazione - commenta l'ingegner Paolo Moretti che del gruppo Saima è il presidente - Sicuramente il lavoro che abbiamo fatto a Wembley rappresenta un po' il nostro fiore all'occhiello, un biglietto da visita che ci ha portato fortuna. Non è stata un'operazione di business, ma di immagine".

Sì, perchè dopo aver installato 130 tornelli e 40 pass per vip (strutture diverse, dotate di vetri, per controllare gli accessi nelle aree riservate dello stadio), negli uffici aretini sono piovute subito altre offerte dall'Italia e anche dall'estero: "Abbiamo inviato dei tornelli in Olanda e poi siamo stati contattati per collocarli allo stadio Olimpico di Roma", spiega ancora Moretti. L'operazione Wembley insomma ha portato fortuna, veicolando il nome dell'azienda di Indicatore in tutto il mondo. E i risultati non sono mancati.

Ma la Saima sabato nel tempio del calcio non ci sarà: "Non siamo stati invitati, siamo soltanto una delle tantissime ditte fornitrici che hanno partecipato ai lavori in questi anni, ma sicuramente tra qualche giorno andremo a visitarlo - commenta il presidente - visto che saremo presenti con la nostra azienda alla fiera della sicurezza che si terrà tra pochi giorni proprio a Wembley".

Un'occhiata tecnica, una visita interessata a quel gigante da 90mila posti, costato un miliardo e cento milioni di euro, coperto da un tetto che si apre e richiude nel giro di quindici minuti tenendo al riparo dalla pioggia gli spettatori e il campo e che è sovrastato da un grandioso arco di acciaio alto 133 metri e lungo 335. Tornelli tricolori dunque per questa opera faraonica, lo stadio più costoso e grande al mondo, progettato dall'architetto Norman Foster, che ha preso il posto del vecchio Wembley, un vero e proprio monumento del calcio mondiale.

E così se da una parte a Indicatore ci si gode l'evento, dall'altra si lavora per soddisfare le numerose commesse, arrivate dopo Wembley e dopo il giro di vite sulla sicurezza voluto dal governo in tutti gli stadi italiani. Settanta dipendenti - il gruppo ne conta centocinquanta - l'attività della Saima Sicurezza è legata alla produzione di meccanismi di sicurezza, quali ad esempio le cabine di accesso alle banche. In questi ultimi mesi è scoppiato il boom dei tornelli, con le società di calcio che stanno facendo la corsa a mettere in regola gli impianti. E così i dipendenti della Saima sono partiti un po' per tutta Italia. Da Bologna a Pescara, da Salerno a Firenze, da Bergamo a Udine: in tutti questi stadi gli ormai famosissimi e indispensabili tornelli portano la firma dell'azienda aretina. La stessa che potrà sempre vantarsi di aver partecipato alla costruzione dello stadio di calcio più grande - e costoso - del mondo.



Un po' di Italia a Wembley Sabato è in programma l'inaugurazione del nuovo stadio

Ponte a Chiani

Vince 121mila euro giocando al Lotto

AREZZO - Una giocata davvero da ricordare quella che ha portato nelle tasche di un aretino la bella sommetta di centoventunomila euro

Il bel regalo lo ha portato una schedina davvero fortunata al Lotto. L'anonimo giocatore ha fatto la sua puntata in una bar ricevitoria di Ponte a Chiani nei giorni scorsi e grande deve essere stata la sua soddisfazione quando ha notato che erano usciti quei quattro numeri sulla ruota di Milano. Una quaterna che gli ha regalato una cifra che si aggira intorno ai duecento milioni delle vecchie lirette.

la Repubblica
PALERMO

Dopo 4 anni arrestato per un colpo in banca a Trieste

Tradito dal pollice bandito in manette

UN'IMPRONTA lo ha incastrato, dopo che i poliziotti si erano messi sulle sue tracce, identificandolo attraverso un filmato. E' finito così in manette Giuseppe Filippone, 25 anni, palermitano, autore, insieme con tre complici rimasti sconosciuti, di un assalto in banca, avvenuto 4 anni fa a Trieste. Il commando riuscì a razziare 136 milioni tenendo in ostaggio sotto la minaccia di un tagliabalsa dieci tra clienti e impiegati. Filippone e i complici utilizzarono per la fuga una Fiat Uno rubata all'aeroporto di Ronchi dei Legionari.

Dalle statistiche elaborate dalla sezione antirapine della Squadra Mobile di Palermo, nonostante le cifre che hanno fatto balzare la città in testa alla classifiche delle rapine, gli assalti in banca sono sensibilmente diminuiti. «A far innalzare i numeri - spiega Filippo Gangeri, dirigente della sezione rapine della Mobile - sono le rapine in strada». I colpi in banca dai 59 del '97 sono infatti scesi ai 39 dello scorso anno. «Ciclicamente - dice Gangeri - tornano in azione le stesse bande. Soggetti che conosciamo e che una volta in libertà riprendono l'attività di rapinatori. Nonostante i nostri sforzi registriamo però una inadeguatezza dei sistemi di sicurezza delle banche». Recentemente un'azienda di Monreale ha lanciato sul mercato un sistema di lettura ottica delle impronte destinato ai clienti delle banche che prima di varcare la porta dell'istituto di credito verrebbero anche fotografati. Il sistema costa intorno ai 15 milioni ed è prodotto da un'azienda di Arezzo. «Effettivamente - conferma Giuseppe Rosselli, contitolare della Rec - abbiamo trovato delle resistenze da parte delle banche per riserve legate alla tutela della privacy. Ma la foto e le impronte, senza il nome, al quale può risalire solo la polizia con i propri archivi, non rendono identificabile immediatamente il cliente. I dati, oltretutto, rimangono in memoria per dieci giorni» «Un sistema del genere risolverebbe buona parte dei nostri problemi - dice Gangeri - La schedatura delle impronte combinata con i sistemi informatici di ricerca della polizia scientifica ci consentirebbe di risalire agli autori di un colpo in tempi brevissimi, senza contare l'effetto deterrente». *(e.b.)*

> In calo gli assalti in banca. Una ditta propone di registrare le impronte digitali di tutti i clienti

La società elettronica Mesa progetta sistemi di sicurezza per il riconoscimento del palmo della mano

E' aretina «l'industria» delle impronte digitali

Tutto può essere clonato ma non evidentemente l'impronta digitale. Quello del riconoscimento delle impronte lette dal palmo della mano è l'ultimo ritrovato elettronico in fatto di sicurezza. Oggi esistono sofisticati sistemi che sono in grado di confrontare la voce, la temperatura del viso, l'iride, il palmo della mano ecc. con discreti successi. Il sistema però che oggi darebbe le maggiori garanzie, ormai consolidato ed utilizzato da decenni è quello che si base sul confronto dell'impronta digitale. L'impronta lasciata dal polpastrello di un dito è così ricca di informazioni che si può affermare che non esistono due impronte uguali, neppure tra fratelli gemelli. Questi due fattori (ricchezza di informazioni ed unicità) consentono al calcolatore di elaborare un processo di riconoscimento ad altissimo grado di certezza.

Ad Arezzo la Mesa Srl si occupa da ormai quasi dieci anni di progettare e produrre tali sistemi di riconoscimento basati sul rilievo e successivo confronto delle impronte digitali. In questi tempi di grave delinquenza quotidiana, il mercato della «sicurezza» è in piena espansione in quanto sempre più questi sistemi trovano applicazione nei più svariati settori. Sono stati infoni utilizzati per il controllo degli accessi a luoghi pubblici, club privati, palestre, discoteche, nell'industria a protezione dei centri di progettazione o di elaborazione; nelle banche per i caveaux, per il cambio di assegni, per assicurare un accesso controllato; nei computers per garantire l'accesso solamente agli operatori. La Mesa srl in collaborazione con la Edis di Bologna, società editrice di riviste specializzate, ha promosso un meeting dal titolo «Privacy e biometria» che si terrà l'11 ottobre a Bologna con l'intervento di uno dei Garanti della Privacy, l'ing. Manganelli.

VIAGGIO NELLE AZIENDE CHE INNOVANO

AREZZO E' SPECIALIZZATA IN SISTEMI DI SICUREZZA, TRA I SUOI CLIENTI ANCHE BANCHE E AEROPORTI

Saima, l'azienda anti-portoghesi sui bus

– AREZZO –

I PASSEGGERI che viaggiano sugli autobus senza pagare il biglietto stanno mettendo in crisi le casse delle aziende di trasporto. La soluzione al problema la propone la Saima di Arezzo, azienda leader nel settore sicurezza il cui dispositivo anti-portoghesi «Tp-bus» ha debuttato a novembre a Perugia e, finita la sperimentazione, potrà essere adottato da chiunque ne faccia richiesta. Il sistema di sbarramento sui bus è simile ai tornelli degli stadi: per chi ha il biglietto la sbarra si alza, per chi ne è sprovvisto, rimane abbassata. Tentare di forzarla? Fa scattare l'allarme. Il «Tp-bus» è l'ultima tecnologia nata alla Saima Sicurezza che nella sede di Arezzo progetta, costruisce e commercializza porte antirapina, metal detector, varchi motorizzati e qualunque tipo di controllo accessi. Insieme alle società Saima Meccanica, che fa cabine di verniciatura e impianti industriali di verniciatura, e Mesa, che si occupa della parte elettronica cioè videoregistrazione e allarmi, la Saima Sicurezza costituisce una holding con 250 dipendenti, a cui si aggiungono i 600 addetti dell'indotto, e fattura settanta milioni di euro l'anno. Alla guida del gruppo, c'è l'ingegnere Paolo Moretti (**nella foto**).



Presidente, vi occupate di sicurezza da una trentina d'anni, in quanti Paesi siete presenti?

«Tutta l'Europa, gli Usa, Singapore».

Da quando c'è stato l'innalzamento dei livelli di sicurezza un po' in tutti i luoghi pubblici, avete avuto un aumento di richieste?

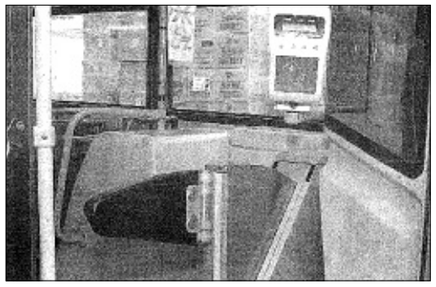
«Il nostro *core business* è con le banche, ma, per esempio, quando è stata approvata le legge per la sicurezza negli stadi in Italia, ne abbiamo attrezzati 27 su 34, e ora ci stiamo specializzando per il controllo delle uscite dagli aeroporti».

Cioè?

«Abbiamo un prodotto, già installato negli Stati Uniti, che controlla chi esce. Di solito ci sono molti buchi nella rete di sorveglianza in uscita e per questo noi installiamo bussole monodirezionali di sistema, così nessuno può tornare indietro».

Dove le avete messe?

«A Dallas, Atlantic City, nel Wisconsin, sono delle doppie porte monodirezionali che permettono l'uscita e non il rientro e nemmeno di lasciare un oggetto a un eventuale complice».



Per il «Tp-bus» avete avuto molte richieste?

«Non ancora, perché abbiamo l'autorizzazione del ministero dei trasporti e le omologazioni della motorizzazione ma dobbiamo concludere la fase sperimentale e poi potremo commercializzarlo».

Quanto costa un «Tp-bus»?

«Diciamo che in un anno si autofinanzia, perché l'evasione ufficiale dei biglietti è il 30%, ma in realtà è oltre il 50% e in un anno si recupera la spesa di installazione. Poi si ha un recupero di evasione che dura nel tempo».

La crisi si è fatta sentire anche nel vostro settore?

«Non come in altri, perché lavoriamo in un ambito di nicchia, ma nel 2009 abbiamo perso il 18% di fatturato. Nel 2010, però, abbiamo recuperato oltre il 10% e nel 2011 pensiamo di ritornare ai livelli del 2008 che è stato un anno eccezionale».

Progetti futuri?

«Espanderci in India e Cina, i mercati del futuro».

Francesca Cavini

In un paesino in provincia di Arezzo un'impresa con 32 dipendenti produce sistemi di identificazione con la biometria



La piccola rivoluzione del "Biodigit": il dito al posto delle chiavi in casa e ufficio

dal nostro inviato
CORRADO GIUSTINIANI

AREZZO - Si chiama Zucchetti, ma quel cognome al vezzeggiativo non rende merito alla sua massa cerebrale. Franco Zucchetti, ingegnere elettronico con un trascorso di dieci anni in Fiat, è l'uomo che ha introdotto in Italia la biometria, la misurazione del corpo umano come sistema di riconoscimento. L'industriale dei polpastrelli, l'imprenditore delle impronte. La sua principale invenzione, *biodigit*, aveva spopolato nelle banche, alle prese con metal-detectors che non riuscivano a rilevare coltellini, veri appuntiti e altre rudimentali armi, sempre più usate dai malviventi. E' un apparecchietto rilevatore con microtelecamera incorporata, sul quale, una volta entrato nella bussola antirapina di una banca, appoggi il dito indice e, se hai cattive intenzioni, ci lasci il, inconfondibile, la tua firma».

Un lancio fatiscoso premiato dal successo, (con quasi mille sistemi venduti in ogni angolo del pianeta). Poi, nel dicembre del 2000, la doccia fredda: Stefano Rodotà, Garante della Privacy, blocca il prodotto, "in quanto "lesivo della dignità umana". Ma proprio il 1 ottobre scorso, la bella notizia: l'Authority fa marcia indietro e, per dirla con un verbo correndo ma efficace, "sdogana" *biodigit*, a patto che solo poliziotti e magistrati abbiano accesso "in chiaro" alle informazioni cifrate e che, dopo una settimana, tutti quei dati vengano integralmente cancellati.

Una telecamera riconosce l'impronta del polpastrello e la temperatura. Tutte le applicazioni



Per incontrare Zucchetti devi raggiungere un paesino nei dintorni di Arezzo dal nome quasi profetico, per il business che lui andava ad impiantare: Indicatore. La Mesa, l'azienda che ha fondato nel 1992 e di cui è amministratore unico, ha sede in una casupola gialla, accovacciata sotto a un complesso industriale di ben altre dimensioni. Lì dentro lavorano in 32, poco meno della metà laureati. Per aprire la porta a vetri dall'esterno, l'accompagnatore solleva uno sportellino sul citofono e infila dentro il dito indice: la porta scatta. E' *biohome*, sistema inserito in pacchetti più sofisticati, e già venduto a decine di clienti, da Prada a Nikì Lauda, per la sede alla Malpensa della sua compagnia aerea.

Domanda: e se sono costretto ad aprire perché alle spalle c'è uno che mi punta una pistola? Risposta: in questo caso inserisco non l'indice ma un altro dito. Il sistema recepisce il messaggio, la porta si apre, ma nello stesso tempo scatta un allarme silenzioso. E ancora: se appoggio il dito di una persona autorizzata all'ingresso, per poter entrare a mia volta? Risposta: il sistema riconosce un polpastrello senza vita e in quel caso non apre.

In una saletta al primo piano sono raggruppati tutti i prodotti di punta dell'azienda. Ecco *biologon*, un dispositivo a impronta digitale che si applica al computer e che sostituisce la password, con garanzie di sicurezza infinitamente maggiori. Costa 700 mila lire ed è richiesto anche per l'*home-banking*, cioè per tutte quelle operazioni finanziarie che si possono fare da casa. A proposito, cari lettori, sappiate che qualsiasi Security manager di un'azienda, qualsiasi ingegnere informatico, qualsiasi ragazzo di 16 anni che sappia scaricare un programma degli hacker da Internet, è in grado di by-passare la vostra password nel giro di un minuto.

Terza invenzione, dal futuro in discesa, *biosmart*. Stavolta sull'apparecchietto con microtelecamera che riprende l'impronta digitale, c'è anche una fessurina, per inserire una smart-card sulla quale è già stata registrata la mia impronta. Devo cambiare un assegno in una sede bancaria diversa da quella abituale? Posso dimostrare con certezza che sono proprio io il titolare di quella carta di riconoscimento. E' probabile che di qui a qualche anno tutti i bankomat saranno muniti di *biosmart*, già adesso usata dagli ispettori delle Poste per accedere a tutte le sedi distaccate e ai vari caveaux, e forse un giorno estesa anche all'Enel, per il controllo delle cabine.

Tutti questi sistemi di sicurezza, destinati al riconoscimento di persone autorizzate, non hanno mai scatenato i fulmini del Garante della Privacy. Il problema è nato con *biodigit*, il prodotto acquistato dalle banche, perché destinato all'intero pubblico, con funzioni di deterrenza. Ma ecco Franco Zucchetti, un sessantaduenne asciutto ed elegante, il cui tormese un po' cantilenoso non è stato scalfito da dieci anni di Toscana. «L'idea delle impronte digitali come sistema di riconoscimento è nata quasi subito - racconta - e il nostro primo brevetto di *biodigit* risale al 1993».

E spiega quel "quasi" perché in realtà Mesa iniziò con lo sperimentare un congegno un po' artificioso per regolamentare le code nei pubblici uffici, contro il commercio illecito dei numeretti. All'ingresso avresti messo il palmo della mano su un piatto speciale, che prendeva alcune misure e decretava il tuo turno. «In America aveva avuto successo per ridurre le frodi alle mense universitarie. Ma era un sistema troppo poco affidabile». Le impronte digitali, invece, sono di una sicurezza assoluta: diverse persino in due fratelli gemelli, e immutabili nel corso della vita, come scoprì sir Francis Galton, cugino di Charles Darwin, nel lontano 1888. Lo stop di ordinazioni causato dall'Authority sarà costato almeno tre miliardi alla piccola azienda aretina, leader di mercato. Ma adesso gli affari riprenderanno a gonfie vele, anche perché la strage dell'11 settembre ha fatto salire in ogni azienda una febbre da sicurezza. Non tutto il male vien per nuocere, pensa, ma non dice, l'ingegner Zucchetti.

A Ferrara una mostra propone strumentazioni all'avanguardia nel campo dei sistemi di sicurezza

Tutti in Fiera contro il crimine

FERRARA — Malgrado la defezione del ministro dell'Interno, Gerardo Bianco, e del questore di Napoli, Antonio Manganelli, affaccendati con impegni governativi, è decollata ieri alla Fiera di Ferrara con ospiti di prim'ordine la prima edizione di Krimen, Missione possibile, servizi tecnologie, prodotti e convegni sui sistemi di sicurezza.

Una manifestazione, unica nel suo genere in Italia, rivolta a chi, forze dell'ordine e non, si trova a dover combattere il crimine organizzato nelle sue diverse forme. Ecco dunque che fino a domani saranno in mostra al quartiere fieristico ferrarese (40 gli stand per una cinquantina di operatori) strumentazioni tra le più sofisticate e tecnologicamente all'avanguardia. Passeggiando per le sale di Krimen come dentro a un film di spionaggio ecco il sistema di apertura di porte e cancelli non più tramite chiave o scheda ma per mezzo della lettura dell'impronta digitale la cui immagine una volta carpita viene immediatamente trasformata in un codice per evitarne, per motivi di privacy e sicurezza, la riproduzione. Più scontati, ma sempre d'effetto, lo zainetto che nasconde due telecamere e il furgoncino attrezzato (costo degli strumenti un miliardo) per la bonifica da intercettazioni informatiche, telefoniche e ambientali. Per chi poi vuole evitarle, c'è sempre la possibilità di farsi allestire una "camera tempest": al prezzo che oscilla da due a dieci miliardi custodisce i segreti delle formule e dei progetti di multinazionali. Ma a Krimen sono arrivate anche le armi: da quelle per il tiro al bersaglio da 300 metri come la carabina americana H-S Precision (12 milioni compresa l'ottica) alle rivoltelle con il fusto color fuxia o bluette.

Integra lo spazio espositivo un nutrito programma di convegni. Ieri, sul tema «Le istituzioni e la criminalità organizzata» sono intervenuti il generale, senatore Luigi Ramponi, il generale dell'Arma Luciano Francini, il comandante del primo reparto dei Ros (Raggruppamento organizzativo speciale) dei carabinieri, Mauro Obinu; il colonnello della Guardia di Finanza, Umberto Rapetto e Mino Faralli, vice presidente dell'Associazione italiana professionisti della sicurezza. Sul tavolo temi di intramontabile attualità: il controllo del territorio, innanzitutto, che non è soltanto una questione di organici potenziati, ma soprattutto di metodo. In un intreccio tra attività di prevenzione, attività informativa e vigilanza contro le emergenze di Ecomafia, dei traffici di organi, armi, l'escalation dei pirati informatici... L'ufficiale dei Ros, Mauro Obinu, ha tracciato il Dna delle organizzazioni mafiose: Cosa Nostra, 'Ndrangheta, Camorra e Sacra Corona Unita.

«Mafie in crisi di identità — ha spiegato il colonnello dei Ros —, in fase di ristrutturazione, ma sempre al lavoro per riconsolidare il carisma sul territorio e alla ricerca di nuove aggregazioni e sinergie». Anche attraverso strategie con organizzazioni criminali dell'Africa del nord e dell'Est Europeo e sempre a caccia di nuove alleanze e referenti politico-amministrativi. Ma se le indagini condotte in stretto contatto con l'autorità giudiziaria, non tengono conto delle proiezioni dibattimentali si rischia di lavorare per niente.





COME FUNZIONA L'utente entra sul bus, convalida il ticket o il «cancelletto» si alza



Piazza IV Novembre e Corso Vannucci: da oggi il divieto alle auto è operativo

DA OGGI è ufficiale. Non si potrà più transitare e sostare in Piazza IV Novembre e Corso Vannucci. Il provvedimento, deciso dalla giunta ieri pomeriggio, sarà operativo con l'istituzione della segnaletica ma soprattutto con un pilomat da posizionare all'intersezione di via Calderini con piazza IV Novembre. Le deroghe riguardano i veicoli per raggiungere aree interne e garage, di pubblica sicurezza e soccorso, la pulizia delle strade e raccolta di rifiuti, i mezzi di pronto intervento, le auto dei matrimoni con apposita autorizzazione. Il carico e scarico merci, pubblico interessi e artigiani potranno entrare e sostare solo dalle 6 alle 10.

«Portoghesi» sui bus: sono 3.500 al giorno

Da mercoledì tornelli anti-furbetti. L'Apm punta a recuperare 600mila euro

— PERUGIA —

L'OBIETTIVO è stanare i 3.500 «portoghesi» che ogni giorno, a Perugia, usano bus e minimetrò senza pagare il biglietto. Lo scopo è recuperare quei 600mila euro (ma forse sono parecchi di più) che ogni anno mancano nelle casse dell'Apm. Ecco perchè da mercoledì prossimo sulla linea 5 (Santa Lucia - piazza Partigiani) sarà montato il primo tornello: perché potrà salire sull'autobus soltanto chi ha il biglietto o l'abbonamento. Chi è senza non potrà fisicamente entrare, perchè il cancelletto non si aprirà. E' intanto il caso di dire che ogni giorno sono 35mila quelli che usano i mezzi pubblici a Perugia e che il dieci per cento però non paga il biglietto. I controllori a loro volta fanno 16mila multe all'anno, ma solo uno su tre paga. Tradotto vuol dire che vengono stanati 43 «portoghesi» al giorno, poco meno di uno su cento passeggeri non paganti. Un po' pochini non c'è dubbio. E allora ecco a voi i tornelli.

«QUESTO è un punto qualificante del servizio di trasporto pubblico in un momento complicato di tagli e di crisi — ha detto l'assessore alla Mobilità, Roberto Ciccone —. Voglio chiarire un aspetto: il Comune non taglierà le linee, ci sarà piuttosto una razionalizzazione del servizio. Nessuno insomma resterà a piedi, né in centro e tantomeno in periferia. Manterremo il biglietto unico («Up»): è un segnale forte che vogliamo dare anche in vista di Umbria Tpl (azienda unica del trasporto), visto che si parla tanto anche di ticket unico in Umbria. Questa dei tornelli — ha aggiunto — è una misura equa, giusta e chiara che ci chiedono in tanti. E' la prima a livello nazionale e per questo chiederemo un contributo anche al Ministero dei trasporti». Il presidente di Apm, Giovanni Morico-ni, si è lamentato del fatto che il progetto è stato rallentato dalla burocrazia. «Ci ha fatto perdere un anno — ha spiegato —. Questo, infatti, è un progetto che non è mai stato portato a compimento in nessuna città italiana». Dopo la linea «5» toccherà alla «R» e poi alla «C». Complessivamente saranno dieci gli autobus in cui verranno montati i tornelli dell'azienda Saima nelle prossime settimane. Come funzioneranno? Semplice. Si potrà salire sul pullman soltanto dalla porta anteriore e perchè il tornello si apra sarà necessario convalidare il biglietto o passare l'abbonamento davanti alla macchinetta. Naturalmente sono salvaguardate le norme di sicurezza, come l'apertura forzata in caso di emergenza, o il blocco se qualcuno restasse incastrato perché c'è troppa gente.

michele nucci

I NUMERI

Sedicimila multe l'anno
Scovato solo un passeggero su cento tra chi non paga

La 'signora dei tornelli' blinda la metrò di Roma

Saima sempre più leader nella sicurezza

di PIERO SCORTECCI

LA SIGNORA dei tornelli ha tagliato un altro traguardo. Saima, azienda aretina specializzata nella realizzazione di strutture per la sicurezza, ha appena vinto la gara di appalto per il controllo accessi della metropolitana di Roma. E il sindaco della capitale, Walter Veltroni, ha mandato i suoi complimenti per l'importante lavoro assegnato a un'azienda italiana che opera su scala mondiale. Saima, balzata all'onore delle cronache dopo il decreto che ha inasprito la sorveglianza negli stadi italiani, ha già dotato di tornelli il nuovo stadio di Wembley a Londra e altri importanti stadi d'Europa. Adesso anche la metropolitana romana usufruirà dei sistemi di sicurezza d'avanguardia firmati dall'azienda aretina che si sta imponendo a livello internazionale come leader nel campo della metalmeccanica dei sistemi di sicurezza.

LA NOTIZIA è filtrata nel corso della visita di una delegazione dell'Associazione imprenditrici e donne dirigenti d'Azienda (presieduta dalla dottoressa Orietta Malvisi Moretti) alla grande mostra di Piero della Francesca. Un appuntamento che si abbina oggi a visite in aziende che fanno dell'imprenditoria innovativa il loro cavallo di battaglia. Le socie di «Aidda» saranno dunque in Saima, ma prima ancora faranno tappa nell'azienda agricola di Paola Butali, a Cerreta, nei dintorni di Arezzo. L'attività, con il marchio «Cuore d'Etruria – Il sapore della salute», dalla produzione di latte si è estesa, da circa dieci anni, all'allevamento di 700 struzzi dei quali la produzione utilizza, per uso alimentari e non, sia le uova che la carne e il pellame.

LA VISITA
Delegazione donne imprenditrici anche nel regno degli struzzi targato Butali

La lavorazione della carne consente di ottenere anche un prosciutto di struzzo di cui l'azienda è unica produttrice in Italia. «La carne di struzzo ha un alto valore dietetico per il suo contenuto di omega 3» spiega Paola Butali che annuncia una nuova collezione di pelletteria (accessori, scarpe, borse, cinture) di pelle di struzzo che sarà presentata a febbraio con il nome di «Anila».


SICUREZZA I tornelli previsti dal recente decreto contro la violenza negli stadi

AZIENDE

INNOVAZIONE E' il campo dove alcune imprese aretine si stanno distinguendo anche attraverso il successo in appalti internazionali

NEGLI STADI I cosiddetti tornelli sono stati realizzati da Saima anche per il nuovo stadio di Wembley e per tanti templi calcistici italiani

VELTRONI Il sindaco di Roma si è complimentato con la società aretina che curerà l'intero sistema degli accessi alla metropolitana

L'azienda aretina Saima ha raddoppiato le commesse

A Indicatore il tornello è un affare

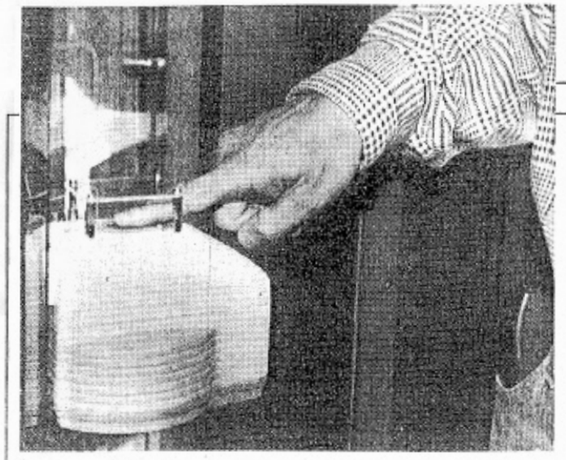
AREZZO (*m.a.*) - Se l'Arezzo, intesa come società di calcio, fa discutere mezza Italia dopo la decisione di contestare di fronte al Tar la penalizzazione piovuta dalla giustizia sportiva, c'è un'altra Arezzo, quella imprenditoriale, che si trova al centro dell'attenzione dopo le nuove misure di sicurezza adottate in tutti gli stadi. Gli ormai famosissimi tornelli, quei marchingegni dove tutti i tifosi devono passare muniti di biglietto e documento d'identità, vengono costruiti infatti anche da una ditta di Indicatore, la Saima, specializzata nella costruzione di sistemi tecnologici per la sicurezza.

"Le richieste sono raddoppiate - spiega Orietta Malvisi Moretti, responsabile marketing dell'azienda che opera tra Arezzo e Firenze - e stanno arrivando un po' da tutta Italia. Diciamo che se prima producevamo una cinquantina di tornelli alla settimana, oggi ne dobbiamo preparare almeno un centinaio". E queste strutture in acciaio, alte almeno un paio di metri e con un costo che si aggira intorno ai diecimila euro l'uno, vengono prodotte proprio a Indicatore, nella ditta dove lavorano una sessantina di dipendenti.


Tornelli Prodotti ad Arezzo

Le commesse stanno già partendo per le direzioni più svariate. Da Bologna alla vicina Firenze fino ad arrivare a Brescia e le richieste non mancano, neanche dall'estero. Senza tornelli gli stadi rimangono chiusi ed allora ecco che tutte le società corrono ai ripari. Ma la Saima - la sigla sta per Società Aretina Industria Macchine Agricole - che vede al timone l'imprenditore Paolo Moretti, negli ultimi anni ha consegnato i propri prodotti in Italia e nel mondo. "I nostri tornelli - conferma Orietta Malvisi Moretti - si trovano all'Olimpico di Roma, a Messina, Cesena, Palermo e Siena". Il fiore all'occhiello è però rappresentato da uno stadio inglese: i tornelli made in Indicatore si trovano addirittura a Londra, al mitico stadio di Wembley.





cronaca Torino PAGINA VII
☐ la Repubblica
martedì 31 maggio 1994

Il San Paolo sperimenta un nuovo sistema di sicurezza

L'impronta anti-rapina

PRELEVARE le impronte digitali prima della rapina. E questo il senso del sofisticato marchingegno installato, ieri, presso la filiale «40» dell'Istituto San Paolo di Torino, in via Madama Cristina 121/a. Tutti i clienti, nel momento in cui restano «prigionieri» all'interno della porta a bussola, sono costretti ad appoggiare il dito indice su un lettore di impronte digitali. Solo dopo questa operazione, l'altra anta della porta si apre consentendo l'ingresso nei saloni della banca.

Si tratta di un sistema di sicurezza ancora in una fase sperimentale, assicurano fonti del San Paolo, da abbinarsi, comunque, agli altri sistemi tradizionali, come le videocamere e le casse ad erogazione limitata di denaro.

Allo studio, da parte dei professionisti della sicurezza San Paolo, l'uso che si farà poi dell'archivio delle impronte. Non esistono, al momento, problemi giuridici (questo sistema potrebbe costituire una sorta di schedatura), in quanto i dati sarebbero esclusivamente a disposizione dell'autorità giudiziaria.

Venerdì 15 ottobre 2010 IL GIORNALE dell'UMBRIA
Perugia



» Validazione del biglietto al tornello (Foto Settonce)

Bus con il tornello a bordo: da mercoledì circolerà sulla linea "S"

PERUGIA - Tornelli sui bus, una manovra dell'Apm che consentirà, a regime, un recupero dell'evasione di 600mila euro, per le linee urbane (se fosse esteso su quelle extra 1 milione). Inizierà a circolare mercoledì il primo bus (linea S) con il tornello a bordo, una fase sperimentale che a breve si estenderà ad altri 10 bus. Installato sulla porta di accesso, quella anteriore, servirà a far salire solo coloro che sono muniti di titolo di viaggio valido (biglietto e abbonamento). Un sistema che servirà ad abbattere i "portoghesi", un fenomeno stimato intorno-entro al 10 per cento.

Sabato 9 gennaio 1999
il Giornale della Toscana

ECONOMIA

Aprire casa con l'indice

Un lettore di impronte per evitare furti e rapine

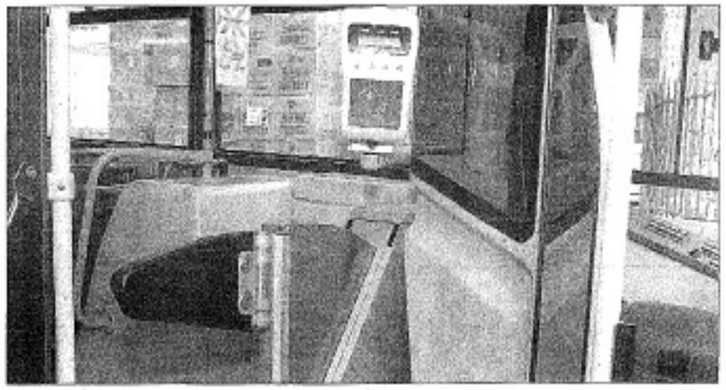
Al posto della serratura un lettore di impronte digitali che non lascia via di scampo ai visitatori indesiderati. È l'ultima novità della Mesa, la società aretina del gruppo Saima che dal 1988 opera nel settore dei sistemi integrati per la sicurezza. Il nuovo «gioiello» si chiama Biohome e rientra fra i sistemi di riconoscimento biometrico prodotti dalla Mesa e già utilizzati da istituti bancari, aziende, enti, ministeri, supermercati e negozi. La versione domestica di questo sistema permette di avere un infallibile antifurto in casa propria senza dover ricorrere a scomode chiavi, badges, passwords o codici personali. Oltre alla chiave biometrica per abitazioni, infatti, la Mesa produce anche Biodigit (un sistema di memorizzazione di impronte digitali e immagini),la Biokey per il controllo accessi, la Biopassword che consente l'accesso all'uso del personal computer soltanto a persone abilitate e, infine, il Bioidentikit per la registrazione di dati personali e per l'identificazione di una persona. Il lettore di impronte si presenta come un mouse con alla sommità una sagomatura sulla quale poggiare il dito: uno strumento che, al contrario di chiavi o parole d'ordine, non si può dimenticare, non può essere rubato e neppure contraffatto. Il prodotto è stato interamente progettato e realizzato in Italia, come sottolinea l'amministratore unico della società, l'ingegner Franco Zucchetti. «Sono circa cinque anni che applichiamo la biometria ai sistemi di sicurezza - prosegue - e recentemente, invece che importare brevetti da altri paesi come gli stati Uniti, abbiamo deciso di essere autonomi realizzando il prodotto interamente nel nostro paese. Con Biohome - spiega Zucchetti - finisce la fastidiosa preoccupazione di perdere le chiavi di casa o di temere che persone estranee entrino con passpartout o con chiavi falsificate. Solamente i familiari sono riconosciuti ed appoggiando il proprio dito possono comandare l'apertura della porta. Il sistema garantisce così un controllo automatico degli accessi ad aree riservate ed un valido deterrente antifurto e antirapina con un costo di listino di circa un milione e 500 mila lire». Fra le varie applicazioni dei sistemi biometrici a fare la parte del leone sono, però, quelle destinate al controllo degli accessi e alle rilevazioni delle presenze. «La nostra maggiore fetta di mercato - aggiunge l'ingegnere - è rappresentata dale grosse industrie che richiedono i controlli biometrici per il rispetto dei turni di lavoro da parte del personale. A richiedere questo servizio sono poi le banche e, recentemente, anche le discoteche che utilizzano questi lettori per limitare l'accesso ai privèes o per impedire eventuali furti nei guardaroba. Fra un po' di tempo - conclude - anche in Italia ogni cittadino riceverà una carta sanitaria personalizzata: questi moderni sistemi di identificazione serviranno quindi anche per conciliare il dirtto alla privacy con gli obblighi di trasparenza, proteggendo alcuni dati particolari con accessi personalizzati».

20 CORRIERE PERUGIA
Venerdì 15 Ottobre 2010

La novità Via alla sperimentazione dell'Apm. L'assessore Ciccone: guerra ai furbi

Da lunedì i bus contro i portoghesi

Tornelli, telecamere e personale sulla linea S: 600.000 euro di recupero



PERUGIA - Dopo l'aumento della tariffa del biglietto da un euro a un euro e mezzo, arrivano anche gli autobus con i tornelli (nella foto di Coli). Tempi duri per gli utenti di Apm, l'Azienda perugina della mobilità, soprattutto per coloro che sono abituati a salire sugli autobus senza biglietto. A breve, infatti, partirà la sperimentazione del primo mezzo di trasporto locale dotato del dispositivo Tp Bus (Tornello per il controllo degli accessi su autobus), sviluppato dalla società Saima in collaborazione con Apm. Un progetto in cantiere dal 2008 e che vede la città di Perugia capofila a livello nazionale nel contrasto all'evasione tariffaria con l'installazione di tornelli.

La partenza Si parte con la linea S che collega Santa Lucia (zona universitaria dove ha sede la facoltà di Ingegneria), Ramboccio, stazione Fontivegge e piazza Partigiani, per poi estendere il nuovo sistema alle linee L e C, fino ad un totale di dieci autobus dotati di tornelli. Un'iniziativa come ha sottolineato durante la presentazione del primo autobus con tornello(a) è svolta nella sala Vaccara di Palazzo dei Priori) l'assessore comunale alla mobilità Roberto Ciccone, "non ci possono essere utenti che si sentono Yassi' o altri che invece si sentono Yarbi'. Si tratta di una misura di equità e di giustizia tra i cittadini".

L'intervento "Passiamo vantarci di aver capito per primi il problema - ha aggiunto l'assessore Ciccone - e questo metodo, installato per il momento sulla linea S, servirà a comprendere meglio la sua efficacia e la sua funzionalità". Da lunedì, quindi, sulle linee S ci può salire solo dalla porta anteriore muniti di biglietto, basta convalidarlo, o di abbonamento, bisogna avvicinarlo all'obliteratrice, in questo modo si attiva il tornello permettendo il transito dei passeggeri.

Un primo mezzo apripista per un progetto ambizioso che parte da qui

Il recupero Apm da questa operazione spera di poter combattere l'evasione tariffaria e recuperare su base annua circa 600mila euro per le urbane, che a fronte del dato nazionale fornito da Asstra (Associazione nazionale che riunisce le aziende di trasporto pubblico locale) l'evasione tra servizi urbani ed extraurbani ammonta a circa 480 milioni di euro.

Consolazione "A Perugia l'evasione tariffaria non è altissima rispetto al dato nazionale - ha spiegato il presidente di Apm, Giovanni Morizzoni - rimane entro il 30 per cento. Non si tratta di un problema economico ma di giustizia e correttezza nei confronti dei cittadini che pagano".

Le telecamere Per gestire questa fase di avvio della sperimentazione, inoltre, è prevista l'installazione di telecamere all'interno degli autobus e la presenza di personale a bordo. Le 70 fermate della linea S, infine, per informare la cittadinanza dell'installazione del nuovo dispositivo saranno dotate di cartelli con la scritta: "tornelli antievasione". Un'importante operazione per l'Azienda perugina della mobilità che conta 35 mila passeggeri giornalieri e che redige 16 mila verbali all'anno, di cui solo il 30 per cento va a buon fine. Una volta avuta l'autorizzazione definitiva dal Ministero dei trasporti per il buon risultato della sperimentazione si procederà all'installazione dei tornelli su tutti gli autobus.

Rosaria Parrilla

Come funziona

Chi è senza biglietto o abbonamento sta fuori

PERUGIA - Il Tp Bus è un sistema automatico per il controllo degli accessi agli autobus, il cui dispositivo impedisce l'accesso senza titolo di viaggio (biglietto o abbonamento). Il cuore di una struttura fissa e da un'asta, composta da due parti, la cui apertura viene attivata dal sistema di obliterazione di bordo. Una volta avvenuta la validazione del biglietto o dell'abbonamento, infatti, l'asta si ritrae all'interno della struttura per consentire il passaggio dell'utente e subito dopo si stabilizza. Il Tp Bus è dotato anche di tutte le necessarie misure di sicurezza, tra le quali, il rispetto della normativa in termini di apertura dei sistemi in situazioni di emergenza con esclusione del mezzo; l'utilizzo di materiali che rispettino la normativa vigente per i mezzi adibiti al trasporto pubblico; la facilità di sblocco e di rimozione in caso di danneggiamento da atto vandalico; e la struttura e le parti componenti sono realizzate con materiale ossidico e antiurto. In caso di emergenza è possibile, da parte del personale a bordo, sbloccare tramite il sistema: l'autista dell'autobus avverte il passeggero di scendere, che si trova in prossimità del posto guida, e l'asta si libera. Così l'asta può essere orientata a sporgere nella direzione di uscita, in entrambi i sensi, e si attiva un segnale acustico-luminoso di allarme, inoltre, si libera il passaggio.

La società aretina che produce apparecchi elettronici che riconoscono le persone al centro del convegno di criminalistica

Mesa, la sicurezza del futuro è nelle impronte digitali

Ci rifacciamo al 1994 al secondo congresso nazionale di criminalistica a Firenze quando l'amministratore unico ingegner Zucchetti della società aretina Mesa, ha presentato una relazione sulle varie tecniche «biometriche». Già da allora sono emersi molti punti a favore del sistema basato sull'impronta digitale. Il tema è ora di grande attualità. In questi giorni la parola «sicurezza» è sulla bocca di tutti, dai politici ai magistrati, dalle forze dell'ordine ai cittadini esasperati. La tecnologia in questo caso cerca di rendere un servizio offrendo sistemi sempre più efficaci per individuare e riconoscere in modo certo le persone sia in situazioni lecite sia in seguito ad atti criminosi. E come sempre avviene in un momento di forte richiesta del mercato, nasce un'offerta altrettanto larga da parte dei produttori. E la Mesa è una delle aziende specializzata nel progettare e produrre questi sistemi.

«Le parti del corpo umano — conferma l'ingegner Zucchetti, oggi anche docente del corso di laurea in «Security management» dell'università di Bologna — che più si prestano a questo scopo sono il volto, l'occhio, la mano, le dita ed il palmo (impronte digitali), l'orecchio e le labbra. La scelta del sistema deve avvenire in considerazione di diversi parametri quali: l'affidabilità, velocità del processo di riconoscimento, invasività (disturbo che si arreca alla persona interessata), facilità d'uso, unicità (probabilità che due persone abbiano la stessa caratteristica biometrica), vulnerabilità alla frode. E il riconoscimento dell'impronta digitale è il più sicuro di tutti gli altri sistemi. Non per nulla è il sistema più diffuso, utilizzato dalle forze dell'ordine di tutto il mondo. Anche per entrare in casa presto butteremo via le chiavi: basterà una leggera pressione del proprio dito».

essecome International magazine

Saima Sicurezza, spécialisée dans les systèmes pour l'augmentation des visiteurs dans les banques, suivant les critères du project MINIC92, a produit le Mini-Commodoor, un monobloc a dimensions réduites particulièrement adapte aux petites agences bancaires. C'est un sas autogéré qui a bénéficié de te fiabilité du projet EL85 relatif au modèle Elettra et des fonctions du projet COMD90 du modèle Com-modoor qui est équipé du système permettant l'accès des fauteils roulants pour personnes handicapées. La grande nouveauté du projet consiste dans l'utilisation de deux portes comme celles du projet COMD90, l'ouverture de ces portes est sensiblement égale a celle du modèle Elettra, environ 65 cm., par conséquent leurs dimensions et leurs poids on été considérablement réduits. Dans le projet MINIC92, comme dans tous les autres projets, sont appliquées les normes CEE 84/ 592 et 85/312 limitant l'énergie cinétique des portes motorisées à un maximum EC= IOJ et la puissance de verrouillage à FE15 ON. Le progrès fondamental de projet MINIC92 réside dans la mise en oeuvre simultanée de deux portes qui totalisent 40 kgs et couvrent un arc de 63 cm en lieu et place d'une porte d'environ 80 kgs couvrant le même arc que celles d'Elettra.

No sneaking past this security line



Fliers moving through "pods," portals that prevent reentry into secured areas of Atlantic City's airport, above. The measure has been touted for airports such as Newark Liberty, below, site of a recent breach.

Would A.C.'s solution work at Newark?

By TOM DAVIS
STATE HOUSE BUREAU

New Jersey has an airport where people can't sneak into a restricted area by simply slipping under a rope or a ribbon.

Instead, Atlantic City airport has glass-enclosed, 8-foot-high tubes with sliding doors - like something out of a "Star Trek" set - that could have prevented a security scare that happened at Newark last month.

The state-of-the-art system has become a model for airport security that some say should be replicated at the region's major transportation hubs - including Newark, which relies mostly on security guards to protect access points.

An exit point in Terminal C at Newark was left vulnerable last month when a Transportation Security Administration guard left his post, allowing a Piscataway man to slip under a ribbon and enter a restricted area.

"What happened in Newark couldn't have happened here," said Sharon Gordon, a spokeswoman for the South Jersey Transportation Authority, which operates Atlantic City International Airport.

Newark Liberty International Airport's operator, the Port Authority, said Atlantic City can use the security sys-

See AIRPORT Page A-6



A heavier load

	Annual passengers	Terminals	Security checkpoints
Newark	35 million	3	9

Airport: Maker of portals insists they could work at Newark

From Page A-1

tem because it handles only 1,5 million passengers a year one-twentieth of Newark's annual load.

"If s not a solution that would work for us," said Ernesto Butcher, chief operating officer of the Port Authority. "The kinds of solutions that smaller airports are finding are remarkable, but you can't use them at other places."

Others, however, say an airport that draws more than 30 million users a year should rely on more than ribbons, security guards and less-secure devices to prevent terrorists from slipping through and posing harm to passengers.

"It just seems basic - either double the manpower or put some physical barrier up," said Matthew Ziemkiewicz, president of the National Air Disaster Alliance, a non-profit advocacy group.

Federal officials say they, too, are encouraging large and small airports to take chances on new technology. The only other place that uses the "exit-lane portals" is Juneau International Airport in Alaska, which handles about 400.000 passengers each year.

"Our airports are partners in security," said Ann Davis, a spokeswoman for the Transportation Security Administration. "We certainly encourage our airport, partners and airlines to test new technologies that improve security."

The portals - nicknamed "pods" by Atlantic City airport officials - are simple and cheap and could be effective at fanneling the crowds of exiting people at larger fecilities, said Kevin Rehmann, the airport's security and operations manager.

Walk into the tube, a glass door shuts behind you. Three seconds later, a second door opens, so those getting off a flight can get to the baggage claim area. The door then closes, stopping anyone from reentering.

Upon entry, a recorded voice says, "Door opens automatically," and then announces, "Welcome to Atlantic City International Airport" before ushering the passenger out of the portal.

"If s worked out well for us - it's been very good,"Rehmann said.

Each portal normally costs about $100,000 - though the South Jersey Transportation Authority received the five portals for fee because the airport is a US. Department of Homeland Security testing ground for technology.

The portals' manufacturer, Eagle Security Group of Long Island, N.Y., however, insists it could make the system work at Newark and accommodate the heavy passenger traffic.

"We could put it in any configuration they want," said Steve Telano, co-owner of Eagle.#

"We could work out any problem. We could conquer any problem."

Newark, instead, mostly relies on TSA security officers who, the Port Authority believes, have proven to be effective. What happened in January, Butcher said, "doesn't happen all the time." The security officer, Ruben Hernandez, was placed on administrative leave after Haisong Jiang, 28, of Piscataway was arrested and charged with defiant trespass. Within the past month, waist-high glass dividers ware installed to separate the entrance and exit lanes at Terminal C's security checkpoints.



Installing the portals could create a "bottleneck" for the thousands of Newark's daily passengers as they try to squeeze, one at a time, through a series of narrow tubes, Butcher said.

The throngs of passengers could be at risk if a mechanical failure occurs as they're trying to jam through the 32-inch-wide sliding doors, Butcher acknowledged.

Such issues, he fears, could also create even longer lines at the nation's most-delayed airport.

"The ability to move people through'is as critical as it is getting them on the planes," Butcher said.

The Air Transportation Association of America agreed that the portal technology could ham Newark more than help.

"You don't want anything that slows the travel process, and we don't want anything with added cost without significant security benefit," said Steve Castelveter, a spokesman for the association.

A better solution, Butcher says, could come from a $325 million renovation project at Newark's Terminal B that will ease overcrowding on passenger security cheek lines during peak travel times.

The expanded hallways will include shops, restaurants and lounges, as well as reconfigured security check points that add more lanes.

Physical walls will separate the entry and exit lanes, reducing the possibility of a breach like the one on Jan 3, said Ron Marsico, a Port Authority spokesman.

Atlantic City airport, however, says the portals will benefit the facility once it adds 75,000 square feet to the terminal, nearly doubling its size.

The airport will need more than the human eye to monitor an additional 500,000 passengers passing through Atlantic City's gates every year once the expansion is completed, Rehmann said.

"Air traffic is up 30 percent over last year," Rehmann said. "Everybody's down, but we're up."

Indeed, Atlantic City staffs the exit lanes when it's busy or there are multiple flights arriving, Rehmann said. The airport also hasn't had a single breach since installing the portals in June 2008.

The airport has had complaints from people who have had "wild fears" about the portals, Rehmann said.

Some worry they're entering a machine that could test for H1N1. Others have tried to walk back in once they walked through, and end up running into the portal's sliding glass door.

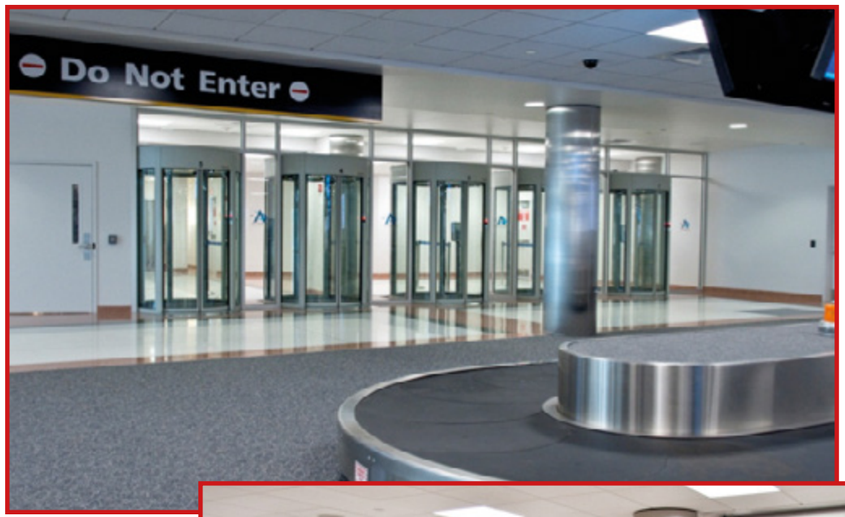
"People just do the craziest things," Rehmann said. "All it does is what it's intended to do. It just prevents someone from reentering the sterile area."

E-mail: davist@northjersey.com

GATE BOX EXIT LANE
Aeroporto Atlantic City (New Jersey - USA)



GATE BOX SAIMA SICUREZZA
per Aeroporti





Permette il transito alle persone portatrici di handicap, in carrozzella, anche accompagnate



Siamo in un periodo di grande transizione, ci sono venuti tanti dubbi sulla scelta opportunamente fatta a suo tempo di avere in Italia una moneta unica, e cioè l'EURO: oggi, (febbraio 2013), tempo di crisi all'ordine del giorno, e senza grosse prospettive di miglioramento a breve, possiamo dire però che le burocrazie sono ancora e sempre più complicate e vanno a braccetto con la politica, che non dà garanzie, né sicurezza, ma fonda il suo potere, purtroppo, su vecchi e incancreniti privilegi di pochi e tante chiacchiere di sempre. Ne è un esempio la nostra azienda in questo momento immobilizzata nella produzione e quindi commercializzazione di un nuovo prodotto che potrebbe, di fatto, offrire maggiori opportunità di lavoro, insieme ad una maggiore produttività e quindi una ripresa per l'economia locale. Per fortuna, in ogni caso, il nostro Gruppo, sta affrontando questo momento con una discreta tranquillità, a differenza di molte altre realtà che, invece per un motivo o per l'altro, si trovano, purtroppo, costrette a chiudere o a mettere in cassa integrazione i loro dipendenti. L'economia non è sicuramente una scienza esatta per nessuno, ma se non si permette agli operatori dei vari settori e quindi alle imprese una certa libertà di produzione, si limitano moltissimo nei vari Paesi lo sviluppo, la competitività e la vita stessa delle aziende. Questo con tutte le conseguenze del caso, già da tempo tangibili in Italia e in altri Paesi Europei.

Le nostre strategie di marketing, trattandosi di produzioni molto particolari, sicuramente più di nicchia che di massa, si sono di fatto molto diversificate. Per SAIMA MECCANICA abbiamo adottato una linea di pubblicità con articoli usciti sulle riviste di settore e le fiere specializzate. La vera pubblicità, però, ci è stata data dal "passaparola", dall'ottimo servizio di assistenza e commerciale che, di carrozziere in carrozziere, ha reso il nostro marchio famoso e richiesto nel mondo. La sicurezza e la qualità che garantiscono i nostri impianti di verniciatura, negli Stati Uniti, in Europa, in Asia e un po' ovunque, valgono ben più di tanti articoli scritti sui giornali. Anche per SAIMA SICUREZZA, in Italia prima di tutto, è stata la Banca che ha "passato parola" alle tante e nuove filiali su territorio nazionale e quindi, poi, all'estero. Vero è che noi ci siamo negli anni "diversificati" e che dal primo "cliente Banca", il cammino delle famose porte antirapina dette in gergo "bussole" è diventato sempre più importante. "Bussole per l'Italia, poi la Francia, la Spagna e nel mondo, che camminano e si applicano per tutti i problemi di sicurezza del controllo accessi : dalle banche, al civile, alle gioiellerie e agli "Enti a Rischio". Anche negli aeroporti e nelle metropolitane, ormai, siamo famosi per i tornelli ed i varchi motorizzati che ne garantiscono il controllo accessi. Certo è, che il nostro cammino e la sfida contro il crimine continuano, alla scoperta di sempre diversi e più innovativi sistemi di sicurezza che possano soddisfare le esigenze di sicurezza di qualunque entità.

SAIMAOGGI:
il nostro houseorgan

Nasce nel marzo 1991 il nostro primo numero del SAIMAOGGI, detto poi, fra noi, "il giornalino della SAIMA". Ha compiuto, quindi ormai 21 anni ed ha subito qualche cambiamento nel formato e nel numero delle pagine che, rispetto all'inizio, sono ovviamente aumentate e a colori. Nel primo numero, la prima intervista al Presidente ing. Paolo Moretti, che faceva il punto sulla SAIMA. C'era poi la rubrica "Visti da vicino": Ennio Tiezzi, Responsabile Ufficio Tecnico SAIMA Meccanica, il rag. Scoscini, che faceva le previsioni del tempo economico e l'ing. Rinaldi, che ci parlava del mercato della sicurezza. "Siamo costruttori di sistemi per accogliere le persone in certi locali, pubblici o privati che hanno bisogno di protezione. Noi vorremmo apparire, non solo come costruttori di bussole antirapina, ma come custodi della sicurezza in generale: non proteggiamo infatti solo il denaro delle banche ma, in particolare, le persone che vi lavorano…" diceva già allora, il nostro socio, ing. Rinaldo Rinaldi, Direttore Generale di SAIMA SICUREZZA, e queste parole sono sempre valide ed hanno, anche oggi, la stessa importanza. Il punto sulla MESA, società presentata in fiera a Bologna a Tecnobanca nel 1991, oltre ai progetti "turn-key" per sportelli bancari, si occupava principalmente di centralizzazione di sistemi di sicurezza. Oggi si parla di "Building-Automation" e proprio l'ing. Mario Conedera ci aveva parlato, fin da allora, di "edifici intelligenti" ed integrazione di sistemi. In Italia c'era una certa titubanza nell'accettare i sistemi di Building-Automation e ancora di più di "Computer Integrated Building". A ripensarci la nostra MESA, con lo studio e la progettazione di "sistemi integrati" per la sicurezza, realizzati poi in "biometrici" ed altro, è stata davvero un'azienda antesignana e all'avanguardia. Il nostro giornale aveva il formato simile a quello del celebre quotidiano "Il Sole 24 ore", due pagine sole, grandi e piene di tutto quello che avevamo realizzato in tre - quattro mesi a proposito delle nostre rispettive produzioni di cabine di verniciatura e porte antirapina per banche. Era un dialogo aperto e vivo che volevamo tenere con il mondo dei nostri clienti, fornitori, amici ed eventuali nuovi interlocutori. Questo dialogo, è arrivato fino ad oggi. Dopo i primi numeri solo in italiano il giornalino verrà ben presto tradotto anche nella lingua spagnola ed in inglese, messo sul sito e spedito nella modalità di invio tradizionale per posta, come da richiesta di molti, che non sempre, amano il linguaggio solamente informatico di internet.

In quelle due paginone, (perché il formato era davvero grande), racchiudevamo notizie sulle fiere, eventi speciali, nuovi prodotti e, naturalmente, la rubrica "Un pizzico di città", trasformato poi in "Un pizzico di Toscana", che ci informava, allora come oggi, sulle bellezze storiche ed invidiabili del nostro territorio. Sfilavano, così, ogni tre - quattro mesi sul nostro giornalino, le foto delle varie delegazioni di cinesi, americani, russi e di tutti coloro che, provenienti da ogni parte del mondo – già da allora – ci venivano a fare visita. Dal settimo numero, però, già cominciamo a fare tre pagine, (sei facciate), a riprova del fatto che il nostro houseorgan era particolarmente gradito e richiesto. Quanti ricordi e che bel percorso abbiamo fatto tutti insieme, prima in bianco e nero e poi a colori! Ambasciatori e Monsignori, unitamente a personaggi del mondo imprenditoriale italiano e straniero, hanno avuto gli onori delle nostre cronache, sempre felici di fotografare, ad ogni visita, per poi archiviarli, tutti i vari amici e clienti, interessati al nostro sviluppo imprenditoriale.

Sfogliando le pagine dei nostri giornalini tornano alla memoria le tappe più impegnative che abbiamo compiuto nel settore della "Sicurezza" e della "Meccanica". Nel 1994 A Firenze, MESA, insieme a SAIMA ha partecipato al IV Congresso nazionale di Criminalistica, nel Palagio di parte Guelfa a Firenze. La Repubblica, Il Sole 24 Ore, il Corriere della Sera e tutte le maggiori testate italiane

SAIMA oggi

N° 1 - MARZO 1991 Direttore Responsabile: ORIETTA MALVISI MORETTI

TRA PARENTESI

Come nasce il nostro giornalino? Dalla voglia di conoscerci. Di comunicare con voi, amici, conoscenti, collaboratori e, perchè no? Possibili nuovi interlocutori. Tirate le somme di un anno, particolarmente brillante, il gruppo "SAIMA,, si propone di volta in volta di essere tra voi: Con un'occhiata al mercato estero, le fiere in cui saremo presenti, la fotografia dell'ultimo forno ecologico e quella della nuova bussola antirapina. Avremo le rubriche. E, un pizzico di Arezzo, nelle sue manifestazioni artistiche e culturali, i suoi personaggi e le sue mode. Avremo l'ambizione di poter raggiungere una sempre maggiore quantità di amici, collaboratori, conoscenti italiani e anche stranieri che, con la loro presenza, il loro lavoro e comunque la loro attenzione, ci hanno permesso di mettere a fuoco la nostra immagine in una realtà industriale aretina in continua evoluzione e crescita.

Ringraziamo in particolare, l'Associazione Industriali di Arezzo, che ci ha ricordati nella persona dell'Ing. Paolo Moretti, Presidente della "SAIMA,, nell'inchiesta svolta dal settimanale economico "IL MONDO" del 24 dicembre 1990. Essere tra i 350 industriali italiani emergenti fra le varie regioni selezionate, ci colloca tra i "provinciali di successo" della regione toscana, allineati ancora una volta ad una forza imprenditoriale nuova aretina, che, sempre più, occupa gli spazi del mercato italiano ed estero.

IL PUNTO SULLA SAIMA

PARLA IL PRESIDENTE ING. PAOLO MORETTI



"La mia Saima è nata nel 1981 come industria del settore agricolo e, nel 1982 è stata differenziata sia nel settore "cabine di verniciatura" sia in quello della "Sicurezza". Inizialmente, la "Saima,, era quindi costituita da tre diverse divisioni. Il settore agricolo è stato differenziato perchè si inseriva in un contesto in grave crisi che andava negli anni sempre più esaurendosi come mercato. Da un'analisi da me fatta anche con la partecipazione dei grossi gruppi industriali agricoli come la FIAT e la SAME industrie trainanti, si evidenziava che questo settore non avrebbe mai potuto avere dei risultati e dei margini operativi tali da garantire un'inserimento per una società delle dimensioni della SAIMA. Di conseguenza, la differenziazione delle due produzioni "MECCANICA" e "SICUREZZA" era per incrementare il fatturato e per rivolgerci ad un mercato che avrebbe potuto avere degli sviluppi superiori a quello degli altri settori. Nel 1987 i vecchi azionisti della SAIMA hanno ceduto le azioni al management interno, e sono state costituite quindi le tre società: MECCANICA, SICUREZZA e il residuo della AGRICOLA esistente.

Le società hanno conquistato uno spazio proprio, una vera presenza e oggi si possono chiamare "LEADER" del mercato nazionale ed internazionale. La SAIMA MECCANICA produce impianti di verniciatura per carrozzerie ed è una delle tre maggiori società nazionali. (Una delle cinque maggiori società internazionali). Si può quindi - senza dubbio, definire leader del settore. Produce 500 cabine di verniciatura all'anno, in un mercato nazionale di circa 5000 cabine, quindi detiene il 10% del mercato. La SAIMA SICUREZZA è leader nel suo settore in campo nazionale e detiene il 40% del mercato italiano. Produce porte di sicurezza per controllo accessi banche con o senza il "metal detector". Con un piccolo peccato di vanità, si può dire che la "SAIMA SICUREZZA,, è leader mondiale anche perchè l'Italia è uno dei maggiori paesi producenti questo tipo di prodotto.

Le previsioni per il 1991

"Il gruppo attualmente ha un fatturato di circa trenta miliardi all'anno ed è in continua evoluzione. Per il '91 prevediamo un reale incremento del fatturato del 20%. Il settore della SICUREZZA favorito dalla forte espansione delle banche, avrà un incremento sul mercato abbastanza rilevante che si prevede di fatturare nel '91 un budget di previsione di 26 miliardi.

Il settore della MECCANICA si rivolge ad un mercato più saturo, però, con gli sforzi che si stanno facendo nella definizione del settore commerciale, si prevede un forte incremento delle vendite in Italia ed un consolidamento del mercato estero.

Cosa risponde all'invito del Presidente degli Industriali di Arezzo Dr. Bernardini che invita a non rassegnarsi ad un lento andamento dello sviluppo, a non accontentarsi dei risultati raggiunti ma a scuotersi per cogliere le opportunità poste dai nuovi scenari europei ed al momento previsioni di associazionismo? Di partners all'estero?

"Ci sono molte opportunità che noi stiamo valutando e tenendo in considerazione. È inopportuno pubblicizzare questo tipo di iniziative anche se ci sono i presupposti ideali che potremo valutare ed eventualmente valorizzare.

Come si pone la SAIMA di fronte alla recessione?

"Lo "spauracchio-recessione" è -a mio avviso- un fenomeno più statunitense che italiano. Oltretutto è anche un fenomeno già strumentalizzato e strumentalizzante...".

Parole come licenziamento, Pensione anticipata, cassa integrazione sono tornate di moda. Sembravano così anacronistiche, e invece...

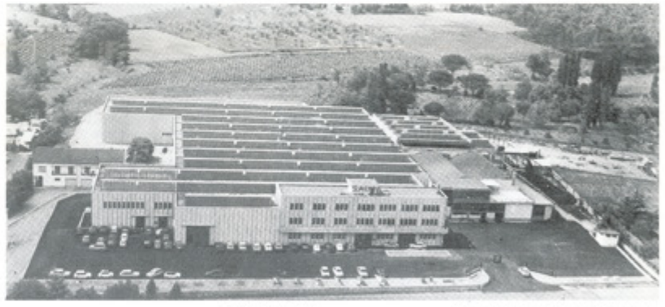
"Si, però sono termini rivolti ad aziende di carattere elettronico, di computer... Per la SAIMA questo non esiste.

Siamo noi che facciamo il mercato o è il mercato che ci modifica?

"Un imprenditore con personalità, con presenza, che crede nella propria azienda deve creare dei prodotti e un marketing tale che possa anche influenzare il mercato. Naturalmente l'imprenditore, per intelligente che sia, deve anche avere un prodotto che possa soddisfare il mercato. Le due posizioni si integrano: il mercato crea il prodotto e l'imprenditore muove il mercato in modo che il prodotto possa essere idoneo".

Ad Arezzo c'è: l'imprenditore-artigiano, l'imprenditore-agricolo, l'imprenditore-commerciante. Lei, arrivato da Milano, con una scuola e una cultura così diverse da quella esistente: cosa ci può dire, oggi nella sua esperienza imprenditoriale aretina?

"Sono partito da Milano come Manager di una grossa azienda. Ho cercato di portare e di trasformare il mio background e la mia conoscenza nella costituzione dell'azienda in cui sono entrato. Senza dubbio sono entrato in una realtà aretina di imprenditori autodidatti. Mi sono anche scontrato con certe realtà! Con un po' di vanità, penso di aver portato una cultura aziendale non limitata all'individualismo tipico locale (per esempio del settore orafo!). Ma, se in un certo senso mi sono sentito un po' "innovatore", ho anche appreso che esiste nell'imprenditorialità locale una vivacità e una creatività molto valida. Quella che fa di Arezzo la cittadina ricca che è oggi.



SAIMA NEL MONDO:



FIERA DI FRANCOFORTE 1990
con JOSEF PINK!

internazionali?

"Sono d'accordo con lui, nello scuotere, nell'incitare gli imprenditori a non sedersi sugli allori, a non accontentarsi, anche perchè in una fase di contrazione di mercato come quella attuale, dovuta a fatti internazionali imprevedibili ci potrebbero essere dei cambiamenti notevoli. Penso che in un momento come quello attuale, con un'apertura nei paesi dell'Est in contrapposizione con la Guerra nel Golfo, a un fattore positivo si contrappone un fattore negativo e l'imprenditore deve creare delle opportunità, delle situazioni di nuovo incremento di produzione, punti di contatto con i paesi dell'Est per prepararsi ad un futuro di possibile mercato.

Un consolidamento dei paesi occidentali deve dare quella base di stabilità e quel trampolino di lancio per poter poi entrare nei paesi dell'Est.

Nella politica aziendale SAIMA ci sono

LE FIERE:

Le Rassegne specializzate. (dove saremo presenti...)

ESTERO: 7 - 17 **MARZO** GINEVRA (CH) *MOTOR SHOW* (c/o Orgexpo - Ginevra - Fax 022-7980100) • 4 - 12 **MAGGIO** LIPSIA (RFT) *AUTO 91* (c/o KPS Messe - Brema, RFT - Fax 0421-3666290) • 13 - 16 **GIUGNO** TOKYO (J) *AUTO SERVICE SHOW 91* (c/o Automotive Service Equipmet Ass. - TOKYO Tel. 03-2035131) • 18 - 24 **OTTOBRE** PARIGI (F) *EQUIP'AUTO* (c/o Comite Exposition Paris PARIGI Fax 1 - 49096003) • 25 - 30 **OTTOBRE** ZURIGO (CH) *AUTO TECNICA 91* (c/o ZUSPA Int. Zurigo Fax 01-3119749)

ITALIA: 22 - 26 **MAGGIO** BOLOGNA *AUTOPROMOTEC 91*

L'ANGOLINO DELL'USATO

L'idea ci è stata regalata da una proposta di un amico: «Io vi prendo un forno industriale se voi mi ritirate quello che ho già!...».

Siamo rimasti perplessi. Poi, in fondo, l'idea ci ha divertito: perchè no?

Anche se per il momento non lo abbiamo potuto ancora accontentare, se c'è qualcuno interessato a questo genere di proposta, noi possiamo senz'altro fare da tramite: I nostri esperti vi potranno chiarire meglio i particolari e rispondervi sul caso specifico.

Telefonate a Orietta Moretti: Rubrica l'Angolino dell'usato (0575) 36 89 58.

Oppure scriveteci SAIMA MECCANICA Indicatore Arezzo - Fax 0575/36 88 82.

A PROPOSITO DI SICUREZZA

INTERVISTA ALL'ING. RINALDI

(Amm. Del. e Dir. Gen. SAIMA SICUREZZA)



Giovane, dinamico, appassionato di cavalli e di arte, ci accoglie nel suo studio, al suo rientro da Parigi.

"Nel momento in cui il mercato tira al massimo - esordisce - rispondendo alla mia domanda sul mercato della SICUREZZA, è obbligatorio, per un'azienda, prevedere anche il momento in cui la richiesta potrebbe calare o anche venir meno. Occorre trovare nuove soluzioni, giocare a carte con il mercato senza cadere nel "bleuf" e cercare quindi altri prodotti: perchè no? Purchè sempre inerenti al mercato della SICUREZZA. Siamo specialisti, professionisti della SICUREZZA e stiamo cercando anche nuove soluzioni per ampliare la fascia di mercato. Sono convinto che la nostra ricerca va concentrata in quello che sappiamo fare: occorrono prodotti complementari, ma sempre inerenti alla nostra specializzazione".

E, il mercato della sicurezza nel civile? Avete mai pensato di poter dedicare qualche attenzione anche alle porte di case, ville, o magari perfezionare le già esistenti porte "tagliafuoco"?

"Si. Sono sicuro che anche questo mercato possa essere di un certo interesse. Noi crediamo in questo. La SICUREZZA investirà sempre più in tutto ciò che riguarda i beni e le persone perché l'uomo e la sua sicurezza sono davvero sempre più importanti. Noi vorremmo apparire non solo come costruttori di bussole antirapina, ma come custodi della sicurezza in generale: non proteggiamo infatti solo il denaro delle banche, ma in particolare le persone che vi lavorano. Siamo quindi costruttori di sistemi per accogliere le persone in certi locali pubblici o privati che hanno bisogno di protezione. Anche se scompariranno i soldi, per lasciar posto alle varie carte di credito o similari, esisteranno sempre le Banche, i tribunali, le Ambasciate, i locali cioè dove urge una maggiore sicurezza. Laddove ci sono persone di una certa importanza con i loro relativi uffici o sedi, là, ci sarà sempre un'esigenza di maggiore sicurezza e là fisseremo il nostro appuntamento. Chi ha una guardia del corpo non può non avere una bussola antirapina! Noi proteggiamo denaro o uffici di una certa importanza".

Cosa c'è di nuovo nelle bussole 1991?

"La novità assoluta è la bussola antirapina "COMMODOR" che non discrimina i portatori di handicap. È dotata di "metal detector" e di autogestione come tutti i prodotti SAIMA ed è nata proprio per non indirizzare i disabili verso entrate discriminanti. Quando viene individuato il problema in una specifica persona, se decidiamo di accettarlo senza pericolo di rapina, escludiamo per un momento "la sicurezza" e lo facciamo passare normalmente. In pratica, nel momento in cui la Banca decide che non può essere un ladro e che accetta quindi di perdere per un momento il dispositivo di sicurezza, c'è una rotazione del "metal detecotr (ed è un sistema brevettato) e la persona può passare senza problemi. Solo dopo la bussola potrà ridiventare normale. È cioè antirapina. Questa è una nuova soluzione per un problema che non può passare inosservato. Per le persone comuni, il Metal detector lavora a cm. 70 e quindi discrimina le persone non armate da quelle armate. Nel momento in cui si presenta un portatore di handicap, il sistema reagisce con una apertura ampliata a cm. 90 e per quel momento cessa la sicurezza che viene disattivata".

Cosa ci può dire delle bussole antirapina con "CONTROLLO BIOMETRICO?".

"Ci sono delle particolari istallazioni: per esempio l'ingresso di centri di grosse aziende o dei caveaux di grosse banche in cui è richiesta l'applicazione alle bussole di questo tipo di controllo. Normalmente si tratta del controllo delle impronte digitali o dei vasi sanguigni della retina. Non c'è stata una grossa applicazione di questi dispositivi per il fatto che vengono memorizzati dei dati troppo personali..."

Dove volete arrivare con la SICUREZZA: c'è una bussola ideale nei vostri progetti futuri?

"Per me esiste una bussola antirapina ideale, che è invisibile: un uomo cammina in un lungo corridoio e la bussola "legge" le sue intenzioni. Ovviamente si sta parlando di perfezione. Di un sogno. Il massimo sarebbe poter davvero avere una sicurezza invisibile, garantita da un meccanismo che legge nei movimenti dell'uomo che si sta avvicinando e ne identifica realmente le intenzioni. Il sistema più brutale è senz'altro quello del classico

PREVISIONI DEL TEMPO ECONOMICO: del Rag. SCOSCINI

INTERVISTA AL RAG. PAOLO SCOSCINI

(amministratore Delegato della SAIMA SICUREZZA)



Ci può fare un grafico del tempo economico Saima con le previsioni per il '91?

La nostra azienda, e per nostra azienda intendo il nostro Gruppo, negli ultimi due anni ha avuto una crescita forse impensabile.

Non lo avevamo davvero immaginato: ci è scoppiato il mercato in mano.

Siamo carichi di richieste e di ordini. È un momento particolarmente favorevole. Parlo per entrambe le produzioni: la Sicurezza ha avuto un vero boom commerciale: anche dille che stavano fallendo sono resuscitate grazie al questo formidabile andamento del mercato. In un certo senso, però, forse è andata meglio la Meccanica, che è quella dove abbiamo lavorato di più anche se ancora il livello raggiunto non è ottimale.

Ci sono problemi che riguardano il commerciale e i costi che stiamo comunque affrontando con rinnovate energie e nuovi collaboratori.

Il nostro sistema di contabilità industriale credo sia veramente unico: ci abbiamo investito tanto. Il mercato della Meccanica, se per ora dà soddisfazioni inferiori a quelle del mercato della SICUREZZA, penso però, che potrà avere una vita più lunga e garantita. Non ci siamo montati la testa, anche se con i fatturati di quest'anno sarebe stata una comprensibile eventuale debolezza. La SICUREZZA è, al momento, davvero molto. Non avvertiamo questa famosa "recessione" che ormai tutti temono e in qualche maniera già quantificano. In America, in Inghilterra, Italia... La parola recessione sta diventando una realtà condizionante. Parlavo proprio oggi con un fornitore che davvero si stupiva di noi e della nostra tranquillità: molti dei suoi clienti - diceva - non solo hanno ridotto drasticamente le vendite ma sono davvero fortemente preoccupati per il prossimo futuro. Per noi, lo ammetto, le previsioni sono rosee, la recessione non ci tocca davvero!"

Cosa ci dice dell'Estero?

"Come molti italiani sono un po' estrofilo anch'io. Credo nell'estero anche se non è tutto oro quello che luccica... I prezzi all'estero sono inferiori a causa della concorrenza o per la conquista di un mercato nuovo. I pagamenti sono più lunghi e ci sono certi oneri che si quantificano male. I lunghi pagamenti sono un handicap perchè abbiamo bisogno di liquidizzare e paghiamo lo scotto pesantemente alle banche. L'Italia è sen'altro più facile e meno dispendiosa. Per fare un esempio, abbiamo certi clienti in Grecia che non ci hanno pagato, non ci pagheranno più e non possiamo farci niente di niente! Il mercato greco che sembrava il più sicuro è, al contrario, quello meno affidabile: le banche stesse in Grecia tutelano il cliente che non paga. Pur usando le lettere di credito, se il cliente non paga, perdiamo tutto. Nemmeno gli avvocati di "cause internazionali" risolvono niente. Ci si rimette e inoltre si devono pagare profumatamente gli avvocati. Se si lavora all'estero le leggi non sono uguali, è inutile unificare i sistemi bancari. Dopo il '92 dovremmo avere delle rivalse che però, per ora, non ci sono. Gli assegni sono pezzi di carta che, in effetti, in certi casi come quello citato, non valgono niente".

E la lira?

"Siamo messi bene. Le anticipazioni le chiediamo tutte in valuta, con valute abbastanza stabili per risparmiare il tasso che paghiamo alla banca. Il rischio è del cambio, però alla fine dell'anno, questa volta, fra l'utile su cambio e la perdita sul cambio, siamo in leggero guadagno. Abbiamo guadagnato sul tasso. A proposito della fluttuazione delle monete, quest'anno, per ora, avvertiamo solo il dollaro basso.

Il nostro cliente americano ne ha risentito parecchio e quindi, a volte, per andare incontro a lui abbiamo dovuto sacrificarci noi.

Si spera vivamente che il dollaro aumenti!"

E la crisi del Golfo?

"Vendiamo in Israele e con lettera di credito. Non c'è che dire, le previsioni del tempo Saima, sono davvero buone..."

SOTTO IL SEGNO DELL' ESTATE



E' NATA LA SAIMA SECURIDAD

Sotto il segno del l'estate è nata una nuova stella nel Gruppo SAIMA SPA: la SAIMA SICUREZZA in Spagna! Il Presidente del Gruppo SAIMA SPA Ing. Paolo Moretti con l'Ing. Rinaldo Rinaldi Direttore Generale, hanno presentato la nuova società che con grande interesse è stata accolta da un numeroso pubblico di Banche ed esperti del settore

"Sono fiero di questa nuova società che abbiamo costituito - ha sottolineato l'Ing. Paolo Moretti durante il Convegno - per unire la nostra esperienza di produttori con la speranza e la conoscenza del vostro mercato, che solo uno di voi, uno spagnolo, può conoscere e seguire da vicino con la sua disponibilità ed assistenza continua. Al Signor Amador Chamorro facciamo tutti i nostri migliori auguri, per questo nuovo ruolo in cui viene coinvolto direttamente".
L'Ing. Rinaldi e l'Ing. Soderi hanno parlato con grande preparazione e puntuale risposta dell'evoluzione dei prodotti che la SAIMA SICUREZZA offre oggi, dopo studi e ricerche che da anni la trovano leader sul mercato.



Ing. Rinaldi, Ing. Moretti, Orietta Malvisi Moretti, Ing. Soderi



A tutti i presenti infine, anche la Dott.ssa Orietta Malvisi Moretti ha rivolto un particolare ringraziamento per l'accoglienza e l'attenzione dimostrata: è lei che svolge un importante ed impegnativo ruolo di punto di riferimento per i clienti, gli importatori e le società all'estero interessate alla produzione SAIMA.
A fine convegno, le domande del pubblico attento e preparato.

Ci sono esperienze negli uffici postali? - **qualcuno ha chiesto.**

"Non al momento ma una nostra bussola potrebbe essere il modello di bussola antirapina più adatto". Ha prontamente risposto l'Ing. Rinaldi.

Interessante ed esaustivo anche il breve e sintetico intervento del Signor Chamorro che ha sottolineato quante cose stanno cambiando ormai nel mondo della "Sicurezza".

"Ci sono molte possibili soluzioni - ha detto Amador Chamorro rivolgendosi ai presenti - per tutte le urgenze di oggi.
Esistono nuovi sistemi di videotelecamere e sempre più complesse e presenti tecnologie come risposta ai nostri problemi quotidiani.
"Sincronicità" che è una nostra "parola-chiave" della SAIMA SECURIDAD, significa proprio questa capacità simultanea ed attiva di essere presenti, per appoggiare, installare e curare il prodotto come soluzione oggettiva di un'impresa stabile".

UNA NUOVA CONSOLLE INTELLIGENTE PER BUSSOLE ANTIRAPINA

CE NE PARLA L'ING. FRANCALANCI (nella foto con l'ing. CONEDERA)

PERCHÉ INTELLIGENTE? PERCHÉ AL SUO INTERNO È ALLOGGIATO UN MICROPROCESSORE IN GRADO DI GESTIRE IN MODO RAGIONATO LE FUNZIONI DELLA BUSSOLA

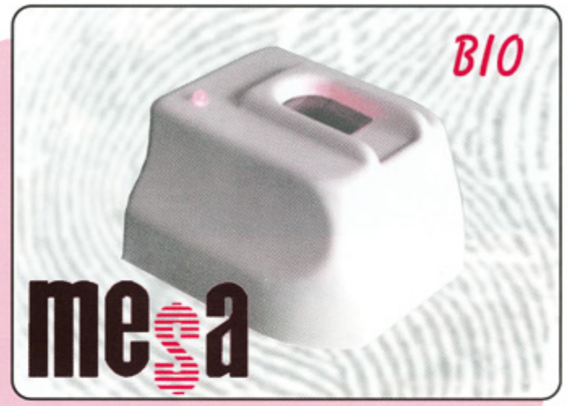


"Colloquia con l'utente tramite 6 tasti funzione ed un display a cristalli liquidi di due righe. La consolle è praticamente divisa in due parti: i comandi di sinistra governano le funzioni della bussola, quelli di destra gestiscono, se richiesto, l'accesso controllato mediante un sistema biometrico a palmo di mano.
Agendo sul 1° tasto di sinistra in corrispondenza della 1ª riga del display si attivano i comandi classici di una bussola quali l'inserimento dell'autogestione, del metal detector, o del tipo di flusso consentito (mono o bidirezionale) guidati dalle relative frasi che compaiono sul display.
La seconda riga del display ed il tasto funzione posto al suo fianco sono utilizzati sia per dare informazioni sullo stato della bussola, sia per proporre all'operatore il comando più opportuno in corrispondenza di un evento particolare: per esempio in caso di allarme del metal detector sulla seconda riga del display comparirà la possibilità di escludere il controllo del metal detector per un solo passaggio; analoga funzione si attiva in caso di allarme antiostaggio e di allarme oggetto. Oppure per passare in funzionamento manuale dell'apertura delle porte.
La parte di destra consente la gestione dell'ingresso dei clienti in modo programmatico con un sistema di prenotazione mediante un terminale a riconoscimento biometrico. Il cliente all'ingresso dell'agenzia si prenota tramite la registrazione della mano con un primo lettore esterno. Con questa operazione gli viene attribuito sul display un numero progressivo.
Il microprocessore gestisce il flusso della gente in entrata ed in uscita facendo in modo che all'interno dell'agenzia non ci siano contemporaneamente più di un certo numero di prenotazioni del cliente, quest'ultimo entra nella bussola e qui verrà eseguito il confronto della sua impronta con quella precedentemente memorizzata. In caso di confronto positivo viene consentito l'accesso in Agenzia. Sul display della consolle l'operatore può anche leggere quante persone sono in coda in attesa di poter entrare. La nuova consolle elettronica si presenta con un disegno snello e moderno e con un concetto gradevolmente innovativo specialmente per chi è abituato alle numerose chiavi presenti in quella elettromeccanica".

speciale

mesa domani

Finalmente
Dopo dieci anni di attività, un brindisi per il nuovo
Videocom 32
(sistema di videoregistrazione digitale con possibilità di trasmissione a postazione remota) e per il **BIO** (sistema biometrico di riconoscimento dell'impronta digitale). Sentirete parlare molto di questi sistemi e negli uffici della MESA c'è uno show-room dove potrete meglio conoscere tutte le applicazioni di questi nuovi sistemi integrati per la sicurezza. Gli uffici tecnico-commerciali sono a vostra disposizione e potete anche consultare la nostra pagina web all'indirizzo http://www.mesa-sic.com oppure scrivere al nostro indirizzo di posta elettronica: e-mail:mesa@mesa-sic.com





VIDEOCOM 32

Ringraziamo gli ospiti che ci hanno fatto visita....

... dall'Austria, S.O.T.





Uno dei nostri sistemi al Palazzo di Giustizia di Vienna

CRONACA DI UNA RAPINA

Grande, a caratteri cubitali, il titolo spiega già tutto: "E IL BANDITO FINÍ CATTURATO DAGLI IMPIEGATI".
Cosí è scritto sul giornale "La Nazione" di Firenze dei giorni scorsi:
"Bloccato dentro la porta girevole, subito dopo aver vuotato le casse della Banca. Il complice è fuggito. Sono stati gli stessi dipendenti dell'Agenzia della Banca ad imprigionare il malvivente nella bussola antirapina sistemata all'ingresso. Il bandito ha dovuto attendere di essere liberato dal nucleo radiomobile dei Carabinieri e dagli uomini della Sezione Antirapina del Nucleo Operativo di Borgo Ognissanti. Una volta tanto, la prontezza da parte degli impiegati, le tecnologie di sicurezza e le forze dell'ordine, hanno lavorato in perfetta sincronia e la rapina è stata sventata. Anche il complice, che è riuscito a fuggire con 120 milioni, non passerà comunque momenti facili. La sua immagine è stata registrata nel film dalle telecamere interne ed è già stato identificato nella persona di Egidio Ponzio, già arrestato mesi fa per altre rapine e rilasciato in seguito per motivi di salute".

Questo, uno dei tanti esempi che riempiono le cronache dei nostri quotidiani, una volta tanto finito positivamente. Per saperne di più su questa famosa "bussola" che ha imprigionato il malvivente, è stato anche intervistato l'Ing. Paolo Moretti, Presidente della Società SAIMA SICUREZZA che produce porte antirapina e che, in sintesi, ha cosí risposto:

"Questo fatto di cronaca, testimoniato dal giornale "La Nazione" di Firenze da cui tutti abbiamo appreso la notizia, ci ha sorpreso solo relativamente: siamo orgogliosi di come è finita la rapina, perché da anni produciamo "bussole antirapina" sostenute però non da una sola tecnologia meccanica, ma anche da un vero e preciso ideale di assistenza e prevenzione del crimine. Non è nelle nostre intenzioni, naturalmente - ha sottolineato - sostituirci alle forze dell'ordine, o comunque assumere un ruolo che non ci compete; ci siamo però sempre resi conto dell'importanza che possono avere le nostre tecnologie nella filosofia della difesa della persona che è più importante dei valori materiali stessi. Difendiamo gli accessi e rispondiamo puntualmente a tutte quelle necessità dei sempre più numerosi "Enti a rischio", che necessitano di protezione. La Banca che a Firenze, in via Orsini, è stata oggetto di una rapina mancata, è solo un esempio di come e di quanto si possa essere davvero artefici di una solida difesa antirapina e, perché no? Un vero aiuto tecnologico ed un sostegno valido anche per le Forze dell'Ordine. C'è un solo problema in Italia, cosí come in molti altri Paesi. Non tutti conoscono esattamente come, quanto e dove si possano utilizzare questi servizi di sicurezza che noi produciamo. Noi, come altre aziende, ovviamente, che però non sono molte in realtà, perché, come per ogni scienza relativa, anche per la tecnologia della Sicurezza, occorrono anni di esperienza, impegno, studio, assistenza e prevenzione continua. I nostri migliori clienti, attualmente, sono ancora prevalentemente rappresentati dalle Banche, ma questo non esclude che potremo servire anche i museri, le gioiellerie, le farmacie, i supermercati e tutti gli "Enti a rischio" che necessitano in qualche modo di un serio controllo e di misure di sicurezza. In questo caso - continua l'Ing. Paolo Moretti - gli impiegati hanno dimostrato una grande tempestività e consapevolezza nel saper gestire ed utilizzare la nostra bussola".



A Firenze: la filiale della Cassa di Risparmio di Firenze dove è avvenuto il tentativo di rapina



In queste immagini alcune fasi dell'intervento delle forze dell'ordine per "liberare" il rapinatore imprigionato dalla Bussola SAIMA



Il bandito è rimasto intrappolato, ma come mai era entrato?

Le nostre porte - ci spiega il Presidente della SAIMA SICUREZZA - funzionano spesso con un "metal detector" che impedisce alle persone armate di entrare. In questo caso, il ladro aveva una pistola giocattolo, che non ha fatto scattare l'allarme e non gli ha quindi impedito l'accesso alla banca. Gli impiegati non hanno ovviamente opposto resistenza al rapinatore, però, lo hanno poi prontamente bloccato all'uscita, intrappolandolo nella porta stessa".

E, non avrebbe potuto liberarsi dall'interno della bussola?

"No - ci risponde - sarebbe davvero impossibile. La porta è a prova di sfondamento e di proiettile ed il bandito non poteva che aspettare passivamente di essere liberato dalle forze dell'Ordine. Abbiamo a questo proposito anche un'omologazione speciale fatta dalla "CNPP" (un'organizzazione francese che mette a "dura prova" la resistenza delle bussole antirapina). Escludo quindi, e nella maniera più assoluta, che una persona possa liberarsi dall'interno di una bussola".

A PROPOSITO DELLA mesa

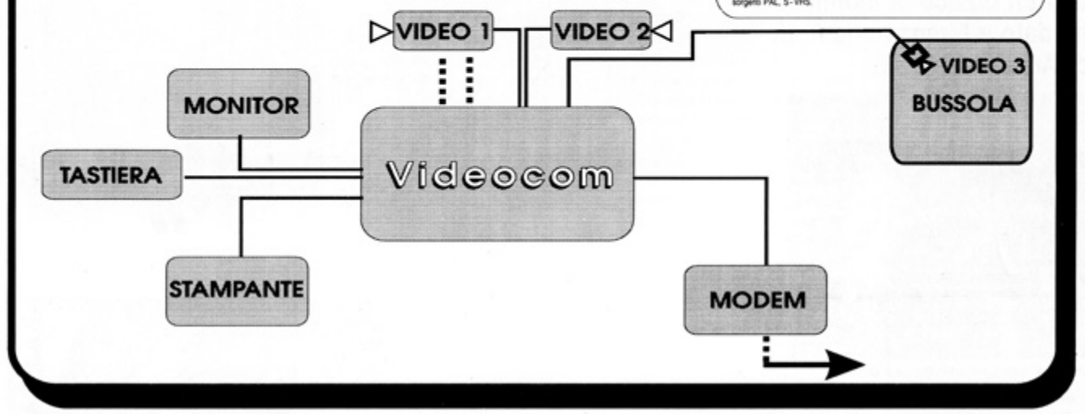
CHE COSA E' IL VIDEOCOM?

Il sistema VIDEOCOM permette una elevata flessibilità per la digitalizzazione, archiviazione e trasmissione delle immagini, unite ad una semplicità di uso.

Caratteristiche fondamentali:

- *Immagini di elevata qualità (colore o bianconero) con possibilità di avere copie all'infinito della medesima qualità.*
- *Interfaccia utente evoluta per una semplice programmazione.*
- *Ricerca veloce delle sole sequenze di interesse (a fasce orarie).*
- *Totale assenza di manutenzione del supporto magnetico (la memorizzazione avviene in forma digitale su hard disk).*
- *Impossibilità completa di asportazione del supporto stesso.*
- *Generazione di immagini in formati standard (BMP, TIF, PCX ecc.).*
- *Possibilità di stampare le immagini su stampante standard.*
- *Alto rapporto di compressione che permette una elevata capacità di immagazinamento ed un trasferimento velocissimo su linea.*

*Caratteristiche tecniche: Microprocessore 80386 dx 40 Mhz - Hard disk standard 400 Mb - Formato immagine 640 * 480 pixel (colore o B/N) - Scheda di compressione Standard JPEG - Tastiera esterna di programmazione - Numero max di Sorgenti: 8 - Accetta sorgenti PAL, S-VHS.*



Carispaq: una Banca che fa cultura

Una vera sorpresa la presentazione del libro di Alessandro Meluzzi "NeoMonasteri e riEvoluzione" all'Aquila!



Attimi dell'incontro nella grande sala della Banca

Il Direttore Generale Dr. Rinaldo Tordera non perde occasione di avvicinare il pianeta Banca al cuore della città invitando nel bellissimo salone dei Convegni della Banca gli amici cittadini, i clienti, le Autorità per qualche nuovo evento culturale da condividere.
Il libro –di non facile lettura e di notevole spessore intellettuale- è stato presentato dal Dr. Tordera con un taglio di sapiente economista e studioso della filosofia del sociale.
Un discreto pubblico attento e incuriosito dall'insolito tema ha raccolto questo nuovo, importante messaggio che la Banca ha voluto dare ai presenti.
Alessandro Meluzzi, l'Autore, si rivela ancora una volta oltre che "fine dicitore" e filosofo del sociale anche come promotore di un importante progetto per la valorizzazione del territorio italiano e della qualità della vita. Fra le pagine, il non facile tema delle "Comunità di accoglienza per malati cronici e mentali" viene trattato in maniera molto concreta e reale. Per esempio: a pag 285 del libro, in particolare, si fa riferimento anche alla Toscana:
Il Bosco della Fratellanza delle Foreste Casentinesi.
"È in fase di realizzazione nel borgo medievale di Gello-Bibbiena (AR), abbandonato da più di un secolo e in fase di recupero grazie a una lungimirante iniziativa del privato sociale, ai confini del Parco delle Foreste Casentinesi, proprio sotto la rupe del Convento-Eremo francescano de "La Verna" e prossimo al monastero cistercense di Camaldoli un "Villaggio dell'Utopia". L'iniziativa, già avviata per gli aspetti culturali e formativi (corsi residenziali stagionali di medicina e psicologia olistica), prevede anche l'avvio di una esperienza di vita comunitaria con finalità di solidarietà, cura, e socializzazione, aperta anche a pazienti portatori di malattie croniche. È prevista una stretta integrazione con le esperienze monastiche "forti" del territorio, e con l'Università di Siena, anche con la sede di Arezzo,"...
Ringraziamo il Dr. Tordera e la Banca per l'invito e per la gentile accoglienza e ci complimentiamo per la sua bellissima presentazione del libro.





Nella foto da sinistra: il Dr. Rinaldo Tordera, Direttore Generale Carispaq, con il Prof. Alessandro Meluzzi e alcune signore presenti all'evento culturale.

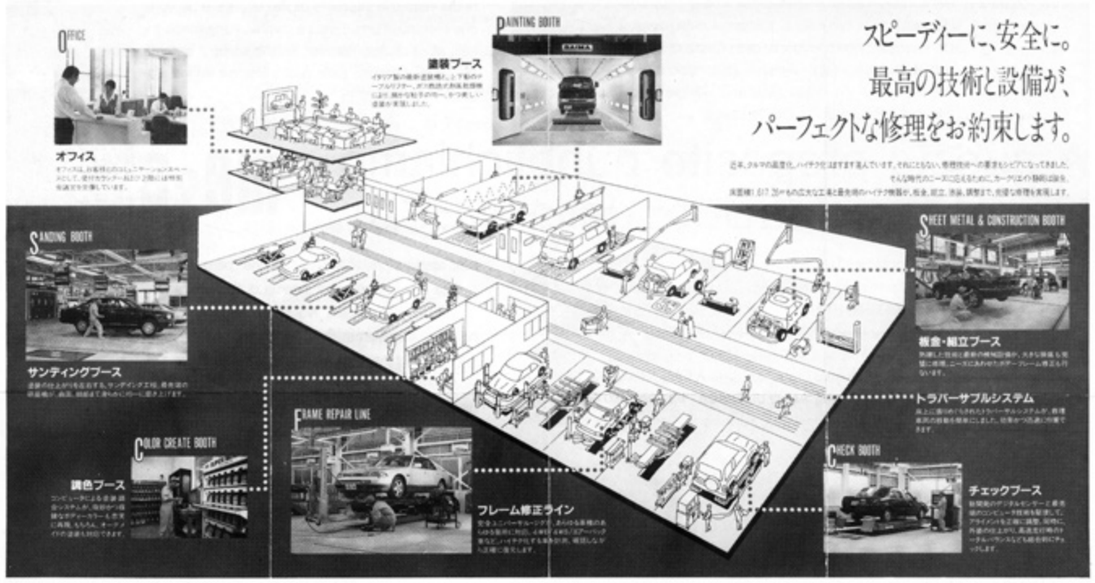


Nelle foto è visibile la stupenda serie di impianti montati presso la C.C.S. in Giappone

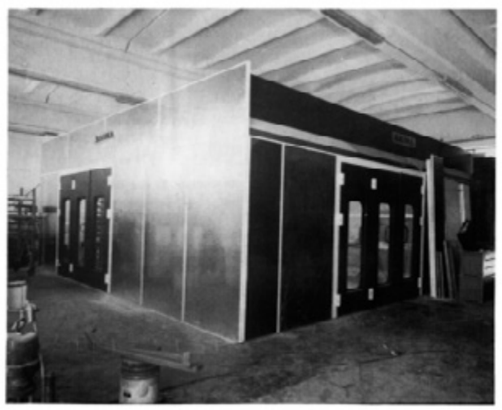


C.C.S.
㈱カークリエイト静岡

SAIMA MECCANICA NEL MONDO



IL SUCCESSO DEL NOSTRO FL2





Da molti anni la SAIMA MECCANICA SpA, si è rivolta a mercati alternativi alla carrozzeria e. sono circa 2 anni che abbiamo puntato sul settore dell'industria, della falegnameria, dei mobilieri, con soddisfacenti risultati.
Tra i nuovi clienti, abbiamo cantieri nautici, industrie, carpenterie falegnamerie per le quali è stato realizzato un prodotto a misura per ogni singola esigenza.
Oggi siamo in grado di offrire varie soluzioni e risolvere ogni problema di verniciatura. Spesso ci troviamo a parlare con il ns. responsabile tecnico, il Sig. Tiezzi, per trovare soluzioni ottimali per ogni richiesta, e per questo abbiamo un ns. motto: "essere presenti ovunque si senta l'esigenza di verniciare nel rispetto dell'ecologia, dell'ambiente e dell'operatore."
Siamo usciti nel mercato con una nuova linea di prodotti (imp. FL2 e MINI FL2) specifica per la verniciatura del legno.
Con nostra soddisfazione nel mese di MAGGIO '94 abbiamo montato un impianto di verniciatura in pressione e riscaldato mod. FL2 ad una azienda di Terni, la C.A.T. snc che costruisce e commercializza mobili per una buona parte verniciati e laccati.
La cabina ha dim. mt. 8,00x8,00x2,75 di altezza da 2 ingressi di mt. 4,00 ed è stata curata oltre che per funzionalità anche come immagine.
All'interno dell'impianto troviamo 2 zone operative separate da tenda scorrevole, un ottima luminosità e per finire la cosa più importante: la grossa soddisfazione dell'operatore che la utilizza.

CHE COS'È IL "BIODIGIT"?

IL SISTEMA DI RICONOSCIMENTO BIOMETRICO DELL'IMPRONTA DIGITALE

L'esigenza di consentire l'accesso alle sole persone abilitate, ha sempre presentato un problema di difficile soluzione. Alle carte di credito, facilmente riproducibili, si è abbinato un codice personale per elevare il grado di sicurezza del sistema di controllo.
Attualmente i sistemi si stanno orientando su lettori biometrici (impronta della mano, impronta digitale, lettura labiale, riconoscimento della voce, lettura del lobo dell'orecchio, lettura della retina).
L'uso di queste apparecchiature presenta dei grossi vantaggi:

1. la sicurezza del sistema è molto più elevata in quanto i lettori biometrici trattano caratteristiche fisiche personali e pertanto difficilmente riproducibili e che non sono soggette al rischio del furto;

2. la praticità all'uso del sistema ne risulta avvantaggiata in quanto il mezzo di riconoscimento è sempre con noi.
La MESA, dopo avere esaminato e provato i vari lettori biometrici, ha optato per il sistema che riconosce ed eventualmente memorizza l'impronta digitale.
Tale sistema offre maggiori garanzie di sicurezza in quanto esegue una verifica tridimensionale e controlla la temperatura e la pressione arteriosa del dito in esame eliminando così tante possibilità di elusione del sistema.
I campi di applicazione sono molteplici e comunque tutti ricollegabili alla necessità di abilitare un'operazione e dopo aver verificato univocamente la corrispondenza tra la persona che vuole eseguire l'operazione con la persona che è abilitata a tale operazione, o dopo avere semplicemente ripreso l'impronta della persona senza eseguire alcun confronto.

La MESA ha messo a punto sistemi che utilizzano il lettore di impronte digitali nelle seguenti applicazioni:

a) controllo accessi sia in versione stand-alone che centralizzati per il passaggio da una singola porta o da una bussola interbloccata. Esempio: ingresso al caveau cassette, caveau banca, ingresso all'agenzia bancaria, ingresso ad aree riservate; etc.;

b) rilevamento presenze in sistemi centralizzati;

c) esclusione del metal detector installato all'interno di una bussola da parte di persone abilitate a tale operazione;

d) in abbinamento col sistema Videocom o con un videoregistratore, memorizzazione di tutte le impronte digitali delle persone transitate da un determinato accesso controllato.
Le applicazioni (a-b-c) utilizzano il prodotto BIOKEY mentre la (d) utlizza il BIODIGIT.

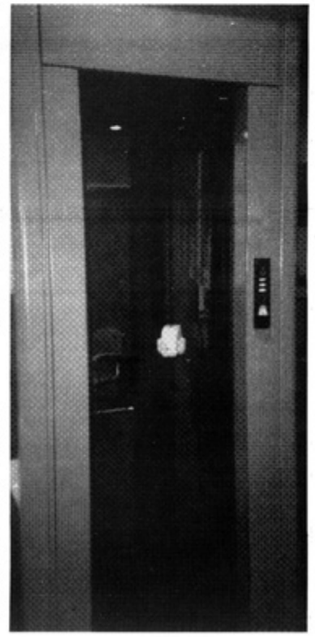
«Un rivoluzionario deterrente antirapina!»



Brevettato in Italia e all'estero è costituito da una telecamera e da un lettore biometrico delle impronte digitali.
Può essere installato all'interno di una qualunque bussola antirapina.
L'applicazione di BIODIGIT all'interno di un qualunque filtro antirapina, con o senza metal detector, (bussole a porte motorizzate, monoblocchi a porte interbloccate) rende l'accesso al locale da proteggere totalmente dissuasivo ai rapinatori.
Attraversando un filtro anntirapina tutte le persone lasciano due importanti caratteristiche biometriche: la loro immagine e la loro impronta digitale.
Tutto questo viene fatto senza rallentare il transito nè obbligare la persona a compiere operazioni particolari: l'immagine catturata da una telecamera miniaturizzata all'interno del filtro e l'impronta viene presa al momento in cui la persona in transito chiede l'apertura della seconda porta appoggiando il dito sul lettore biometrico. Secondo le ultime statistiche dopo un'approfondita ricerca fatta attraverso la nostra clientela e anche grazie ad importanti confronti con le ricerche e gli studi della Polizia scientifica, BIODIGIT è risultato un forissimo deterrente antirapina.
BIODIGIT conserva le due caratteristiche biometriche di ogni persona in transito per alcuni giorni. Si autorigenera in seguito cancellando le ultime che ormai non interessano più.
BIODIGIT non "scheda" le persone in transito perchè non associa il nome all'immagine e all'impronta digitale registrate.
Le immagini ottenute vengono memorizzate su hard disk con l'indicazione del numero di passaggio (numero progressivo abbinato ad ora e data). Esiste una corrispondenza univoca, codificata a livello dei "files" immagini fra immagini di passaggio bussola e immagine impronta digitale, corrispondenza stabilita a livello di software di gestione
Un hard disk da 200 Mbytes memorizza circa 580 passaggi. In opzione, può essere gestito un sistema di compressione immagini.
Tipicamente il rapporto di compressione è molto elevato: senza perdita di informazione in questo caso si possono memorizzare circa 6000 passaggi.
Le immagini, possono essere facilmente trasmesse su linea telefonica commutata in tempi ragionevoli (3-4 secondi), o su linea dedicata X25 in tempi estremamente veloci (inferiori al secondo).
Il sistema gestisce fino ad otto telecamere: controlla sia l'interno bussola che lo sbarco in agenzia, il locale area self, ed inoltre può ricevere segnali video da telecamere di impianti preesistenti. Inoltre può "via software", selezionare i passaggi di interesse e scaricarli su floppy disk esterno.
Le immagini prelevate, possono essere facilmente elaborate da un Personal Computer, tramite uno dei molti pacchetti standard per l'elaborazione delle immagini (sia sotto Dos che sotto Windows, e stampate con normale stampante laser).
Le operazioni all'interno bussola sono guidate da un sistema a sintesi vocale che può inviare fino a 8 messaggi per una lunghezza massima di 30 secondi. Tali messaggi sono personalizzabili.

APPLICAZIONE SU BUSSOLA ANTIRAPINA PER USO BANCARIO.

Filtro antirapina a porte interbloccate senza metal-detector: rilevamento delle due caratteristiche biometriche (impronta digitale e immagine) di tutte le persone in transito e stampa di queste caratteristiche dopo un evento criminoso.
Filtro antirapina a porte interbloccate con metal detector: in questo caso si memorizzano su BIODIGIT le impronte digitali dei clienti della banca associandole ad un PIN. In questo modo il cliente conosciuto codificando il suo PIN (per confrontare la sua impronta con quella registrata) può escludere il metal detector. I clienti occasionali invece saranno costretti, in caso di allarme del metal detector a depositare le masse metalliche e, in ogni caso, dovranno anch'essi lasciare la loro immagine e la loro impronta nell'attraversamento del filtro per accedere al locale protetto.



hanno parlato di noi e del "BIODIGIT", (il sistema di riconoscimento biometrico dell'impronta digitale, che avrebbe avuto poi molte applicazioni e, fra le altre, naturalmente, anche quella di equipaggiare le nostre bussole antirapina). Anche nella nostra casa, a Fiesole, ormai da tempo, apriamo la porta con un dito: abbiamo infatti registrato le nostre impronte digitali e, senza chiavi, la porta principale di casa si apre… come per una magia di MESA. Erano i tempi del dott. Francesco Donato, Direttore del Gabinetto della Polizia Scientifica Regionale della Questura di Firenze e organizzatore del Convegno che aveva come tema la guerra contro il crimine. Il titolo esatto, molto appropriato e significativo per questo importante appuntamento, era: "Scienza e tecnologia nella lotta contro il crimine: nuove frontiere e aspetti giuridici". L'ing Zucchetti, l'ing. Moretti, l'ing. Rinaldi, l'ing. Conedera e il nostro dott. Catalani hanno ricevuto i complimenti dell'allora

Presidente di Banca Toscana, l'on. Giuseppe Bartolomei e tutti sono stati prontamente immortalati sul nostro SAIMAOGGI. Certo è, però che il nostro houseorgan ha sempre spaziato su più fronti, ed ha trattato temi, spunti ed argomenti di ogni genere. "Non solo banche" ad esempio, era la rubrica in terza pagina dove si parlava anche di cultura e di manifestazioni locali. Non poteva mancare l'articolo dedicato al successo della "Giostra del Saracino", famosa manifestazione che ripropone un antico gioco cavalleresco che affonda le sue radici nel Medio Evo. Ad Arezzo, "si corre" la penultima domenica di giugno e la prima di settembre. In quello specifico periodo, tutta la città è in festa, il nostro giornale che viene spedito regolarmente, onorando la mailing list italiana e straniera, invitava tutti a partecipare alla storica festa ad Arezzo, meno celebre del palio di Siena, ma non per questo meno seguita e piena di passione. Nelle "Notizie dal Mondo", sul nostro giornale del 2000 si documenta la famosa visita dell'ing. Rinaldo Rinaldi a Città del Messico. Abbiamo conquistato anche questo Paese, aggiungendo così una bandierina per il Messico dove siamo presenti ormai da anni. Nelle foto con il nostro importatore Pietro Romita, c'era anche il direttore del più importante Istituto bancario messicano. Nella rubrica: "Un pizzico di Toscana", in onore del Giubileo, abbiamo pubblicato alcuni itinerari di fede, arte e natura: sono i luoghi di culto mariano, pieni di grande fascino storico e sociale. Non si poteva dimenticare di pubblicare qualcosa su "la leggenda di Piero", nella basilica di S. Francesco ad Arezzo. Dopo 15 anni di restauri è tornato visibile al pubblico – finalmente – uno dei massimi capolavori del Rinascimento: la Leggenda della Vera Croce" di Piero della Francesca. Ne hanno parlato il NEW YORK TIMES e i più importanti e prestigiosi giornali inglesi, italiani, francesi. Ripreso anche dai telegiornali locali e naturalmente, anche descritto sul nostro SAIMAOGGI, (anche in versione inglese e spagnola), per i nostri amici importatori e clienti nel mondo. Fiere ed incontri, convegni, intervallati da pagine dedicate all'arte: non poteva mancare la famosa Madonna del Parto a Monterchi. Nella nostra storia del giornalino, sono documentate anche le visite con amici e clienti delle banche per vedere il famoso capolavoro del maestro Piero della Francesca a Monterchi. Nel 2001, a Palazzo Vecchio, a Firenze, quindi, anche nello storico

un pizzico di Arezzo

Per ricordare il successo della Giostra del Saracino 1998. Anche quest'anno moltissimi i turisti italiani e stranieri hanno partecipato all'antico gioco cavalleresco che da sempre è dedicato all'origine del Comune di Arezzo.



La Giostra del Saracino è un antico giuoco cavalleresco, che affonda le sue radici nel Medio Evo, ripristinato nel 1931, in forma di rievocazione storica ambientata nel XIV secolo. La Giostra del Saracino, che è giunta quest'anno alla 94ª edizione dell'epoca contemporanea, si corre ad Arezzo la penultima domenica di giugno e la prima di settembre. Preceduto da un variopinto corteo storico, che allinea per le vie della città 300 figuranti, il torneo vero e proprio si svolge nella preziosa cornice di Piazza Grande. Dopo evoluzioni equestri, rullio di tamburi e sventolar di bandiere, i cavalieri di Porta Crucifera, di Porta del Foro, di Porta S. Andrea e di Porta S. Spirito si gettano al galoppo, lancia in resta, contro un'autonoma corrazzato, che rappresenta un saracemo armato di mazzafrusto ("Buratto Re delle Indie"). Vince la coppia di giostratori che, nel colpire lo scudo del Saracino, realizza il maggior punteggio. Al loro Quartiere va in premio l'ambita "Lancia d'Oro". In caso di parità fra uno o più Quartieri dopo le otto cariche ordinarie, per aggiudicare il trofeo, si ricorre ad una o più carriere di spareggio. In genere l'esito dello scontro fra i cavalieri cristiani e l'infedele resta incerto fino all'ultimo a causa dei frequenti colpi di scena determinati dall'abilità, dal coraggio e dalla fortuna degli otto giostratori che si avvicendano sulla "lizza" di Piazza Grande.

gli eventi

A Monterchi

LA MADONNA DEL PARTO DI PIERO DELLA FRANCESCA

Un capitolo di vera storia della grande arte. Chi non ha visitato il famoso affresco, capolavoro del Maestro Piero della Francesca, dovrà trovare il tempo per farlo. Riportiamo fedelmente alcuni commenti all'opera (di Anna Maria Maetzke, Soprintendente ai Beni Ambientali, Architettonici, Artistici e Storici di Arezzo).



..."Alta e bellissima nella sua maternità avanzata giunta quasi a compimento, che presenta col semplice gesto della mano destra all'adorazione dei fedeli, la Vergine domina al centro dello spazio ellittico interno della tenda preziosa con una nobiltà di portamento nella sua assoluta naturalezza che è segno della più alta spiritualità.

Una nobiltà e una spiritualità che escludono ogni riferimento a una classe sociale cui appartenga la fanciulla presa a modello, come escludono nella maniera più assoluta ogni interpretazione del gesto, tipico di ogni donna incinta che si aiuta a sostenere il peso della gravidanza puntando una mano sul fianco, nel senso che si voglia esprimere una umana ostentazione o superbia, come da qualcuno è stato detto.

La regalità è intrinseca alla sua natura di sovrana celeste: Regina Coeli, Regina Angelorum è invocata, ma è detta anche Ianua Coeli, cioè colei che apre ai peccatori le porte del Paradiso.

Il Paradiso è rappresentato simbolicamente dalla ricca tenda rivestita di pelli di vaio, aperta con gesto solennemente rituale sottolineato dall'assoluta identità e simmetria dei due angeli realizzati con gli stessi due cartoni invertiti, nella parte superiore e nella parte inferiore del corpo.

Questa tenda è anche un tabernacolo che contiene il Corpo di Cristo, esposto ai fedeli nel ventre della Madonna gravida divenuta a sua volta, in tale stato, tabernacolo del Dio vivente.

Una simbologia chiarissima da tutti evidenziata, e una immagine come tale perfettamente ortodossa nel suo significato eucaristico. Un'immagine che è la più alta versione figurativa che possa corrispondere alla celebre invocazione dantesca nel Canto XXXIII del Paradiso":



"Vergine madre, figlia del tuo figlio,
umile e alta più che creatura,
termine fisso d'etterno consiglio;
tu se', colei che l'umana natura
nobilitasti sì, che 'l suo fattore
non disdegnò di farsi sua fattura.
Nel ventre tuo si raccese l'amore
per lo cui caldo nell'etterna pace
così è germinato questo fiore".

Sono versi che Piero della Francesca può aver sicuramente letto e meditato prima di dipingere questa immagine unica.

Non Solo Banche

ma... un pizzico di cultura

La Leggenda della Croce nella chiesa di San Francesco ad Arezzo


Il Sogno di Costantino

Non si può non essere fieri ad Arezzo della famosa *"Leggenda della Croce"* di Piero della Francesca. Nella Basilica di San Francesco, una delle chiese più importanti della città, si custodisce questo ciclo pittorico tra i più affascinanti della storia dell'arte mondiale.
Finalmente riaperto alle visite, dopo i lavori di restauro, il capolavoro di Piero sarà nuovamente meta di turisti e studiosi di arte di tutto il mondo. Grazie ai finanziamenti della Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio, che per l'occasione ha anche aggiornato il suo sito Internet dedicato a Piero e al restauro del Cristo di Cimabue all'indirizzo www.bpel.it, possiamo dire di aver fatto qualcosa anche noi per cercare di difendere questo prezioso capolavoro da chi potrebbe recare dei danni. Infatti, è stato installato un sistema di videoregistrazione digitale della **Società MESA** per una maggiore e ulteriore sicurezza di questa importante pagina di cultura e di arte.
La riapertura al pubblico degli affreschi è stata un evento importante per la città di Arezzo ed in particolare il restauro della parete destra (la più bella e la più disastrata) come ha fatto sapere la Soprintendente dott.ssa Matzke, preannuncia importanti sorprese. Infatti nella scena del "*Sogno di Costantino*" è venuta alla luce una croce, prima illeggibile, che irradia una speciale sorgente di luce. Il restauro sarà terminato in tempo per il Giubileo. Le visite, limitate a gruppi di 12 persone, dureranno mezz'ora e saranno accompagnate da guide specializzate. L'organizzazione è curata dalla Soprintendenza, APT, Centro Affari, Comune e Provincia di Arezzo.

Palazzo della Signoria, installiamo i nostri tornelli automatici per il controllo accessi. Più o meno nello stesso periodo SAIMA MECCANICA si proponeva invece sul mercato anche con i nuovi impianti industriali, presentando anche dei modelli particolarmente "ecologici" e studiati per un ambiente più sano e congeniale per coloro che lavorano nel campo della verniciatura.
A giugno 2003 ci proponiamo con Alessandro Catalani ad un importante convegno per "La Sicurezza dei Beni Culturali Architettonici e Ambientali", (Villa d'Este – Tivoli), e le fiere e gli incontri internazionali continuano, con grande successo per la nostra azienda ed i due rispettivi settori di sicurezza e meccanica. Nello stesso periodo, negli States con Guido Pippa Jr. a Quantico, siamo presenti per una fiera organizzata per il Governo americano ed in particolare al Ministero della Difesa. Nel campo di addestramento dei Marines e agenti F.B.I., eccoci puntualmente con i nostri prodotti per il controllo accessi, (giugno 2003). La famiglia SAIMA cresce anche negli Stati Uniti. A settembre 2003 a New Orleans, (Louisiana), la presenza di SAIMA SICUREZZA, con le bussole ed i tornelli, si propone al mercato americano, (PROTECT DOOR).

Un pizzico... di Toscana

A Palazzo Vecchio (Firenze) con i nostri sistemi automatici per il controllo accessi


All'entrata principale con i nostri Metal Detector ed i Tornelli Automatici.

Nel celebre cuore della città di Firenze il Palazzo della Signoria è protetto oggi da alcuni nostri sistemi automatici per il controllo accessi.
L'alfabeto della sicurezza comincia con i tornelli ed il Metal detector: per meglio difendere la sicurezza dei nostri celebri grandi Palazzi, Protagonisti del mondo della storia e della cultura italiana.











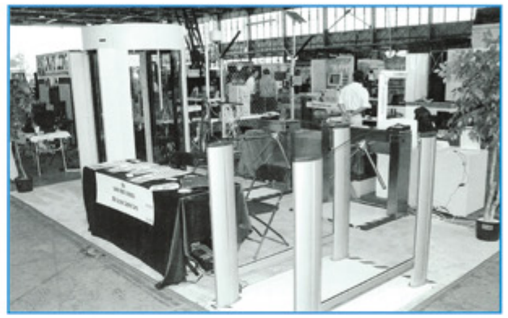
gli eventi

Negli States con Guido Pippa Jr. per Quantico

Una fiera indirizzata al Governo Americano ed in particolare al Ministero della Difesa.



Nel campo di addestramento dei Marines e Agenti F.B.I. siamo presenti - con l'orgoglio di esserci - con i nostri prodotti per il Controllo Accessi.



A Dallas al NACE con SAIMA Meccanica

UN MEETING DI AGGIORNAMENTO E FORMAZIONE ORGANIZZATO DA GIOVANNA PIPPA



APPUNTAMENTO IN CINA



L'opportunità di una fiera per SAIMA MECCANICA e il viaggio a Pechino del Presidente della SAIMA S.p.A. per approfondire e conoscere le opportunità del più grande mercato del mondo.
Nel fascino eterno della città proibita incontriamo una Pechino che oggi, sempre più mirata al futuro, studia strategie di mercato internazionale.
Anche Saima è presente sul tavolo dei potenti che comandano le leve del potere.
Una realtà così diversa quella cinese eppure così importante e sinergica con le nostre stesse esigenze di mercato.
Nascono nuove promesse che potranno vincere le sfide del mercato più grande e più difficile del mondo.
All'insegna dell'internazionalità Saima scommette su un grande futuro anche in Cina.





Nel 2004 si inten-sificano i nostri appostamenti in Cina. La promessa di uno dei mercati più grandi del mondo è importante e, da tempo, SAIMA MECCANICA viaggia tra Hong Kong, (ancor prima che diventasse cinese), e Pechino per approfondire le opportunità date da questo Paese così strategico. Dalla Thailandia in SAIMA arrivano tutti i nostri importatori e tutti i nostri impianti di verniciatura rinnovano le certificazioni più prestigiose, a cominciare da quella russa, GOST, indispensabile per poter vendere in Russia e nei Paesi C.S.I. Anno dopo anno, in prima pagina nel numero di gennaio, la "Lettera Aperta del Presidente" che, con gli auguri per tutti, analizza anche la situazione dell'azienda con le previsioni per il nuovo anno che inizia. Il 2005 ci ha visti impegnai nella Qualità e nel Sistema Qualitativo dei prodotti. SAIMA MECCANICA e SAIMA SICUREZZA sono dotate di famose certificazioni e attestazioni di qualificazione all'esecuzione di lavori pubblici, (es. per SAIMA SICUREZZA Europe S.O.A. certification). Dal 2005 siamo presenti nel tempio del calcio: al Wembley Stadium ci sono infatti i nostri sistemi di sicurezza per il controllo dei transiti nelle aree riservate. È di questi tempi anche la nuova "RALLY", la cabinetta di verniciatura "da corsa", pronta per seguire le corse di moto o auto. Abbiamo ideato questo locale mobile, pronto per le riparazioni … veloci … in corsa, appunto, anche durante le gare stesse! Il "Gran Premio" è stato così firmato da SAIMA MECCANICA che lo ha fornito per l'occasione. Un incontro internazionale ci fa presentare il forno di verniciatura che cambia look e diventa "cabina endotermica". In un giorno la vecchia cabina può diventare cabina endotermica grazie ad un "kit" apposito che viene offerto a chi non può sostituire i vecchi impianti. Con questo nuovo sistema ad onde elettromagnetiche le nostre cabine saranno ora, e sempre, anche più ecologiche! (Nel pieno rispetto dei tempi e delle nuove esigenze di mercato). Non ha avuto fortuna, invece, nonostante la legge antifumo, il nostro nuovo "smoking service", il locale ideato SAIMA MECCANICA per il consentire ai fumatori, appunto, di fumare liberamente nelle aree appositamente riservate, per esempio negli aeroporti, aziende ecc.

gli eventi

È arrivata "RALLY" la cabinetta "da corsa"

È arrivata "Rally" la cabinetta "da corsa…"
Perché con SAIMA Meccanica è arrivato un camion corredato da una cabina di verniciatura che segue le corse delle moto o macchine ed è un locale mobile pronto per le riparazioni veloci proprio durante le gare stesse.
Firmeremo il Gran Premio con queste nuove tecnologie nel nome di SAIMA Meccanica, la garanzia di un intervento rapido ed efficiente è garantito e ci pone al primo posto nel servizio assistenza.





Nelle foto "Rally", la cabinetta per verniciature rapide da gara.

L'immaginazione corre veloce su piste cariche di passione e di colori, in una realtà virtuale e fisica allo stesso tempo.
Ci si presentano davanti meccanici, motori, tute colorate, folle festanti.
Eppure dentro a tutto questo c'è un mondo di ditte grandi e piccole anonime per la gran parte degli sportivi, ma fondamentali perché il gioco funzioni.
Oggi con la nostra cabinetta "Rally" offriremo un nuovo sistema di verniciatura rapida. La "Rally" è un impianto di verniciatura autocarrato per verniciare in tempo reale anche durante e dopo la gara.

Con SAIMA per CERN!

(In attesa di ricambiare la visita al centro di ricerche più prestigioso d'Europa)



S.O.S. PER LA SICUREZZA NEGLI STADI

WEMBLEY STADIUM



… anche nel tempio del calcio

Con SAIMA Sicurezza siamo entrati nel famoso tempio del calcio di Wembley. A Londra, infatti, abbiamo appositamente progettato e realizzato diversi sistemi di sicurezza per il controllo dei transiti nelle aree riservate.
Con i nostri partners britannici ci siamo occupati della logistica e dell'importante servizio post-vendita che garantisce l'*optimum* di tutta la fornitura. L'esempio londinese è un modello esemplare che potrà garantire la sicurezza per il controllo dei transiti di tutti gli stadi.
Oggi che sicurezza è parola ormai all'ordine del giorno, anche e in particolare gli stadi hanno bisogno e si stanno adeguando alle nuove strategie per il controllo di queste aree riservate così importanti e a volte così troppo trascurate.
Già per i Giochi Olimpici eravamo stati più volte contattati e abbiamo offerto le più opportune informazioni anche per lo stadio Kaftanzoglio di Thessaloniki in Grecia.

IL FORNO CAMBIA LOOK E DIVENTA CABINA ENDOTERMICA



L'incontro internazionale per presentare una nuova e geniale soluzione delle nostre cabine di verniciatura.
La cabina endotermica garantisce un risparmio del 90% di energia, una migliore qualità di essiccazione nel processo di verniciatura e l'operatore viene utilizzato in metà tempo, con un notevole risparmio anche di addetti ai lavori.
Con questo nuovo sistema ad onde elettromagnetiche, le nostre cabine saranno anche più ecologiche: viene infatti eliminato il bruciatore (con le relative conseguenze che apportava, come ad esempio i fumi ecc…).
Il calore diffuso nel forno con il nuovo sistema consente soluzioni che producono temperature di utilizzo di energia termica molto vicina all'esigenza reale. Non più sprechi di energia elettrica che si trasforma in energia termica: utilizzando meglio l'energia, ne consegue un enorme vantaggio sul risparmio del costo.
Vale il vecchio proverbio che "chi più spende, meno spende…" È come aver inventato un'automobile che fa 100 chilometri con un solo litro di benzina! L'auto costa un pochino di più, ma dopo sei mesi con il risparmio sul costo di benzina… l'investimento è garantito. E così è per la cabina endotermica.
Abbiamo ricercato fonti tecnologiche innovative partendo dall'energia elettrica che si trasforma in energia termica.
Il panorama mondiale della carrozzeria sta cambiando. La novità che si può offrire a chi non può sostituire una cabina è il kit per il nuovo look: in un giorno la vecchia cabina cambia sistema e si trasforma in una nuova cabina endotermica.



Passano gli anni e crescono i figli, che poi si sposano e costruiscono nuove famiglie. Nel nostro giornalino, naturalmente, vengono registrati anche questi momenti. E la famiglia Pippa, con i figli sposati, diventa sempre più grande ed importante. Così come Josef Pink, (Germania), e Sherezly, (Israele)… E anche noi soci in SAIMA, festeggiamo i matrimoni che coinvolgono le nostre rispettive famiglie. Il primo è quello di Vincenzo Scoscini, (2005). Poi è la volta di Gabriele Moretti. E dopo, diversi anni più tardi, (2012), si sposano anche Emiliano e Federico Rinaldi, compiendo così il ciclo di un vero ricambio generazionale. Dopo anni di gavetta, nel 2006 Gabriele Moretti diventa Direttore Generale di MESA. Così come anche Vincenzo Scoscini diventa Direttore di Stabilimento, di SAIMA MECCANICA, dopo anni di professionalità e serietà di lavoro sotto la direzione di un nostro dirigente e del Presidente ing. Paolo Moretti. Parallelamente, le nostre produzioni, di bussole e impianti di verniciatura, continuano la loro storia e sono utilizzate nelle più diverse applicazioni: molto interessante la richiesta in Italia, dal penitenziario di Vibo Valentia, in Calabria, dove i detenuti possono lavorare anche in carcere grazie ad un impianto che fa scuola, firmato dalla nostra azienda SAIMA MECCANICA! Naturalmente i carcerati che lavorano presso il nostro impianto, verranno remunerati per le ore di lavoro effettuate e questo non è soltanto un modo per renderli produttivi, ma potrà anche consentire loro di acquisire specifiche professionalità, da sfruttare una volta che, scontata la pena, torneranno in libertà.

In Florida ad Orlando con la SAIMA of North America

International Authority Congress and Exposition

La SAIMA of NORTH AMERICA dal 1981 negli U.S.A. con Guido e Leticia Pippa, anche quest'anno, come sempre, è presente all'importante show in Orlando, il NACE, la più prestigiosa ed internazionale delle fiere del settore.

L'asso nella manica è ancora una volta il famoso "ACCUDRAFT" che trionfa nello stand al centro dello show. Una cinquantina di rappresentanti commerciali, provenienti dai vari stati degli U.S.A., dalla Florida a New York, dal Texas alla Georgia, dal Maryland alla Pennsylvania erano presenti come fidati collaboratori di 23 anni d'esperienza sul mercato degli States.

La grande famiglia della SAIMA of NORTH AMERICA, vanta Giovanna Pippa Helton Sales General Manager, Lorena Pippa Marketing Manager, insieme alla mamma Leticia Vicepresident e, naturalmente al Presidente Guido Pippa.



Abbiamo intervistato Leticia Pippa che segue il marito nel lavoro da sempre e che, con il suo bel sorriso dice di non avere mai avuto grandi difficoltà perché il suo lavoro si basa sui forti valori di una grande professionalità ma anche e in particolare, di grande umanità e valorizzazione delle risorse di ciascuno.

Da sempre la valorizzazione reciproca delle persone nelle loro capacità è sottolineata dalla stima e dall'affetto di una grande famiglia molto unita. "Per questo" - dice Leticia – "si lavora bene, perché siamo davvero una grande famiglia e per noi anche i nostri collaboratori più lontani sono nel nostro cuore, con i loro problemi e le difficoltà che, a volte, purtroppo, si incontrano sul mercato".

Parliamo poi con Giovanna Pippa: dal 1995 è lei che si occupa di tutta l'organizzazione commerciale. Le fiere negli U.S.A. sono molto impegnative ed ogni volta è sempre Giovanna che organizza per tutto lo staff commerciale un bellissimo book che contiene tutte le informazioni tecniche per l'aggiornamento e l'uso dei prodotti. Poi c'è Lorena, (Direzione marketing), che ci annuncia di aver preparato un nuovo WEB SITE che va assolutamente visto,





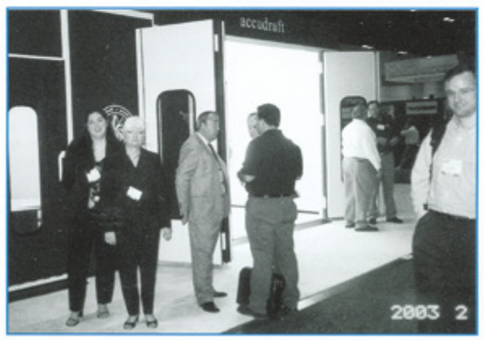
Protagonista dell'importante fiera internazionale, ancora una volta Accudraft, cabina di verniciatura più venduta negli States!

(clicca: www.saimanorthamerica.com) e, naturalmente, poi ci sono i CD, (con i prodotti ed i disegni) disponibili per tutti i clienti americani.

Anche nel nuovo sito si possono scaricare i dépliant e tutte le informazioni relative, e negli U.S.A. – ci conferma - questo è molto importante.

Per parlare di obiettivi futuri, anche negli U.S.A. si parla di "industria" e Giovanna dice che sta già molto lavorando "sulla filosofia per l'industria", che ancora non tutti hanno ben percepito.

Il Sig. Giuliano è il Sales Manager del Service, servizio post-vendita. La struttura delle cabine è garantita da SAIMA of NORTH AMERICA per 5 anni ma ci sono molte cabine che sono sul mercato da oltre 20 anni e che funzionano ancora molto bene..



Da 20 anni, infatti, ACCUDRAFT è sempre ACCUDRAFT, ... riconosciuto e richiesto, il migliore sul mercato. Molti sono stati i prodotti della concorrenza che si sono affiancati sul mercato degli U.S.A., ... hanno cambiato nome più volte, poi, sono anche spariti. L'unico che resiste sempre, e sempre a prova del tempo è ACCUDRAFT, con il servizio assistenza sempre pronto alle esigenze eventuali.

Guido Pippa ci dice "il nostro prossimo obiettivo è l'Industria. Già vendiamo da anni e abbiamo ottime referenze presso il Governo americano. Il nostro primo cliente, il Carrozziere, oggi, è un industriale molto professionale e ben organizzato. Ora toccherà all'Industria, grande settore specifico, ovviamente laddove si prevede un lavoro di verniciatura a norma.

Sono oltre 20 anni di collaborazione e società con SAIMA. Cosa ci può dire il nostro socio Guido Pippa per il 2004? Ci risponde: "Ricordo nel 1981, quando con mio fratello Carlos abbiamo portato questa nuova tecnologia negli U.S.A. rivoluzionando il mercato. Oggi, abbiamo influenzato il codice nazionale e cambiate certe leggi per l'adeguamento e la valorizzazione di questi prodotti che sono anche a favore di una migliore qualità di vita sia per l'operatore che per la società e tutti noi cittadini. La frase che accompagna da sempre la nostra cabina di verniciatura, infatti, è sibillina e anche indicativa, dice: "pensa senza polvere..."

Posso dire inoltre – conclude Guido Pippa - che oggi anche mio figlio Guido Junior sta molto impegnandosi per aprire le porte del mercato americano alla nuova tecnologia del Controllo Accessi per la sicurezza. Dopo il crollo delle Twin Towers anche la sicurezza è per noi, non solo un lavoro ma anche un'urgenza e un dovere nazionale in cui crediamo fermamente".

Auguriamo a lui e naturalmente alla SAIMA Sicurezza tutta la buona fortuna e lo sviluppo di mercato che abbiamo già avuto noi per SAIMA Meccanica in U.S.A.

Dopo la legge antifumo FUMO LIBERO... con SAIMA Meccanica

che, forte della sua tradizione in materia di antinquinamento, presenta il locale per il fumo libero

I VANTAGGI DELLO smoking service FUMO LIBERO



COM'È? Smontabile, adattabile ad ogni esigenza di spazio, costituisce un ambiente integrato nelle strutture esistenti, con immissione aria filtrata e totale espulsione all'esterno del fumo. Nel totale rispetto delle Leggi vigenti è dotato di tutte le tecnologie necessarie per una sicurezza sia attiva che passiva. È un locale dedicato esclusivamente ai fumatori, di facile pulizia e manutenzione, nel rispetto della Legge 626. Con risparmio di tempo del personale (che non deve abbandonare l'ambiente di lavoro): Non è obbligatoria la pavimentazione ed è perciò usufruibile anche dai diversamente abili.

APPLICAZIONI: Indirizzato a tutte le pubbliche utenze che devono gestire un numero importante di personale, a strutture pubbliche, strutture sanitarie, università, luoghi di ritrovo e comunque di passaggio e/o temporanea attesa, aeroporti, stazioni, ipermercati ed altro.



Tecnica ed estetica: combinazione reale

Il mondo dell'impiantistica industriale della verniciatura sta scoprendo, grazie ad aziende come la nostra, che oggi si può abbinare un'ottima qualità ad un'estetica sconosciuta finora. Con l'introduzione infatti di linee automatiche di produzione degli impianti si sostituisce il vecchio modo di produrre in maniera artigianale e di conseguenza poco precisa, utilizzata ancor oggi da gran parte dei produttori. Un esempio significativo è la realizzazione del nuovo impianto di verniciatura caschi altamente automatizzato commissionatoci dalla società VEMAR di Grosseto, il primo costruttore italiano di caschi per moto.



Nel 2006 nasce la nuova sede per la MESA srl nella bella palazzina che si sviluppa su due piani, per circa 1300 mq complessivi, dietro lo stabilimento di SAIMA. Anche la storia di MESA è caratterizzata da molti capitoli importanti che ne hanno segnato lo sviluppo e la crescita: con corsi di formazione per la rete di vendita di tecnici ed installatori. C'è anche un'area riservata alla "Ricerca & Sviluppo" hardware e software. E all'Università di Bologna, sede di Forlì, sono stati istituiti per la formazione professionale degli addetti ai lavori, i "Corsi per Security Manager", con l'ing. Franco Zucchetti nelle vesti di accademico, pronto a certificare, con una calorosa stretta di mano, la consegna della laurea ottenuta da parte di qualche studente.

Alla Fiera AUTOPROMEC di Bologna, nel maggio 2007 si festeggiano i primi trent'anni di SAIMA! Un brindisi specialissimo con gli auguri per tutti gli amici, i clienti e gli importatori che ci hanno seguito in tutti questi anni. Un traguardo importante festeggiato da SAIMA SICUREZZA, SAIMA MECCANICA e MESA con orgoglio, nelle varie fiere dell'anno in corso.

Dalle bussole... ai tornelli! Il boom dei nostri tornelli per la sicurezza degli stadi in Italia e all'estero continua anche sulle pagine dei giornali. Con 200 dipendenti e 50 milioni di fatturato la SAIMA SPA sembra aver vinto, con i suoi primi trenta anni, quella scommessa che aveva spinto l'ing. Paolo Moretti a diversificare il proprio core business nelle varie produzioni alternative.

Rinnovata a SAIMA Meccanica S.p.A. la prestigiosa certificazione russa GOST



ЛИЦЕНЗИЯ

Регистрационный номер В00431 от 06.08.98

ОС "МАДИ-ФОНД"

разрешает применение знака соответствия системы сертификации ГОСТ Р

Лицензия выдана SAIMA MECCANICA S.p.A.

Юридический адрес Indicatore 60/G - 52020, Arezzo, Italia

Телефон +39 575 9291 Факс +39 575 987087 Телекс

на основании сертификата соответствия рег. номер РОСС IT .МТ20.В00431

Действителен с 06.08.98

Срок действия лицензии до 06.08.2001

Место нанесения знака соответствия на продукцию

Условия проведения данного вида работ: в соответствии с правилами системы сертификации ГОСТ Р (в т.ч. см. на обороте).

Руководитель органа по сертификации

А.М.Иванов

06.08.98

Руководитель органа по сертификации

М.П.

№ 00293397

C'era una volta ... la Banca

Nel senso che le rapine erano all'ordine del giorno.





In un'Italia anni '70 le "rapine a mano armata" erano il minimo che ci potesse capitare...

quindi erano di gran moda i banconi blindati e superblindati...



e le guardie esterne armate fino ai denti...che però non bastavano.



Le statistiche e le cronache quotidiane sottolineavano infatti il rischio di rapine dei clienti (con tanto di ostaggi eventuali).

E, tanto per non fare i conti in tasca alle banche...Una guardia in Italia costava mediamente £.60.000.000 annue e con i rischi di eventuali complicità...Un monoblocco con il metal-detector invece costava circa la metà e, in breve, si potevano ammortizzare i costi...



anni bui di eventi cruenti: con le rapine a mano armata non si scherzava davvero...e allora?



Bisognava cambiare musica: Maestri della Sicurezza hanno capito insieme alla banca che occorrevano misure estreme per estremi rimedi.





e siccome, anche i costi ovviamente avevano una loro importanza:

Per esempio, tutto sommato, si era arrivati alla conclusione che non occorrevano le guardie esterne.



Cominciò così la moda della ***porta antirapina*** *che però presenta ancora qualche problema (se il cliente è minacciato da un bandito con la pistola alle spalle...)*

Quindi nasce la porta antirapina per eccellenza con il ***metal-detector*** *che sente la presenza dei metalli. Di conseguenza, poi, arriverà il famoso concetto di* ***"Autogestione"*** *della porta stessa:* ***una porta intelligente,che si autogestisce da sola!...***



*Così le pistole ora non entrano più. Le persone sono difese e l'****"autogestione"*** *diventa l'unica vera soluzione anche per l'abbattimento dei costi.*

Siamo nel 1984. Anche i sindacati in Italia rivendicano il problema della incolumità fisica e morale degli impiegati di Banca: la responsabilità del "controllo accessi" non poteva infatti - dicevano - essere affidata ad un semplice ed eventuale impiegato che rischiava di poter essere così complice o vittima ma sempre e comunque " a rischio" di ricatto dei banditi del momento.



*Siamo nel 1986: la soluzione della sicurezza del controllo accessi sta nell'****Autogestione****. Tutte le Banche lo sanno e da allora...*

il cammino delle famose porte antirapina dette ***"Bussole"*** *è diventato sempre più importante*

"Bussole" *per Italia, Francia, Spagna, e poi nel mondo le nostre "porte antirapina" camminano in tutte le possibili direzioni: ci sono modelli diversificati di porte antirapina per tutti i problemi di sicurezza del controllo accessi; la gamma di prodotti è vastissima e collaudata da molti anni di esperienza vincente.*

«Parola di SAIMA SICUREZZA!»



L'accordo Saima-Renault

Da sempre, Saima Meccanica SpA, Società del gruppo Saima si è adoperata per riscontrare e ottenere la fiducia delle case automobilistiche, come dimostrano le varie omologazioni ottenute sia in Italia che nei Mercati Esteri direttamente dall'Azienda o dai propri importatori.
In questo ultimo periodo soprattutto, si nota una evidente tendenza delle varie case automobilistiche a stimolare i concessionari per dare alla Clientela un servizio completo, sia di meccanica che di Carrozzeria. Pertanto, moltissime Concessionarie si sono attivate per la realizzazione della loro carrozzeria interna e Saima Meccanica SpA è presente e puntuale a tale chiamata, cercando di offrire un valido contributo per tale progetto.
Nel corrente mese di Luglio, è stato definito un importante accordo di Collaborazione con Renault Italia SpA, che prevede la presenza attiva dell'Azienda unitamente al Resp. del Business Unit di Carrozzeria in Renault Italia SpA, Sig. Costantini, e tutto lo staff tecnico Renault, per offrire ai Concessionari della rete, Carrozzerie di livello superiore in qualità, funzionalità e valore tecnologico.
Per tutta la rete Renault, i nostri migliori auguri di buon lavoro.



Nella foto: stazione di riparazione rapida. Particolarmente richiesta da Renault Italia SpA, impianto importante e versatile che permette all'autovettura in riparazione di non essere rimossa dall'interno dell'area operativa se non a lavoro ultimato. La stazione di riparazione rapida è corredata di impianto aspirazione polveri, sollevamento, sistema di essiccazione aereo a raggi infrarossi.
Luca Agnolozzi

Nel 2007 i varchi elettronici di SAIMA SICUREZZA arrivano alla metropolitana di Roma dove nasce la parola d'ordine "BIP and GO!, (vidima e vai). Così, infatti, diceva la famosa campagna per la comunicazione dei nuovi varchi della metropolitana di Roma, forniti da SAIMA SICUREZZA di Arezzo. Persino Walter Veltroni, allora Sindaco di Roma, durante l'inaugurazione della stessa metropolitana, ha pubblicamente fatto i complimenti alla nostra azienda che ha risposto perfettamente e prontamente alle esigenze della città di Roma, grazie alla fornitura dei propri prodotti, ora attivi rispettivamente sulla linea "rossa" e "blu".
Sul nostro SAIMAOGGI nel 2007, naturalmente, si festeggiano anche i 50 anni di SPEEDY il nostro famoso importatore giapponese. Con una fiera ed un viaggio dedicato al Giappone, abbiamo partecipato anche al grande e prestigioso party che, a Tokyo, ha ricordato l'attività di questo importante partner che, da sempre, ci aiuta a promuovere la nostra attività in un mercato così importante come quello nipponico.
Con il dott. Vincenzo Scoscini, invece, voliamo a Mosca per SAIMA MECCANICA, con i nostri pannelli endotermici utilizzati nei nostri impianti di verniciatura, incrementando così anche questo mercato così importante.
Dal mese di settembre 2009 il nostro SAIMAOGGI cambia decisamente formato e diventa simile ad una rivista, o meglio, come si usa dire, ad un magazine, ed è anche tutto completamente a colori!







Siamo già… nel 2010 e con SAIMA SICUREZZA si mettono a punto i nostri nuovi prodotti speciali "top secret" per la sicurezza degli aeroporti perché, ormai da tempo, lavoriamo anche per i mercati più strategici, quelli cioè che riguardano i Paesi maggiormente colpiti da malavita e terrorismo. La lotta contro il crimine continua e si combatte su basi sempre più sofisticate e mirate alla sicurezza delle persone e del territorio. Anche le banche si rinnovano e, nel settembre 2010 sono pronti due nuovi prodotti "GATEBOX" e "SLIDING DOOR", che definiscono ed identificano un nuovo layout per le banche.
La parola del Presidente Paolo Moretti, nel gennaio 2011, ci ricorda in prima pagina il lungo percorso di SAIMA, diventata ormai una Holding (2009). Le nostre tre società, SAIMA SICUREZZA, SAIMA MECCANICA e MESA fanno capo alla Holding SAIMA che, vigile, protegge il Gruppo non disdegnando di cogliere le varie opportunità societarie che dovessero presentarsi, sempre onorando la crescita e lo sviluppo delle nostre aziende che, ormai e non a caso, sono davvero leader nei loro rispettivi settori di produzione.

Glass Wall

La parete GLASS WALL è un prodotto ideato per la separazione di spazi in modo automatico, elegante e sicuro. E' una soluzione di semplice applicazione che rispetta i riferimenti architettonici dell'ambiente in cui viene inserita. Si tratta di una parete mobile automatica, realizzata con dei pannelli in vetro orizzontali di vario spessore. I pannelli



Nuovi prodotti, come ad esempio la parete "GLASS WALL", ideata per la separazione di spazi in modo automatico, elegante e sicura, si affacciano sul nuovo mercato della sicurezza. E ancora sui giornali si parla del tornello "anti portoghesi" della nostra azienda, (OTTOBRE 2010). Infatti, è nostro il sistema chiamato TP-BUS per controllare chi non paga il biglietto sui mezzi pubblici, che viene sperimentato dall'azienda perugina APM. Nel maggio 2011 pubblichiamo il racconto del nostro Paolo Ferrari, (Commerciale Estero di SAIMA MECCANICA), che si è trovato in Giappone per una trasferta di lavoro proprio nei giorni del terribile terremoto. Il nostro commerciale, scampato a questa catastrofe, racconta del coraggio e della straordinaria organizzazione dimostrati dai giapponesi anche in quella terribile occasione quando, insieme a lui, si sono trovati in mezzo alle scosse del tremendo terremoto. Dal Giappone a Bologna… con un salto eccoci in fiera con "THESIS" la cabina endotermica di SAIMA MECCANICA, che continua ad imporsi con successo sul mercato internazionale.
A Lagos, (Nigeria), SAIMA SICUREZZA è famosa in tutte le principali Banche del Paese. Un mercato, quello nigeriano, esploso al di là di ogni previsione e che ci ha riservato notevoli soddisfazioni. Attraversando momenti di crisi politica, sociale e culturale, sempre più evidenti, con un EURO che ha mortificato il nostro Paese, sicuramente più del previsto, la prima pagina del mese di settembre 2011 del nostro giornalino mette l'oro all'attenzione come un investimento sicuro. Per i nostri anziani, questo tipo di investimento evoca tempi di guerra… ma noi speriamo invece si tratti solo di una "guerra" politica e industriale e non certamente fatta con le armi tradizionali.

L'oro all'attenzione!

L'ultima crisi economica ha avuto in Italia il merito di accelerare la cultura d'investimento, anche fra gli investitori più facoltosi. Tutti sono più attenti, più prudenti, ma è anche sempre più urgente e necessaria una richiesta di servizio e di consulenza per la gestione del patrimonio. Cresce la richiesta di informazione. Nuove e diversificate le offerte di prodotti personalizzati promossi dai vari Istituti di Credito Nazionali. Come e dove investire senza rischi?



Ringraziamo il Gruppo BancaEtruria per il bellissimo invito e meeting al Museo nazionale del Bargello a Firenze. Dopo una visita guidata a cura di Beatrice Paolozzi Strozzi, direttrice del museo, si è fatto il punto sull'oro come investimento. Lingotti di oro vero, custoditi nei caveaux della banca, coperti da rischi di danneggiamento o furto. Si acquista e vende metallo prezioso in modo trasparente e conveniente. L'industria orafa negli anni 70avuto un grande incremento. Oggi è di moda regalare le play stations invece che prodotti in oro; nonostante questo, il 2010 in Italia è stato un anno molto positivo per la vendita dell'oro. In particolare però gli investimenti in oro si fanno in Asia e in Cina. Non in Italia. In questi ultimi anni l'oro come investimento è decuplicato e in particolare in Germania. BancaEtruria opera con oro di proprietà perché è unica e storica la sua esperienza in questo settore nella tradizionale città dell'oro, Arezzo. Dai piccoli ai grandi investimenti il mercato dell'oro come investimento si è risvegliato e merita oggi una sempre più seria riflessione,... con i tempi che corrono. Le riserve di oro nel mondo evidenziano primi gli U.S.A., e l'Italia è al III posto.



Il Dott. Luca Bronchi Direttore Generale BancaEtruria

L'oro, investimento alternativo quando le cose vanno male: quindi, oggi come oggi è davvero un buon investimento cui credere. A giudicare dagli ultimi tempi della "Borsa", per chi non ama troppo il rischio... con l'oro si va sul sicuro.

Tutti siamo diventati più attenti e più prudenti ed è necessaria una maggiore richiesta di consulenza e sempre migliore informazione per una buona gestione dei patrimoni. Nuove e diversificate le offerte dei prodotti personalizzati promossi dai vari Istituti di Credito italiani. Come e dove investire senza rischi? È l'ardua domanda di tutti i tempi e di ogni famiglia che tiene alla salvaguardia del proprio patrimonio, grande o piccolo che sia.

Arriva a grandi passi il mese di gennaio 2012 e la lettera augurale del Presidente della Holding SAIMA è ancora una volta sostenuta dal suo proverbiale ottimismo, che guarda oltre la contingenza della crisi internazionale ed italiana. Ci vogliono parole di speranza e di conforto nel momento di caos politico ed economico che ci vede tutti impegnati e sottomessi al giogo imposto dalle tasse del prof. Monti.

Nel maggio 2012 CONFINDUSTRIA e FEDERMECCANICA promettono che: "la via della ripresa passerà proprio da qui: dall'industria metalmeccanica"! La revisione dei dati del PIL ha dimostrato che l'export italiano è cresciuto anche in volume di affari. Dopo Germania, Francia e Gran Bretagna c'è l'Italia! Protagonisti del boom dell'export italiano non sono solo l'high fashion e la pasta, ma anche l'industria metalmeccanica! La crisi è profonda e colpisce direttamente anche l'occupazione; tuttavia il settore metalmeccanico conferma il proprio ruolo fondamentale anche per l'occupazione industriale del nostro Paese. In termini relativi, rispetto alla popolazione, la Germania ha 48 metalmeccanici ogni 1000 abitanti, l'Italia 31, la Francia 26, l'Inghilterra 20 e la Spagna 19. In sintesi, quando si dice "Made in Italy" non ci si riferisce più solo al fascino dell'alta moda e della tradizione del mobile ma, sempre di più alla qualità ed al contenuto tecnologico e all'innovazione incorporati nell'industria metalmeccanica. La capacità di questo settore industriale di presidiare e conquistarsi pezzi di mercato mondiale, non solo consente all'Italia di garantire più valore aggiunto e più occupazione, ma svolge anche un ruolo insostituibile per l'economia e per la società in generale, offrendo un contributo essenziale alla tenuta dei conti con l'estero.





Con il 2012 un brindisi al nuovo SAIMA DAY previsto in questo nuovo anno per ogni ultima settimana del mese nei nostri stabilimenti SAIMA ad Arezzo. E' un'opportunità di incontro dove è nato il nostro nuovo spazio dedicato ai prodotti di verniciatura di SAIMA MECCANICA. Durante questi anni i nostri impianti sono entrati in tutte le migliori carrozzerie del mondo e si sono proposti anche per tanti altri settori. Dalla falegnameria, alle industrie pubbliche e private e grande successo abbiamo avuto anche con le Ferrovie dello Stato, (oggi Trenitalia), la metropolitana di Roma, così come nelle verniciature di parti piccole ma importantissime: dalle barche, ai caschi per le moto. Gli impianti di SAIMA MECCANICA, infatti, sono conosciutissimi nel mondo e rappresentano ormai un vero e prestigioso brand.

Settore metalmeccanico – quindi – come punto di forza dell'industria italiana, che è la spina dorsale del nostro sistema economico. E non c'è crescita economica e sviluppo sociale possibile nel nostro Paese senza la presenza di un'industria metalmeccanica forte e competitiva. E noi di SAIMA stiamo facendo, come abbiamo sempre fatto, la nostra parte. Con il 2012 si formalizza un'iniziativa che, di fatto portiamo avanti da anni in SAIMA MECCANICA che chiamiamo il "SAIMADAY". Si tratta di una giornata dedicata ai nostri singoli clienti stranieri e/o alle delegazioni che vengono a trovarci nel nuovo showroom allestito nel nostro stabilimento, ad Arezzo. È di questo anno 2012 anche la rivelazione Emiliano Rinaldi, stilista emergente e figlio del nostro socio ing. Rinaldo Rinaldi. Una notizia che non poteva mancare, questa, sul nostro giornalino! Grazie ad una sfilata-show, a Pitti Uomo a Firenze, la collezione di Emiliano conquista tutto e tutti. Emiliano Rinaldi riceve apprezzamenti e articoli anche sul quotidiano LA NAZIONE dove lo si considera, oramai, fra i creatori di moda emergenti in Europa! Non è detto, infatti, che tutti i figli debbano seguire le orme dei padri.

Emiliano Rinaldi sulle cronache della moda lanciatissimo stilista aretino
è considerato fra i creatori di moda emergenti in Europa! (Articolo La Nazione, cronaca Arezzo)

Fa ancora centro lo stilista aretino Emiliano Rinaldi

Uno show a Pitti Uomo. E la nuova collezione è già stata impostata



SUGLI SCUDI Emiliano Rinaldi Grandi apprezzamenti a Pitti Uomo per il lanciatissimo stilista aretino

di SAVERIO CRESTINI

ATMOSFERE da night club per lo show di Emiliano Rinaldi, New Performer di Pitti Uomo 81 La moda aretina ancora protagonista a Firenze in occasione di Pitti Uomo 81: è stato il nostro stilista Emiliano Rinaldi a portare il nome di Arezzo in una delle passerelle più rinomate d'Europa e lo ha fatto con una performance site-specific negli spazi dello Yab, storico disco-club fiorentino, in cui ha presentato in anteprima internazionale la sua collezione uomo autunno-inverno 2012-2013.
Vincitore di «Who Is On Next? Uomo 2011», Emiliano Rinaldi è uno dei due «New Performer» scelti per questa edizione di Pitti Uomo: il progetto nasce dalla Fondazione Pitti Discovery per costruire occasioni e dare opportunità ai nuovi creativi e a chi lavora con la materia della moda, combinandola con altre esperienze artistiche ed estetiche.

NEI GIORNI del salone Rinaldi ha esposto la sua collezione nella Sala delle Nazioni, presso la sezione Futuro Maschile, e l'ha battezzata ufficialmente con un show in piena regola: non una passerella, ma un vero e proprio tuffo nella New York anni '70 rappresentata da modelli-attori che realizzavano l'idea di uno stile d'altri tempi, dal sapore gangster ed elegante.

«Sono orgoglioso di aver presentato il mio lavoro alla platea internazionale di Pitti Uomo — dice Rinaldi — la nuova collezione che porta il mio nome rappresenta ancora una volta me stesso e la mia vita. Tutto nasce da un sogno che ho fatto la notte in cui ho vinto Who Is On Next?", la stessa in cui sono nati i miei due figli: mi sono visto in un night club newyorkese, collocato tra gli anni Settanta e Ottanta. La prossima stagione vestirò i panni di un uomo elegante nei suoi abiti in tessuti pregiati dalle tonalità notturne, che ama parlare di affari, trascorrere del tempo con gli amici e rilassandosi ascoltando musica inebriante e bevendo bollicine tutta la notte. E' un uomo che ha voglia di godersi la vita e di stare bene. La mia collezione sarà come sempre l'espressione di uno stile di vita». La collezione di Emiliano Rinaldi è andata in scena con la collaborazione di Dinamo Fabrics per i tessuti, di Arfango, brand storico dell'imprenditore Alberto Moretti per le calzature e di Cantine Acquaviva di Massimiliano Neri.



“Continua il successo di Saima Meccanica SpA con l'acquisizione di nuovi ordini presso i costruttori automobilistici. Due nuove forniture sono i fase di esecuzione presso le 2 maggiori case costruttrici di vetture sportive che oggi abbiamo nel Paese, eccellenze del Made in Italy nel segmento delle automobili di lusso: parliamo di Ferrari SpA Maranello (MO) e Lamborghini Automobili Spa S. Agata Bolognese (BO).



Dopo un'attenta progettazione di dettaglio, la stesura di offerte mirate e ottimizzate al risultato finale, ci ha permesso di ottenere la fiducia dei costruttori sopra indicati, oltre al consolidamento dei rapporti già esistenti. Per Ferrari è stata determinante la collaborazione ricevuta da parte di un ns. partner di Modena, Moving Fluid srl, conosciuto in Ferrari in quanto già fornitore ufficiale dell'Azienda di una serie di impianti specifici nei vari reparti di produzione.
A Moving Fluid va il nostro più sincero ringraziamento per il successo della commessa.
Per Ferrari SpA, parliamo di n. 2 impianti di finitura nel reparto interno allo stabilimento di ritocco scocche e personalizzazione verniciature Clienti, mentre, per Lamborghini, la fornitura verte su tre impianti di finitura carbonio, reparto specifico dello stabilimento di produzione, dal quale escono le scocche, interamente costruite con tale materiale, assolutamente innovativo e che Lamborghini ha ottimizzato nel tempo.



Sempre con Lamborghini, inoltre, si sta profilando un ulteriore ordine per 2 nuovi impianti di finitura e personalizzazione verniciatura al cliente finale nel reparto “finizione“, attiguo a quello della lavorazione carbonio, dove nei prossimi mesi agosto e settembre è prevista la nostra installazione. Saima Meccanica SpA che ha già dimostrato capacità e professionalità, ha ottenuto così 2 importantissime referenze di settore con i 2 maggiori costruttori mondiali di auto sportive di lusso, Ferrari SpA e Lamborghini SpA, oltre che, naturalmente aver consolidato importanti rapporti con due giganti del “Made in Italy”, conosciuti in tutto il mondo.”

di Luca Agnolozzi
Resp. Comm. Italia

Nel numero di settembre 2012, dedichiamo due pagine al successo di SAIMA MECCANICA per l'acquisizione di importanti ordini presso i costruttori automobilistici: nuove forniture sono infatti dedicate a due delle maggiori case costruttrici di vetture sportive che oggi abbiamo nel Paese, eccellenze del “made in Italy”, nel segmento delle automobili di lusso. Parliamo di Ferrari SPA, (Maranello, Modena) e Lamborghini Automobili Spa, (S. Agata Bolognese, Bologna). Onore al merito del nostro commerciale sig. Luca Agnolozzi, che ha seguito le trattative con la collaborazione del nostro partner di Modena Moving Fluid srl e con alle spalle il grande lavoro di un ufficio che non viene mai nominato, ma la cui efficienza è indispensabile per il successo di un'azienda. Parliamo, naturalmente, dell'Ufficio Tecnico di SAIMA MECCANICA, guidato da Marco Semoli, e di cui fa parte da ormai quasi vent'anni la storica Daniela Mariani, insieme altri sette colleghi uomini… effettivamente non meno validi di lei.
A proposito di “uffici-chiave” di un'azienda non possiamo certamente dimenticare l'Ufficio Tecnico di SAIMA SICUREZZA (sig. Giampaolo Nucci) e l'Assistenza Post Vendita, coordinata dal sig. Massimo Franceschini con il “Call Center” di Pronto Intervento. Le esigenze di ogni cliente che contatta il nostro “Call Center” dell'ufficio post vendita, sono le più disparate e non riguardano solo i prodotti SAIMA. Il know-how acquisito negli anni, infatti, ci permette di rispondere alle richieste riguardanti tutti i prodotti, anche quelli dei nostri competitors. Dal 2011 è stato potenziato il settore estero dell'ufficio post vendita, per soddisfare in tempo reale, anche le richieste dei nostri clienti internazionali. Abbiamo un Servizio Assistenza attivo 24 ore su 24, con tecnici formati appositamente per intervenire su tutti i fronti. Il servizio è composto da oltre trenta persone, un “call center”, assistenti tecnici, referenti dei clienti Italia, referenti dei clienti esteri e tecnici esterni. Tutti fanno capo al nostro storico sig. Massimo Franceschini che tutti gli addetti ai lavori conoscono, da sempre, come punto di riferimento assoluto per l'assistenza dei prodotti di SAIMA SICUREZZA.



Glass Wall



La parete Glass Wall è un prodotto ideato per la separazione di spazi in modo automatico, elegante e sicuro. E' una soluzione di semplice applicazione che rispetta i riferimenti architettonici dell' ambiente in cui viene inserita.
Si tratta di una parete mobile automatica realizzata con dei pannelli in vetro orizzontali di vario spessore che scorrono lungo dei profili verticali ancorati alle strutture esistenti nell'ambiente da dividere, che in apertura uno dopo l'altro vanno a inserirsi nella controsoffittatura permettendo una comunicazione totale tra i due spazi da separare.
Lo spessore dei cristalli determina la sicurezza passiva della parete e il suo coefficiente di abbattimento acustico. Glass Wall dà la possibilità di usare la parete in cristallo come spazio utile per comunicare messaggi alla clientela, e dà il vantaggio di ricoverare tutti gli elementi che la compongono all'interno del controsoffitto in apertura. Tutto questo rende Glass Wall un prodotto semplice, ergonomico e all'avanguardia. La parete GLASS WALL può essere applicata in negozi, centri commerciali, aereoporti, farmacie, stazioni ferroviarie e stazioni metropolitane. Ottimo il contrasto fra l'antico ed il moderno nel rispetto dello stile e del design.





Nella foto a sinistra Fabio Sorti di SAIMA Sicurezza Milano (Gestione Rapporti Clientela)



SAIMA Sicurezza è a disposizione per Voi, come sempre, il … "PRONTO INTERVENTO . . ."

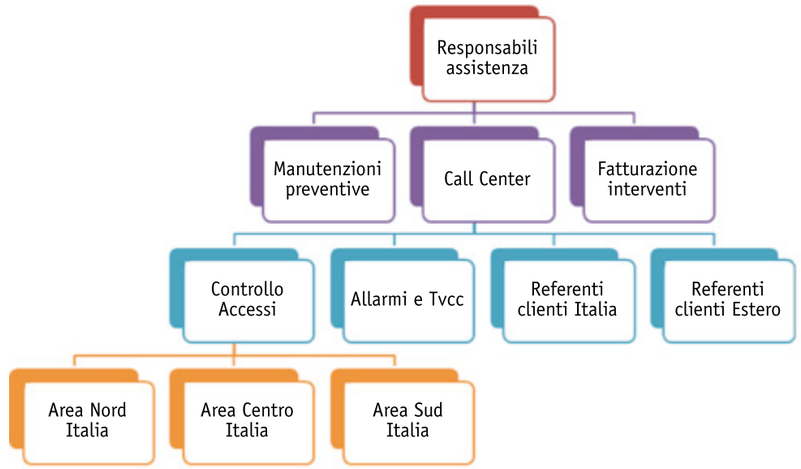
CALL CENTER:

per l'Italia 0575/987116

per l'estero +39/0575/929240



Il servizio post-vendita della Saima Sicurezza Spa è un luogo dove confluiscono le conoscenze tecniche più avanzate per quanto riguarda tutti i prodotti dell'azienda.
Le risorse che sono impiegate in questo settore hanno esperienza decennale come tecnici on-site e rispondono quotidianamente a centinaia di richieste. Per migliorare ulteriormente la gestione burocratica, sempre più necessaria ai clienti, è stato ristrutturato il settore, aumentando le competenze trasversali di alcuni tecnici che sono stati dotati di strumenti gestionali avanzati per calcolare livelli di servizio e monitorare le performance ottenute durante le manutenzioni.
Le esigenze di ogni cliente che contatta il Nostro call center dell'ufficio post-vendita sono le più disparate e non riguardano solamente prodotti Saima, tuttavia il know-how acquisito negli anni ci ha permesso di rispondere alle richieste riguardanti tutti i prodotti ed anche quelli dei nostri competitors.
È stato potenziato il settore estero dell'ufficio post vendita, per poter soddisfare in tempo reale tutte le richieste dei nostri clienti internazionali. Le quantità considerevoli di installazioni presenti oltre le frontiere nazionali hanno imposto a Saima un servizio attivo 24 ore su 24, con tecnici formati appositamente per intervenire su tutti i fronti.
Il servizio è composto da oltre 30 persone, un call center, assistenti tecnici, referenti dei clienti Italia, referenti clienti Estero e tecnici esterni.



Assemblea generale Confindustria Arezzo
AGIRE PER CRESCERE

Importante appuntamento ad Arezzo per l'Assemblea Generale 2012.

"Presso *l'Auditorium di Arezzo Fiere e Congressi*, abbiamo incontrato Giorgio Squinzi, Presidente di Confindustria che, dopo la relazione introduttiva di Andrea Fabianelli, Presidente di Confindustria Arezzo, e la presentazione del rapporto sull'economia aretina del prof. Luigi Biggeri, è stato intervistato dal giornalista Cesare Peruzzi, de "IL SOLE 24 ORE". Durante l'incontro sono state proiettate sullo schermo gigante in sala interessanti interviste ad imprenditori locali che ci hanno offerto un'importante testimonianza e panoramica della situazione economico-sociale toscana. "Ci sentiamo come il locomotore di un treno in salita" – ha esordito nella sua relazione Andrea Fabianelli, Presidente di Confindustria Arezzo - "e anche se Arezzo è una delle province italiane ad elevato export, dobbiamo continuare ad investire per sostenere il fortissimo potenziale di sviluppo all'estero che abbiamo. Nonostante la crisi non mancano i grandi successi imprenditoriali, anche se gli imprenditori pagano il prezzo di un sistema-Paese bloccato, inefficiente, indeciso. Solo valorizzando e tutelando il "made in Italy", potremmo recuperare migliaia di posti di lavoro persi, prodotto interno lordo, redditi e tasse. Purtroppo – dice Fabianelli - il nostro sistema-Paese incoerente e privo di una seria politica industriale, spinge sempre di più gli imprenditori a chiudere e de localizzare, a cercare all'estero la libertà d'impresa perduta, il libero mercato e la riduzione dei costi..."



Il Presidente Confindustria Arezzo, Andrea Fabianelli con il Sindaco di Arezzo avv. Giuseppe Fanfani



Giovanni Inghirami (Inghirami SpA) con Giorgio Squinzi, Presidente Confindustria



Il Presidente della SAIMA SPA, ing. Paolo Moretti e dott. Andrea Fabianelli, Presidente Confindustria Arezzo

In Austria con un partner d'eccezione!

Fritz Greinecker acquista "la Casa delle Sicurezza".

Dal 1991 S.O.T. un'azienda specializzata opera nel settore della sicurezza, dove fornisce un servizio "a 360° per la protezione degli edifici. Anton Vormair proprietario della compagnia fino a poco tempo fa l'ha recentemente ceduta a Fritz Greinecker. Greinecker ha lavorato per sette anni quale responsabile vendite di SOT e grazie alla propria esperienza il cambio di proprietà, già deciso da tempo, è arrivato al momento giusto.

S.O.T. si occupa di sicurezza "a tutto tondo". Grazie alla propria organizzazione, alle conoscenze tecniche e all'organizzazione è in grado di presentare soluzioni di sicurezza, che comprendono anche efficiente servizio di manutenzione tale da soddisfare le più diverse esigenze. Sarebbe quindi davvero riduttivo definirlo solo un " fornitore di sicurezza".

Oggi le soluzioni proposte da SOT sono installate presso le stazioni di polizia, vari ministeri e tribunali e anche gli uffici... dell'ambasciata austriaca nel mondo utilizzano prodotti forniti da SOT. (l'articolo a sinistra)

A proposito dei nostri distributori all'estero minimalismo tecnico ed arte si fondono con stile... due belle installazioni effettuate in Russia. In una in particolare si può notare l'ottima integrazione tra l'aspetto architettonico del palazzo e la modernità offerta dai prodotti nostri prodotti.



Wirtschaft

Fritz Greinecker übernimmt das „Haus der Sicherheit"

S.O.T. liefert Komplettlösungen im Bereich mechanischer Sicherheit

Das Landespolizeikommando Bregenz wurde mit einer Personenvereinzelungsschleuse mit Metalldetektor, einem beschusssicheren Portal mit Fluchttüre und Durchreiche ausgestattet.

Seit 1991 hat sich die Firma S.O.T. als „Full Service Anbieter" auf den Bereich Gebäudesicherheit spezialisiert. Firmengründer Anton Vormair zog sich nun aus dem Unternehmen zurück und übergab die Geschäfte an Nachfolger Fritz Greinecker.

Fritz Greinecker übernahm Mitte September das Unternehmen.

HOYERKIRCHEN (mak). Der 29-jährige Handelsakademie-Absolvent Fritz Greinecker ist seit sieben Jahren bei S.O.T. im Vertrieb tätig. Mitte September erfolgte das Management buy out, das langfristig geplant war und somit eine „Bilderbuchreife Firmenübergabe" ermöglichte. „S.O.T. steht für Sicherheit, Organisation und Technik, dementsprechend beschäftigt sich das Unternehmen mit Komplettlösungen im Bereich mechanischer Sicherheit. „Wir sind nicht einfach Produktverkäufer", betont Fritz Greinecker.

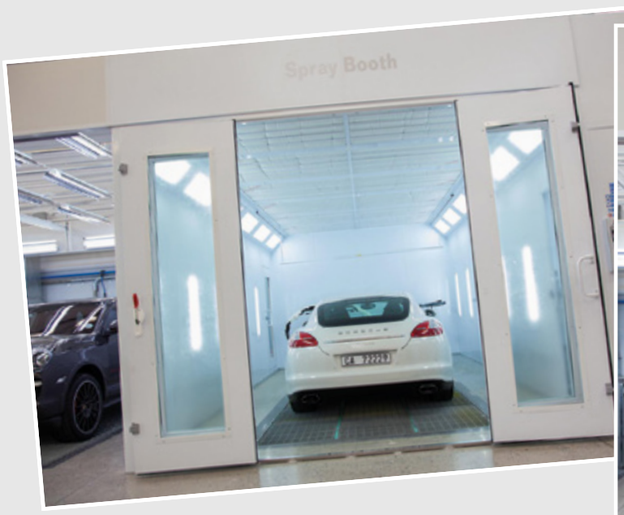
„Unser Hauptziel ist es, das Sicherheitsdenken zu wecken."

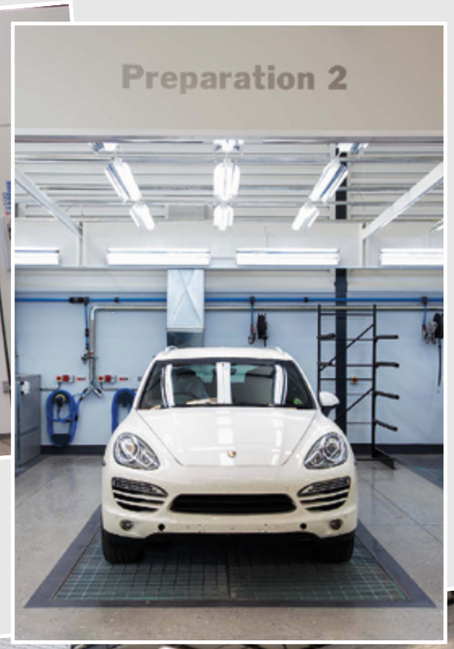
Alles, was unbefugten Zutritt, Einbruch, Sabotage oder Betriebsspionage verhindern helfen soll, wird von Greinecker und seinem neunköpfigen Team konzipiert, geliefert, montiert und auch die Wartung gehört zum Angebot. „Unser Hauptziel ist es, das Sicherheitsdenken zu wecken. Oft scheitert es an der Mentalität. „Es ist ja noch nie etwas passiert hört man oft", sagt Greinecker.

S.O.T.-Sicherheitslösungen wurden zum Beispiel bei Polizeiinspektionen, in Ministerien, in Gerichtsgebäuden oder auf Flughäfen realisiert. Namhafte Unternehmen schätzen mit S.O.T.-Lösungen ihrer Serverräume oder die Bereiche für Forschung und Entwicklung. Die Kunden finden sich in ganz Österreich, aber auch österreichische Botschaften in aller Welt werden von S.O.T. ausgestattet. Die Produkte, die für die Sicherung eingesetzt werden, reichen von Personenschleusen, Durchreichen über mechanische Durchtrittsbarrieren bis zu Schließanlagen im Innen- und Außenbereich. Neu im Angebot ist eine Multifunktionstür. Diese verfügt über eine Einbruch-, Beschuss- und Brandschutzhemmung und ist außerdem fluchtwegtauglich.









centro Porsche
a Cape Town
presso Century City
in Sud Africa







Olanda e Austria...





Nella foto sopra una bellissima e recente istallazione in terra d'Olanda. Con il cliente Van der Veen per SAIMA Meccanica.

Dall'Austria la foto di una moderna ed innovativa installazione conclusa recentemente dallo staff SAIMA Meccanica per la verniciatura di barche sportive (Velden am Wörther see).

Francoforte
AUTOMECHANIKA 2012



Tra le attrazioni del salone, oltre allo stand della SAIMA, la fantastica ISETTA 300 rossissima, della BMW, che come noi ha avuto il plauso ed i complimenti di molti visitatori di tutto il mondo.

A sinistra, il nostro storico importatore per la Germania Herr Josef Pink con il figlio Jan e Frau Edwige.





Alta tecnologia per il settore aeronautico



SICUREZZA



Nella foto la premiazione delle Aziende Leaders del settore Sicurezza - sezione produttori. Riceve il premio la SAIMA Sicurezza nella persona del Presidente Ing. Paolo Moretti.





Dal Messico importante visita di Pietro Romita



Nostra visita
a Mesa Nord di Milano
www.mesa-nord.com
info@mesa-nord.com



Attimi di fiera. Da destra l'Ing. Rinaldo Rinaldi, il Rag. Paolo Scoscini, la Sig.ra Dina Scoscini, Dott. Alessandro Catalani e Ing. Paolo Moretti.



Attimi di fiera.
Al centro il Dott. Fabio Sorti SAIMA Sicurezza Milano.

4 chiacchiere con Gabriele Moretti...



“Quali sono i punti di forza di Mesa e che cosa vi distingue da altre realtà?

Il punto di forza di MESA, rispetto ad altre aziende strettamente commerciali, è dato dall’esperienza di anni di produzione, dall’approfondita conoscenza delle esigenze dei clienti, e dai team Commerciale e Ricerca e Sviluppo che, in stretta collaborazione fra loro, sono in grado di soddisfare le esigenze specifiche dei clienti realizzando prodotti personalizzati.

Grazie alla nuova Sala Test, realizzata recentemente con notevole investimento, MESA è inoltre in grado di offrire alla propria clientela un servizio professionale di “testing” sui prodotti, garantendo un’assistenza efficiente e di alto livello, nonché di selezionare per il mercato gli articoli con le migliori caratteristiche a parità di prezzo.

Cosa prevede Mesa per il futuro suo e del settore?

Per il futuro MESA si propone di rafforzare la propria presenza in tutta Italia, facendo sicuramente leva sulla rete già esistente e diffusa dei propri MESA Point, e su MESA NORD, la propria filiale con sede a Novate Milanese.

Intende inoltre continuare ed ampliare la propria proposta formativa di Corsi per Installatore Professionista Certificato (IPC) e di quelli offerti in collaborazione con Milestone System, con nuovi Corsi specialistici tenuti da propri docenti qualificati e certificati in tecnologie di punta, quali quelle IP o della video analisi, in virtù dei rapporti di collaborazione stretti con società di riconosciuta fama, come ad esempio AgentVI.

La sfida è perciò quella di elevare, sia al proprio interno sia nel rapporto con i propri interlocutori, il grado di preparazione, anzi direi di “cultura” tecnica e sistemistica, spostandoci con ancora più decisione che in passato, verso le fasce più avanzate del mercato, dove non contano soltanto i semplici prodotti, quanto soprattutto la forte integrazione tra gli stessi, ovvero la capacità di fornire soluzioni efficaci e personalizzate a prezzi competitivi, accompagnate da un supporto pre e post vendita che in pochi possono permettersi di fornire. In un mercato messo a dura prova dalla recente crisi economica-finanziaria globale, e tuttavia, rispetto ad altri settori, ancora dinamico e propositivo, MESA intende certamente intensificare le proprie partnership sul territorio nazionale, con uno sguardo però rivolto ai mercati internazionali più prossimi in ambito europeo, certa di avere le carte vincenti per essere competitiva ed apprezzata anche all’estero e decisa a giocarsele con determinazione e impegno....” Afferma il Dottor Gabriele Moretti Amministratore unico di MESA s.r.l.

Clienti MESA d’Eccellenza

Il giorno 14 giugno 2011 si è svolta presso il Quirinale la cerimonia di premiazione del Premio Nazionale per l’Innovazione istituito dalla Presidenza del Consiglio dei Ministri, e assegnato quest’anno a NEXERA, una delle prime nove aziende italiane leader per l’innovazione nel settore TVCC. Per MESA, in qualità di fornitore di prodotti TVCC a NEXERA, questa notizia è certamente motivo di orgoglio e di grande soddisfazione, oltre ad essere un ulteriore incentivo a proseguire sulla strada dell’innovazione e della ricerca.

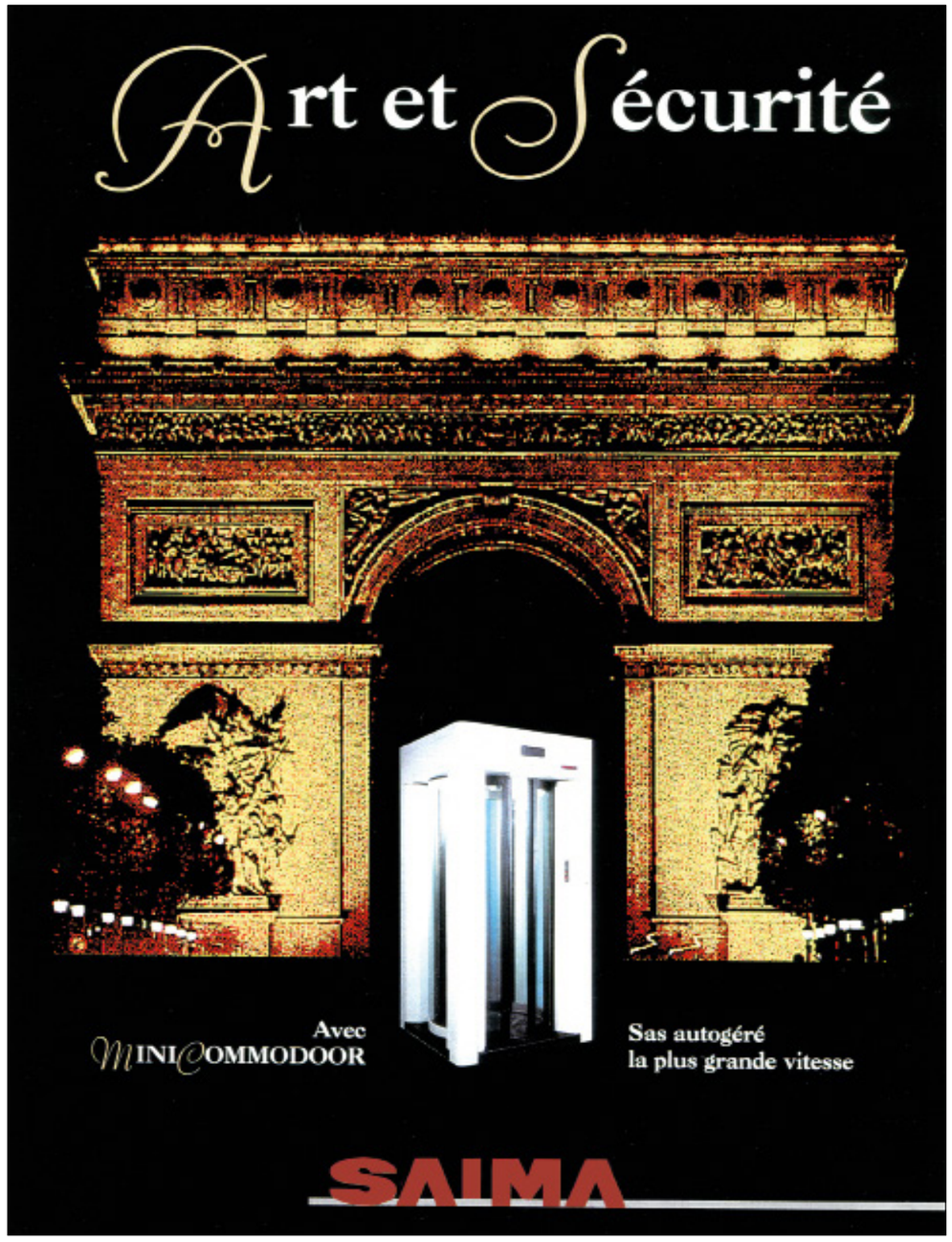
Nella foto il nostro Presidente G. Napolitano consegna il premio al Presidente di Nexera, M. Garofano.



La pubblicità

Ero andata a fotografare personalmente porta S. Lorentino, (le antiche mura di difesa di Arezzo), per inserire anche nell'architettura della nostra storia passata, gli ultimi modelli delle nostre porte antirapina.



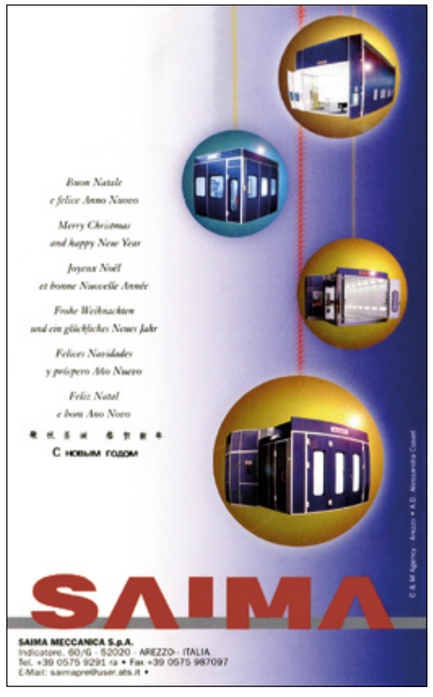


Un progetto, ovviamente surreale, contro i rapinatori virtuali dei nostri tesori d'arte e della nostra cultura. Come un ipotetico architetto del futuro mi ero tuffata negli ultimi e preziosi resti della storia aretina per dare una suggestiva soluzione più moderna, e quindi, aggiornata ai tempi di oggi, su come poter difendere la città di Arezzo da rapinatori o banditi della nostra storia. Anche nell'Arco di Trionfo, in Francia, avevamo già pensato, per la nostra pubblicità aziendale, di sistemare una bella bussola virtuale dell'ultima serie: si addiceva perfettamente il contrasto e lo stile del nostro design moderno, con quello degli antichi costruttori. Naturalmente non potevamo dimenticare di inserire

le nostre bussole anche nel tempio della gloria delle glorie italiane: il Colosseo di Roma! Una bussola modello MINICOMMODOOR per l'Arco di Trionfo, il modello ROTOCOM per il Colosseo e alcune bussole rispettivamente modello MINITEL, ROTANT SUN e MULTITRANSITO erano state ipotizzate per la difesa della nostra storica Porta S. Lorentino, ad Arezzo. Un progetto originale ed avveniristico che ci regalava un'immagine carica di significati e di simboli legati alla nostra cultura. Una campagna di pubblicità e di immagine per poter pubblicizzare al meglio ed in onore dei tempi odierni, la creatività e il gusto dell'arte moderna delle nostre produzioni di sistemi per il controllo accessi di SAIMA SICUREZZA. L'amore per l'antico e le origini della nostra cultura ci guidavano a difendere i monumenti più gloriosi della nostra storia, dove si ipotizzava di inserire, per difesa, le nostre porte antirapina. Il contrasto fra l'antico e il moderno, ci sembrava perfetto per qualificare l'importanza della SAIMA al passo con i tempi di oggi ma sempre rispettosa delle nostre tradizioni. In SAIMA "L'Arte di Difendere" ipotizzava le sue radici nel grande libro dei Maestri costruttori della Storia. Cosi da Arezzo, dal cuore del "Made in Italy", più di trent'anni di alta tecnologia, ci hanno portato successivamente sulle pagine pubblicitarie delle riviste specializzate, a rappresentare la nostra azienda SAIMA, (ormai diventata una HOLDING), simbolicamente, come un grande satellite che gira intorno al mondo, con le rispettive produzioni di sicurezza, meccanica ed elettronica. Negli anni abbiamo lanciato messaggi pubblicitari che sottolineano una filosofia di stile e di design per i modelli dei sistemi per il controllo accessi di SAIMA SICUREZZA, mentre per SAIMA MECCANICA abbiamo sempre più cercato di puntare su una filosofia di ecologia e di cura di un ambiente sano, necessario e indispensabile per gli operatori nel campo delle cabine di verniciatura, oltre che sulla tecnologia e l'affidabilità del prodotto.

A Natale, la più bella cartolina di auguri ci è stata inviata dalla SAIMA SEGURIDAD che in una bussola antirapina è riuscita a custodire il più fantastico e tenero presepe, illuminato dalla stella della nostra tecnologia. SAIMA MECCANICA, aveva prontamente risposto agli auguri, con una cartolina altrettanto suggestiva e natalizia dove, sul bellissimo albero di Natale di SAIMA spiccavano, coloratissime e appese su ogni ramo, tutte le nuove cabine di verniciatura, inserite all'interno delle fatidiche palline d'oro. Ad essere sinceri, non abbiamo investito molto nelle spese di pubblicità ma

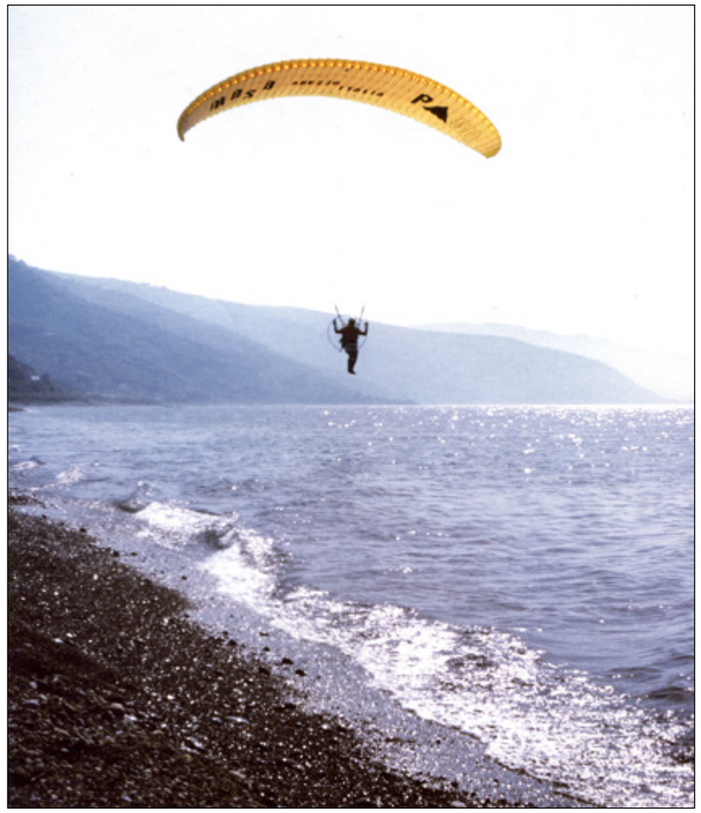




il “passaparola”, la nostra esperienza e l’affidabilità del prodotto sono sempre stati e lo sono anche oggi, la pubblicità migliore per il nostro “brand” che, nel tempo, è l’unica vera forza trainante che certifica la consistenza della nostra produzione e organizzazione nei nostri rispettivi settori. Se qualcosa in pubblicità si è speso, ma sempre con parsimonia, è stato a favore dello sport, come per esempio nel caso di SAIMA SICUREZZA e SAIMA MECCANICA sponsor della squadra locale di basket o MESA sponsor della squadra di Calcio Femminile. Le nostri migliori pubblicità, comunque, sono i Paesi nel mondo in cui da tempo esportiamo con i nostri importatori e clienti, alcuni dei quali sono ormai annoverati fra i nostri migliori amici.









SAIMA

NATURALMENTE **TECNOLOGICI**



UNA GARANZIA NEL MONDO

Da oltre trent'anni i nostri prodotti sono i Vostri, aggiornati costantemente secondo le esigenze di chi deve utilizzarli per il proprio lavoro.
E così, come le cabine, le zone di preparazione.

Loc. Indicatore 60/G - 52020 Arezzo - Italia - Tel. +39 0575 9291 - www.saimomeccanica.com

VideoCom

Il prodotto MESA per la videoregistrazione digitale e la trasmissione delle immagini

Estrema flessibilità nel SETUP di programmazione

Funzione di motion-detector per ogni telecamera

Funzione di antiaccecamento

Ricerca veloce delle immagini su indicazione di allarme: di data ed ora

Stampa immediata delle immagini

Trasmissione a distanza su linea telefonica dedicata, ISDN, GSM, ecc.

- 8 ingressi per telecamere
- formato immagini 384x288 pixel
- formato compressione M-JPEG
- velocità di registrazione:
  - fino a 5 immagini/secondo
  - in allarme 25 immagini/secondo

mesa

Sistemi integrati per la sicurezza

Mesa s.r.l. Arezzo - ITALY
Loc. Indicatore 60/g
Tel. +39(0)575987080 / 987113 / 929252
fax +39(0)575929254
www.mesa-sic.com

Ufficio di Milano:
Via Saragat, 10 - 20353 Muggiò (MI)
Tel. +39(0)392781386
fax +39(0)392781393
mesa@mesa-sic.com


l'estetica
della sostanza
SAIMA
GLOBAL ACCESS CONTROL


mesa
Alte prestazioni...
OVUNQUE!
I-Video Pro Plus 16 ingressi
prestazioni elevate in ogni condizione di utilizzo
in remoto e locale, con tutti i 16 canali attivi
(400 fps, full D1)
Caratteristiche I-Video Pro Plus 16 ingressi
16 canali 400 fps alta risoluzione (full D1)
4 uscite video programmabili, di cui 2 DVI
Possibilità di registrare in remoto tramite rete
Backup remoto automatico e programmabile
Mesa S.r.l. loc. Indicatore 60/G - 52100 Arezzo (AR)
Tel. +39 0575 968011 - Fax +39 0575 968054
www.mesa-sic.com - info@mesa-sic.com

SAIMA

MECCANICA

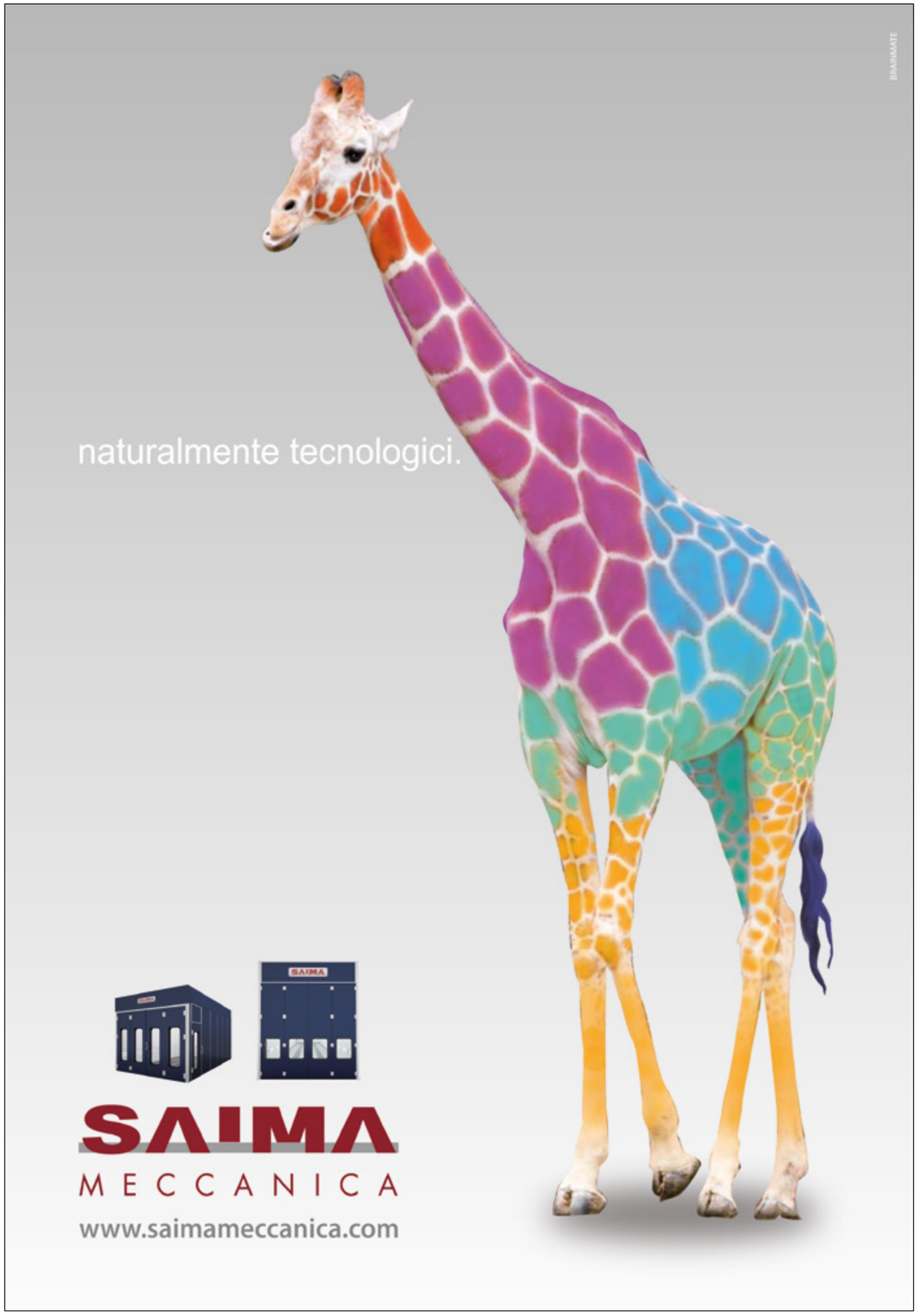
NATURALMENTE **TECNOLOGICI**





TRATTATI CON I GUANTI BIANCHI

www.saimameccanica.com



SAIMA

MECCANICA

www.saimameccanica.com

...da sempre firmiamo
il tuo transito controllato...



Varco Motorizzato PASS-107



Varco ottico "Elite"



Tripode TP-1100



Tornello TR-104



Linea Light:

integrata dal sistema Anti-*piggybacking*



Controllo individuale veloce e innovativo.
(Sistema Anti-Piggybacking)

Alto flusso di transito.

Trasparenza totale.

Mai più ostacoli al passaggio.
(Utilizza il pavimento esistente)

www.saimasicurezza.com
sicurezzasales@saimanews.com

SAIMA
GLOBAL ACCESS CONTROL

CAM • Arezzo

Dal cuore del
Made in Italy

SAIMA
GLOBAL ACCESS CONTROL
qualità, innovazione, tecnologia e design



CERN • GENEVE • CONFEDERATION HELVETIQUE



NATIONAL SECURITY AGENCY - CSS • USA



WEMBLEY STADIUM • LONDON • UK



MINISTERO DEL TESORO • ROMA • ITALIA



STADIO OLIMPICO • ROMA • ITALIA

CAM Agency • Arezzo

www.saimasicurezza.com

SISTEMA DETERRENTE ANTIRAPINA A NORMA DEL D.LGS. 196 del 2003

Biodigit® 32

impronte digitali in Banca

Dal 1994, Biodigit protegge centinaia di ingressi bancari.



BANCA APERTA

libertà di accesso senza più impedimenti

FORTE DETERRENTE ALLA RAPINA

*ogni transito lascia come traccia un'**impronta digitale** e un'immagine*

www.saimasicurezza.com

SAIMA

La Sicurezza Attiva ha i suoi Sistemi.

BIOKEY



Sistema biometrico di controllo accessi.
Autorizza passaggi dopo confronto delle impronte.

BIODIGIT

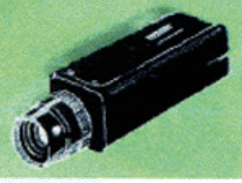
Sistema biometrico deterrente antirapina con cattura delle impronte digitali e delle immagini riprese da telecamere.



BIOENTRY

Sistema biometrico deterrente antirapina con disabilitazione del Metal-Detector ai Clienti conosciuti.

VIDEOCOM



Sistema di video-registrazione digitale economico (comparabile con il costo del VDR Time-Lapse).



mesa

Sistemi integrati per la sicurezza

Mesa s.r.l. 52020 Arezzo loc. Indicatore 60/g
tel. 0575 / 98708O/98711 3/929252 - fax 0575 / 929254 - http://www.dsit/mesa

ufficio di Milano:
via Saragat 10 - 20353 Muggiò (MI) - tel. 039 / 2781386

• Velocità senza controllo



NEW

• Controllo di velocità

- Velocità dell'aria programmabile in quattro fasi grazie a inverter con PLC.
- Bruciatore a vena d'aria che tiene costante la temperatura impostata.
- Riduzione dei tempi operativi con conseguente risparmio di energia elettrica e combustibile.



SAIMA

Naturalmente tecnologici

Loc. Indicatore 60/G - 52020 Arezzo
Tel. 0575 9291 - Fax 0575 987097
www.saimameccanica.com

30 YEARS
EST. 1980

Dustless Engineering Outdoors

2010
Accudraft TITAN™:

- Airflow: 20,000 CFM
- Heat: 1.5 Million Btu/hr
- Lighting: Over 285,000 Lumens
- Dual Paint Modes: Choose Waterborne or Urethane Mode
- Energy Savings: Uses up to 50% less energy than traditional spray booths.
- Indoor & Outdoor applications.



Product Photo: (right)
2010 Accudraft TITAN™
Outdoor Application
w/Overhead Mechanicals
Location: Reading, PA

Expanding your shop? Try thinking outside the box...
Most paint and body locations can achieve a free-flowing production line if they just thought outside the building. Take a look at an Accudraft outdoor unit. The possibilities may be endless. Your paint jobs will be dustless.

Accudraft is dustless engineering.



Call for more info!
1-800-524-0340

accudraft®

www.accudraftpaintbooths.com

SAIMA
GLOBAL ACCESS CONTROL

1978-2008
light®

le buone idee non invecchiano.

light
design
trasparenza
sicurezza





30 ANNI INSIEME

www.saimasicurezza.com

www.saimasicurezza.com

SAIMA
GLOBAL ACCESS CONTROL

ANCHE NEL TEMPIO DEL "FOOTBALL"

WEMBLEY STADIUM





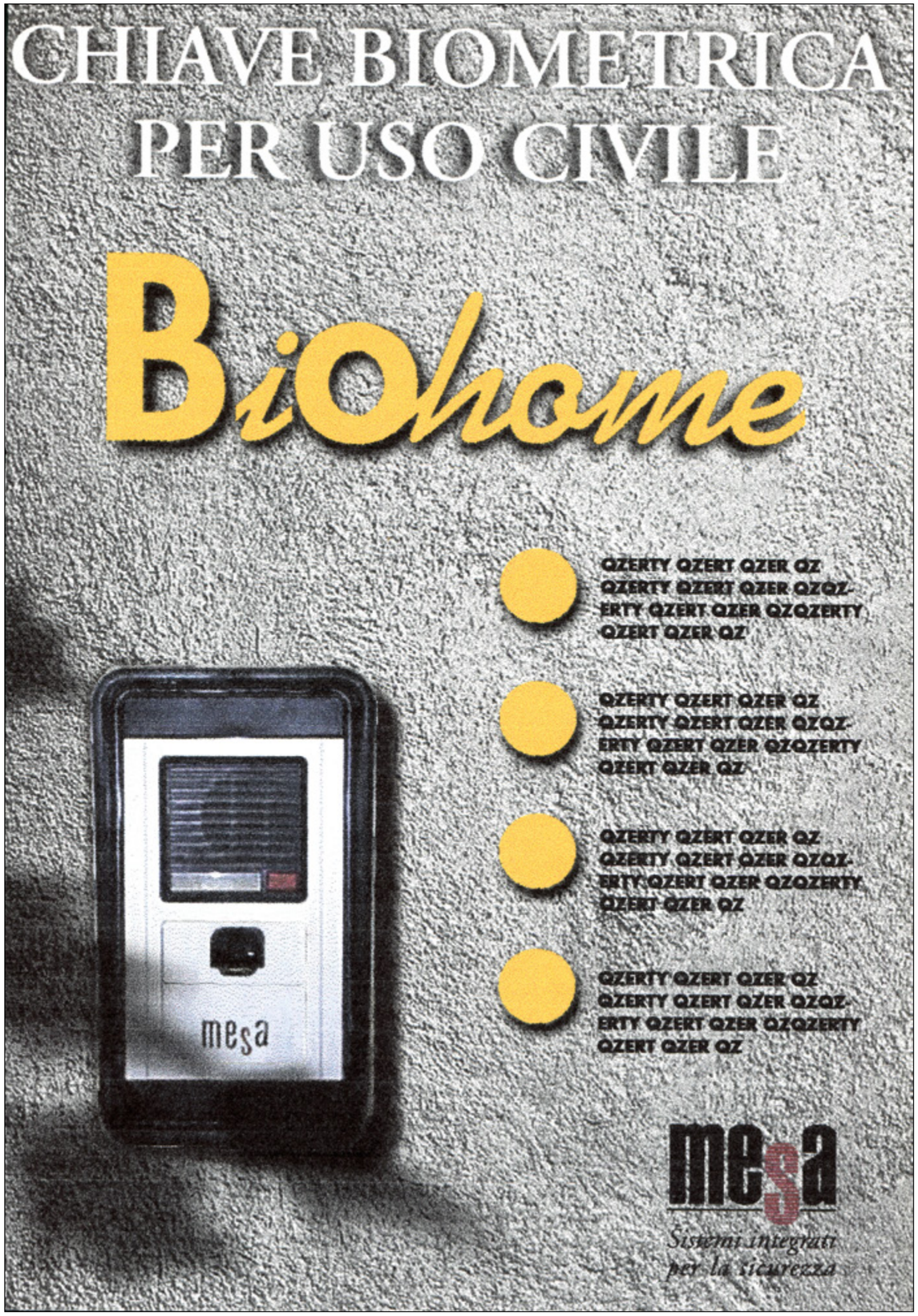
Al **"NEW WEMBLEY STADIUM"** di Londra **SAIMA GLOBAL ACCESS CONTROL**, società di riferimento su scala mondiale nella progettazione, realizzazione di bussole di sicurezza, varchi motorizzati, tornelli etc.., realizza tutti i varchi di accesso controllati.

Sono previsti 132 tornelli girevoli per il controllo accessi dei vari settori dello stadio e 35 varchi motorizzati per il controllo dei transiti nelle aree riservate.
SAIMA attraverso i suoi partners britannici si occuperà anche della logistica e del servizio Post-Vendita di tutta la fornitura.

Se desiderate avere ulteriori informazioni il nostri Uffici saranno a Vostra completa disposizione:

Ufficio Marketing:	Dott.ssa Orietta Moretti	E-mail: **sicurezzaexport@saimanews.com**
Ufficio Commerciale:	Sig. Catalani Alessandro	E-mail: **sicurezzasales@saimanews.com**


AZIENDA
PUNTO SNAI
VILLA
BANCA
TABACCHI
FARMACIA
Il prodotto MESA per la
videoregistrazione digitale e
la trasmissione delle immagini
- Estrema flessibilità nel SETUP di programmazione
- Funzione di motion-detector per ogni telecamera
- Funzione di antiaccecamento
- Ricerca veloce delle immagini su indicazione di allarme: di data ed ora
- Stampa immediata delle immagini
- Trasmissione a distanza su linea telefonica dedicata, ISDN, GSM, ecc.
• 8 ingressi per telecamere
• formato immagini 384x288 pixel
• formato compressione M-JPEG
• velocità di registrazione:
- fino a 5 immagini/secondo
- in allarme 25 immagini/secondo
VideoCom
Mesa s.r.l. Arezzo - ITALY
Loc. Indicatore 60/g
Tel. +39(0)575987080 / 987113 / 929252
fax +39(0)575929254
www.mesa-sic.com
Ufficio di Milano:
Via Saragat, 10 - 20353 Muggiò (MI)
Tel. +39(0)392781386
fax +39(0)392781393
mesa@mesa-sic.com
mesa
Sistemi integrati
per la sicurezza


CHIAVE BIOMETRICA
PER USO CIVILE
BiOhome
QZERTY QZERT QZER QZ
QZERTY QZERT QZER QZQZ-
ERTY QZERT QZER QZQZERTY
QZERT QZER QZ
QZERTY QZERT QZER QZ
QZERTY QZERT QZER QZQZ-
ERTY QZERT QZER QZQZERTY
QZERT QZER QZ
QZERTY QZERT QZER QZ
QZERTY QZERT QZER QZQZ-
ERTY QZERT QZER QZQZERTY
QZERT QZER QZ
QZERTY QZERT QZER QZ
QZERTY QZERT QZER QZQZ-
ERTY QZERT QZER QZQZERTY
QZERT QZER QZ
mesa
mesa
Sistemi integrati
per la sicurezza


DAL CUORE DEL MADE IN ITALY
PIÙ DI 30 ANNI
DI ALTA TECNOLOGIA
SAIMA
SICUREZZA
MECCANICA
ELETTRONICA
AL SERVIZIO DEL MONDO
WWW.SAIMAMECCANICA.COM
WWW.SAIMASICUREZZA.COM
WWW.MESA-SIC.COM
BRAINMATE

I nostri incontri





In questo libro le pagine dei ricordi di tanti anni di vita e dei nostri incontri più belli e significativi. Ecco, nelle foto ritrovate e custodite nel cassetto dei tempi, l'attimo vissuto in posa con i personaggi, i politici e i grandi imprenditori che hanno messo le basi storiche dell'imprenditoria aretina e non. Non possiamo dimenticare i Lebole, i Butali, la UNOAERRE di Antonio Zucchi, Giovanni Inghirami della Ingram, Patrizio Bertelli di Prada oltre a tutti quegli imprenditori e personaggi che non abbiamo immortalato nelle foto, solo per questioni di spazio. La nostra missione di "sicurezza" per il controllo accessi con SAIMA SICUREZZA, ci ha portati a relazionarci molto spesso con le Forze dell'Ordine e l'incarico di Console Onorario per il Cile del nostro Presidente ing. Paolo Moretti ci ha permesso molte volte di ricevere gli inviti ufficiali da parte di tante Autorità locali, nazionali ed… internazionali.





Una passerella di grandi personaggi, spesso celebrati sulle cronache dei più importanti quotidiani, ha fatto visita al nostro stabilimento in SAIMA. Molti gli incontri in occasione di conferenze, vernissages, incontri istituzionali ed aziendali. Non rubo quindi ulteriore spazio alle foto che ci documentano e sono lo specchio dei vari momenti vissuti in questi anni di vita lavorativa e pubbliche relazioni. In queste pagine il nostro ricordo abbraccia tutti: importanti managers, generali, ambasciatori, politici, imprenditori ma, soprattutto, gli Amici che sono ormai nel "Libro d'Oro della nostra vita vissuta.



Gli amici Generali...



Antonio Zucchi e Carla Landi Zucchi



I Signori Vera e Benito Butali



Da sinistra il Gen. Agostino Perugini (Finanza),
il Gen. Ciro Cocozza (Eurofor)
e il Gen. Osvaldo Cucuzza (Finanza).
Di sotto in SAIMA con il Gen. Nicola D'Angelo (Carabinieri).



Cav. Zonin (Banca Popolare di Vicenza).





Con il Gen. dei Carabinieri
Giuseppe Gemma e signora.





A Roma: con i rappresentanti di Cgil, Cisl e Uil (foto sopra) e l'ambasciatore del Cile Jorge Jimenz de la Jara.



Con il Decano dei Consoli avv. Berti, il Console del Messico e la Soprintendente Cristina Acidini.



Con il Gen. dei Carabinieri Regione Toscana Sergio Boscarato e signora.



Al centro l'On. Riccardo Nencini e l'Assessore Brenna della Regione Toscana.



Con Claudio Martini (Presidente Regione Toscana).



Con Bona Frescobaldi (foto sopra).

Con il Gen. Biagio De Nittis (Finanza)







Con Claudio Martini (Presidente Regione Toscana).



(da sinistra) con il Gen. Biagio Rizzo, il Gen. Nicola De Pasqua e signore.



(foto a sinistra)
Con i Ministri Fantozzi
e Vegas e l'On. Monica
Baldi a Firenze.

A destra il Ministro Vegas.



Con l'Arch. Spadolini (da sinistra) e il Console Berti.





Da sinistra: Console Riccardo Sarra, Arch. Spezza e Stefano Bruzzesi.



Con Claudio Martini Presidente Regione Toscana.



Da destra l'Amb. del Cile
Jorge Jimenez de la Jara,
suo figlio Rodrigo e l'Ing. Paolo Moretti.





Da sinistra con Vittorio Sgarbi
all'Ambasciata del Cile a Roma.

(in basso) Con l'Amb. Josè Goñi e
il Pres. Ass. Ind. Bracagni ad Arezzo.





Da destra con Ginolo Ginori Conti e Antonio Leal.



Da destra l'Amb. Jorge Jimenez de la Jara
e il Presidente del Cile Eduardo Frei a Firenze.



Con Il Principe Carlo d'Inghilterra



Giovanni Spadolini



Arnaldo Forlani





Incontro con il Presidente del Cile Eduardo Frei durante il summit Europeo a Firenze (con i Paesi extracomunitari)

Il ricambio generazionale

Piccoli bimbi crescono…
Il titolo del capitolo in onore di Louise May Alcott celebre autrice di "Piccoli uomini crescono" e altri romanzi famosi, viene giusto a proposito delle nostre famiglie, oltre che dei soci. Se è vero, come è vero, che quando abbiamo cominciato a lavorare per la SAIMA ad Arezzo, avevo iscritto mio figlio Gabriele, dopo le prime classi elementari al collegio S. Carlo di Milano, alla molto conosciuta Scuola Elementare delle suore, in Piazza S. Agostino di Arezzo, Gabriele aveva quindi soltanto dieci anni. Emiliano e Federico, figli del nostro socio ing. Rinaldi, erano rispettivamente della classe 1979 e 1982. Il figlio del rag. Paolo Scoscini, Vincenzo, è dell'1977, anche se sembra sempre un ragazzo. Anni di studio e università hanno visto crescere, parallelamente, i nostri rispettivi figli, poi tutti felicemente laureati. In seguito, come spesso avviene, c'è stato un giusto momento di riflessione e di valutazione, caso per caso, sull'opportunità di una loro scelta lavorativa che potesse essere valida, all'interno della nostra azienda. Il "ricambio generazionale", in SAIMA, è arrivato in punta di piedi e con grande umiltà. Primo fra tutti l'ingresso di turno del nostro Gabriele, il più "vecchio" che è arrivato in SAIMA per fare la giusta gavetta, fresco di studi universitari, e volenteroso di imparare alla scuola dell'ufficio di tutti i giorni, per poter essere utile all'azienda. Come dai migliori insegnamenti dei professori di pedagogia, avevamo pensato, insieme a mio marito, che l'ideale per Gabriele, sarebbe stato non "dipendere" direttamente dal padre: lungi da noi l'idea di fare di lui uno scomodo "figliolino di papà". Sarebbe stato, infatti davvero poco educativo ed inopportuno. (Anche rispetto a tutti gli altri e nei loro confronti). Per questo motivo alla fine degli anni 90' ecco il nostro giovane dott. Gabriele Moretti, alle dipendenze di MESA srl. La più piccola società del Gruppo, sotto la guida e la gestione dell'ing. Franco Zucchetti di Torino, che era l'Amministratore Delegato. Si trattava infatti di un'altra azienda, che sarebbe stata poi spostata in un'altra palazzina che era già in progetto, del tutto autonoma ed indipendente dal Gruppo. Non è stato facile per Gabriele – lo immagino e lo so – lavorare e rendersi utile insieme a tanti ingegneri elettronici, spesso con una mentalità genialoide, ma così diversa da una realtà culturale come la sua. Il suo inserimento – e ne sono davvero fiera – è stato molto naturale e graduale, tanto è vero che la sua crescita aziendale è stata caratterizzata da piccoli passi, con la soddisfazione di meritati successi e riconoscimenti che lo hanno, infine, dopo circa 15 anni, portato all'altezza della gestione dell'azienda stessa. Gabriele è felicemente sposato con Virginia che, tanto per continuare la tradizione di famiglia, proprio come ho fatto io, lo affianca nel lavoro in MESA. Pronta a tradurre documenti e contratti nelle varie lingue in cui è brillantemente laureata, Virginia si occupa in particolare della gestione degli ordini, impegno di vitale importanza per un'azienda con moltissimi prodotti in catalogo.
Nel 2003 entrava in SAIMA MECCANICA il neolaureato dott. Vincenzo Scoscini, figlio del nostro socio, felice di potersi rendere utile in azienda, sotto la guida di un manager, Paolo Giovani e, naturalmente di mio marito. Anche Vincenzo incontra qualche fatica iniziale, come già Gabriele, e come è anche naturale che sia per tutti ma, con umiltà, professionalità e abnegazione, ha fatto e continua a fare la sua parte egregiamente, prima come semplice impiegato e poi, dopo anni di soddisfacente lavoro, (sempre pronto, valigia in mano, a partire anche per l'estero), come direttore di SAIMA MECCANICA. Vincenzo, sposato con la deliziosa moglie Mariangela, ha due bambini, Anna ed Andrea, che sono i veri gioielli di Dina e Paolo Scoscini, neononni.
Parliamo ora di Emiliano Rinaldi, primogenito della famiglia Rinaldi, laureato in ingegneria gestionale, ma in realtà con la passione per la moda. Davvero bravo come stilista e già famoso per i numerosi articoli usciti sui quotidiani e sulle riviste specializzate. Dopo un primo periodo di lavoro

in SAIMA SICUREZZA, presso l'ufficio Estero e Produzione, la strada della moda, come tutte le passioni, ha avuto il sopravvento, (nonostante le ben comprensibili speranze del padre che restasse "in famiglia"… cioè in SAIMA!). Emiliano è riuscito a crearsi un suo mondo di moda ed immagine, con laboratorio e produzione di alta moda, in casa sua, nella bellissima villa ad Arezzo. A latere, e a mio avviso, forse più per accontentare la famiglia che per la propria ambizione personale, Emiliano si è in parte dedicato come addetto commerciale anche a SAIMA ARCHITECTURE, presentando ad eventuali clienti i nuovi modelli di SAIMA SICUREZZA prodotti per showroom di alta moda e grandi firme del fashion italiano. Sono nati, nella famiglia di Emiliano e di sua moglie Aiza i gemelli Renato ed Evita, che hanno allietato i nonni Rinaldo e Morena. Il recente arrivo in azienda di Federico Rinaldi, (2012) anche lui appena laureato, lo vede introdotto per imparare sul campo il difficile linguaggio del mondo della produzione, ben diverso da quello che si legge nei libri. Il suo cammino è appena iniziato e, sicuramente, darà i suoi migliori frutti nel futuro. Anche lui è sposato da pochi mesi con Silvia (settembre 2012).

Considerazioni conclusive

Non a caso alcune riflessioni tratte dalla Piccola Biblioteca d'Impresa nel volumetto " Responsabilità nell'Impresa"scritto in onore Vittorio Coda, già docente, Professore ordinario di Strategia e Politica Aziendale all'università Bocconi di Milano. Mi piace riportare non a caso, alcuni commenti espressi a proposito delle imprese. "Porre come fine ultimo lo sviluppo dell'impresa, in un arco di tempo lungo, significa porre il bene comune – lo sviluppo dell'impresa – al di sopra del proprio interesse personale. Per il prof. Coda i leaders che hanno la capacità di focalizzarsi sul lungo periodo, non sono "uomini di ordinaria amministrazione" ma veri strateghi, con un forte senso della loro missione al servizio dell'impresa, capaci di guardare lontano e di esprimere una visione sfidante dello sviluppo futuro della stessa. Senza spirito di servizio all'impresa, la proprietà e il management, non possono diventare capaci di "quella visione distaccata dei propri interessi che è essenziale per non essere miopi sul futuro dell'impresa". Il prof. Coda si domanda quale sia il retroterra culturale favorevole al formarsi di un orientamento al lungo periodo e così risponde "La professionalità manageriale che occorre per l'affermarsi di un orientamento di lungo periodo non può mai andare disgiunta da una continua e diffusa creatività imprenditoriale… ma tutto questo non sembra sufficiente al formarsi di un orientamento di lungo periodo. A tal fine occorre un'eticità di comportamenti basata sui principi di rispetto delle persone, esercizio del potere come servizio, distacco dalla ricchezza, amore della verità, ricerca disinteressata di ciò che è bene per l'azienda e la collettività." Proprio il tradimento di questa concezione della professionalità manageriale è all'origine di tante storie di piccoli e grandi fallimenti d'impresa e di sistema economico che sono avvenuti in questi ultimi anni. Ciò è accaduto, non solo per la mancanza di principi etici, ma anche per la mancata comprensione delle regole del buon management. Il prof. Coda, come altri studiosi economisti, prendono le dovute distanze da coloro che assolutizzano la radice etica dei problemi di cattiva gestione e per questo quando devono accennare agli strumenti che possono aiutare la diffusione di un orientamento al lungo periodo, propongono sì attenzione ai contributi che vengono dall'etica dell'impresa, ma indicano con energia che lo sforzo maggiore deve essere fatto per diffondere una cultura d'impresa, non superficiale, dentro e fuori l'impresa". (Tratto dalla Rivista Harvard Business Revue) "Impiegare con profitto una gran quantità di tempo per capire quale potrebbe essere la formazione professionale migliore, per coloro che appartengono alla prossima generazione e assumeranno importanti ruoli manageriali". Ma come scriveva Drucker più di cinquanta anni fa: "Indipendentemente dall'istruzione ricevuta da giovane o da adulto, in futuro, come già per il passato, né l'istruzione né l'abilità individuale costituiranno le caratteristiche decisive per un dirigente: egli dovrà possedere soprattutto l'integrità di carattere".

Conclusioni?

"E dopo tante pagine così piene di ricordi, di anni vissuti insieme, di progetti e di successi, con anche qualche delusione, sarebbe doveroso un finale con delle "conclusioni". Non ho voluto farlo. Mi sarebbe sembrato un epitaffio.
Il 2013, data in cui verrà dato in stampa questo libro è, come ogni anno, un nuovo anno, con un nuovo inizio, tanta energia rinnovata con le vacanze natalizie e soprattutto, nonostante la crisi che ha invaso il nostro mondo del lavoro, in particolare in Europa, è una nuova e bella sfida che anch'io accolgo volentieri, con un sorriso sul passato ed uno sguardo al futuro che, sicuramente, vedrà la nostra holding SAIMA impegnata, come sempre, per il bene, della nostra impresa. Con un ringraziamento a tutti i nostri collaboratori che vorrei enunciare ad uno ad uno - ma sono troppi per farlo – e che ci hanno dato il loro tempo e le loro energie, facendo sì che quella che un tempo era stata chiamata una bella "cattedrale nel deserto", non fosse solo una scatola vuota, ma diventasse la vera Holding di oggi. E davvero auguro che ogni giorno la nostra azienda possa produrre e sempre al meglio tutto ciò che ci garantisce un percorso da stimati "metalmeccanici", che fa, ormai da tempo, onore al "Made in Tuscany" nel mondo"!





Finito di stampare nel mese di marzo 2013
presso C.G.E. Centro Grafico Editoriale - Firenze