

PROFILI



CALVI NETWORK STEEL PROFILES

#MEETING/TRIESTE

EDIZIONE ITALIANA · PERIODICO DI INFORMAZIONE DEL GRUPPO CALVI · ENGLISH EDITION · CALVI GROUP INFORMATION BULLETIN

INDEX STORY

PAG **TEMI/PERSONE - THEMES/PEOPLE** PAG

IT

VOSTRA FIGLIA

**una principessa d'acciaio
per liberarsi da un incantesimo
si reca in una città misteriosa
ascolta il responso dei numeri
le previsioni degli esperti
le relazioni degli ambasciatori
le parole dei saggi
... e poi la voce del cuore
in ogni donna c'è una regina
tu sei nata dove nasce l'acciaio
hai il dono di rinascere
in te c'è un grande ingegno
sai fare cose davvero speciali
è il momento di crescere
forgia il tuo carattere
condividi il tuo sogno
DIVENTERÀ UNA GRANDE REALTÀ**

2	Calvi Holding identity
4	Calvi Holding story
5	Chini
6	Steelyringing
8	Cerutti, Münch, Ostmeier
10	Isabella, Merluzeau, Sias
12	Gudme, Scalas, Cavazzini, Colombi, Gattazzo
14	Del Barba, Strulovitz
16	Calvi Holding upgrade
17	Pink Profile / Luisa Spagnoli / Zatti
21	Arvedi / identity
22	Danieli / technology
24	Fincantieri / great challenges
26	ABS / sustainability
28	Porto Piccolo / involvement
30	Calvi Awards / empowerment
34	Key People
36	Chairman

EN

YOUR DAUGHTER

**a steel princess
to free herself from a spell
goes to a mysterious city
listens to the response of the numbers
the forecasts of the experts
the reports of the ambassadors
the words of the wise men
... and then the voice of the heart
in every woman there is a queen
you were born where steel was born
you have the gift of regeneration
there is great ingenuity in you
you can do really special things
it is time to grow
forge your character
share your dream
IT WILL GROW INTO SOMETHING BIG**

FOTO/PHOTO

Trieste, Vista del Golfo. /
Trieste, Gulf View.



IT VOSTRA FIGLIA

Questa storia è cominciata lo scorso inverno, in una misteriosa città di frontiera, quando il nostro Presidente, aprendo il convegno Steelyringing, ha detto: «Calvi Holding non è una madre, ma una figlia». Questa affermazione puramente logica (essendo io stata generata dalle aziende del Gruppo, e non il contrario) è rotolata in platea come una granata per poi esplodere nella mente di tutti con l'effetto di una rivelazione.

Tutti pensano sempre alla capogruppo come a un'azienda madre. Ora finalmente le persone mi vedono come sono. Mi chiamo Holding, Calvi Holding, ma tutti mi chiamano Baby Holding, la piccola multinazionale dei profili speciali in acciaio e dei sollevatori per carrelli elevatori.

**Ho 15 anni
e rappresento
il futuro,
non il passato.**

Poi il Presidente ha aggiunto un'altra cosa, più importante: «Questa ragazzina ha molto lavoro da fare per crescere».

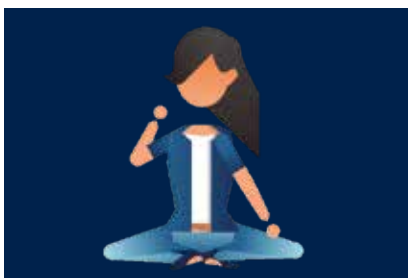
EN YOUR DAUGHTER

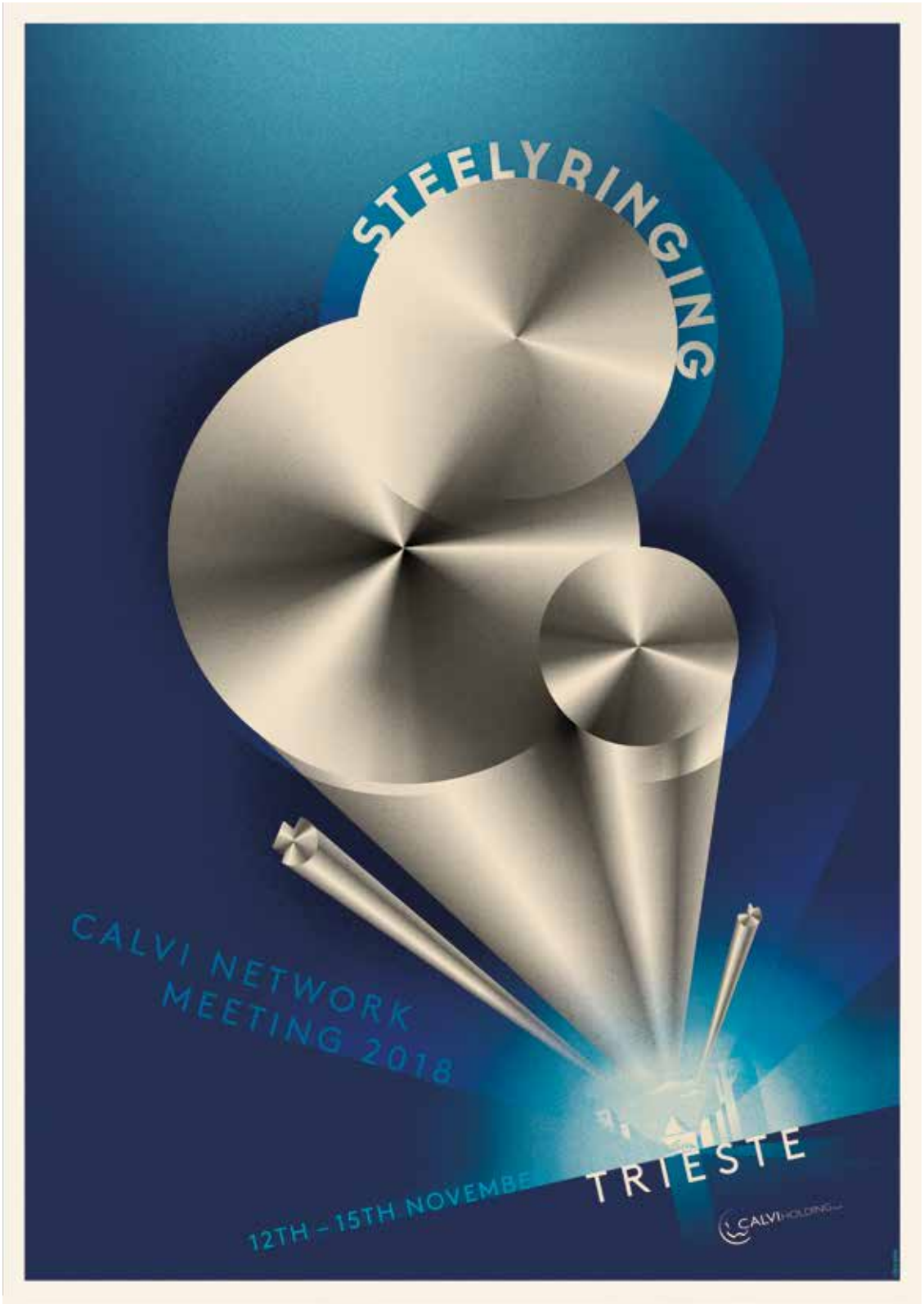
This story began last winter, in a mysterious border town, when our Chairman opened the Steelyringing conference and said: «Calvi Holding isn't a mother but a daughter». This purely logical statement (since I was created by the Group companies and not the other way around) rolled into the audience like a hand grenade and then exploded in everyone's mind like a true revelation.

People always think of the parent company as a mother company. Now they can finally see me for who I am. My name's Holding, Calvi Holding, but everyone calls me Baby Holding, the small multinational of special steel profiles and lifting units for forklifts.

***I'm 15 years old and
I represent the future,
not the past.***

Then the Chairman said something else, even more important: «This girl has got a lot of work to do if she wants to grow».





FOTO/PHOTO

Calvi Network Meeting 2018, Mads Berg, Manifesto "Steelyringing". / Calvi Network Meeting 2018, Mads Berg, "Steelyringing" manifest.

IT UNA PRINCIPESSA D'ACCIAIO

La mia storia è quella di tanti adolescenti di ogni epoca e paese: un'infanzia felice finché un brutto giorno, era l'anno 2009, è cambiato tutto, e tutti ci siamo ritrovati ad affrontare la più lunga e irriducibile crisi economica dei tempi moderni.

Perciò, quando mi chiedono «davvero hai soltanto 15 anni?» rispondo «sì, ma ne ho già fatti 10 di guerra».

Nella mia immaginazione io sono una giovane principessa d'acciaio sul trono di un piccolo regno molto speciale e sfido senza paura e con grande sagacia le grandi super-potenze da sempre in lotta tra loro per il dominio del mondo...

Quando riapro gli occhi la realtà con tutti i suoi problemi è ancora al suo posto, ma io sono cambiata. Ho con me l'energia della favola. Sono un principessa d'acciaio.

Nessuna sfida mi fa paura, sono pronta a mettermi in gioco.

E così comincio a guardare le cose con calma, ragionando, fino a quando tra le ombre vedo i raggi di luce che mi indicano la strada. Allora penso che le favole, e l'immaginazione, possono servire a vedere meglio la realtà, e a scoprire le possibilità nascoste nelle prove più difficili.

EN A STEEL PRINCESS

My story is similar to that of many other teenagers of any age and from any country: a happy childhood until one terrible day, in 2009, everything changed and we all ended up facing the longest and hardest economic crisis of modern times.

So, when people ask me «are you really only 15 years old?» I answer «yes, but I've already been at war for 10 years».

In my mind, I imagine being a young steel princess on the throne of a small but very special kingdom where I fearlessly and wisely defy all the great super-powers battling against each other to rule the world...

When I open my eyes, the real world, with all its problems, is still there, but I've changed. I have the energy of fairy tales with me. I'm a steel princess.

Challenges do not scare me, I am ready to put myself to the test.

And so, I begin to look at things slowly, thinking them over, until I see rays of light flickering through the shadows, showing me the way. It is then that I think that fairy tales and imagination can help us see the world in a better way and discover hidden opportunities in most difficult times.

IT PER LIBERARSI DA UN INCANTESIMO

Sono passati 10 anni dall'inizio della crisi. Momenti molto duri, perdite rilevanti, il crollo del fatturato e una crescita dell'indebitamento. Ma come ha detto il Presidente: «Siamo riusciti a non perdere nessun cliente e non siamo usciti da nessun settore».

Già dal 2010 abbiamo iniziato a contrastare la crisi, con una serie di strategie sia per tornare a investire che per ridurre il debito. Una lunga battaglia, con il rischio di rimanere prigioniera dello stesso scudo finanziario innalzato per parare i colpi.

Una specie di incantesimo finanziario. Il Presidente ha dichiarato: «Abbiamo affrontato una situazione difficile, il credito bloccato, e la conseguente difficoltà nei contratti a lungo termine».

«Come in una partita di scacchi, siamo riusciti a non perdere la divisione meccanica. Noi sappiamo come sia fondamentale per il nostro Gruppo. Cederla avrebbe compromesso il valore del Gruppo».

**Ora devo ritrovare
il coraggio, prendere
in mano il mio futuro.**

«Quest'anno abbiamo trovato la soluzione più adeguata, è stato possibile definire il rifinanziamento del Gruppo e dimezzare il debito della società».

Finalmente posso proseguire il mio percorso di crescita più forte di prima, con nuove consapevolezze, nuovi obiettivi e nuove responsabilità.

EN TO FREE HERSELF FROM A SPELL

Ten years have gone by since the crisis began. Very hard moments, significant losses, plummeting turnover and rising debt. But as the Chairman said: «We have managed not to lose any customers and we have not lost any of our sectors».

We began to fight the crisis in 2010. We set up a number of strategies to go back to invest and to reduce debt. A long battle, with the risk of becoming a prisoner of the financial shield created to protect us. A sort of financial spell. As stated by the Chairman: «We faced a difficult situation, with blocked credit and subsequent difficulties in long-term contracts».

«As in a chess match, we managed not to lose our mechanical division. We know how essential it is for the Group. Selling it would have jeopardized the Group's value».

**Now I must find the
courage, take charge of
my future.**

«This year we found the most suitable solution. We reached an agreement for refinancing the Group and halving the company's debt».

I can finally continue to grow, even stronger than before, with new awareness, new goals and new responsibilities.

FOTO/PHOTO

Trieste, Castello di Miramare. / Trieste, Miramare Castle.



IT SI RECA IN UNA CITTÀ MISTERIOSA

Mille idee, mille domande, mille paure. Per trovare le risposte, come in una favola, sono venuta in questa città misteriosa, Trieste, dove la nostra famiglia si è riunita a convegno con i custodi dei grandi numeri e altri uomini d'ingegno d'ogni disciplina e provenienza.

«Trieste con le sue diverse identità ti somiglia, ti aiuterà a capire molte cose, come uno specchio».

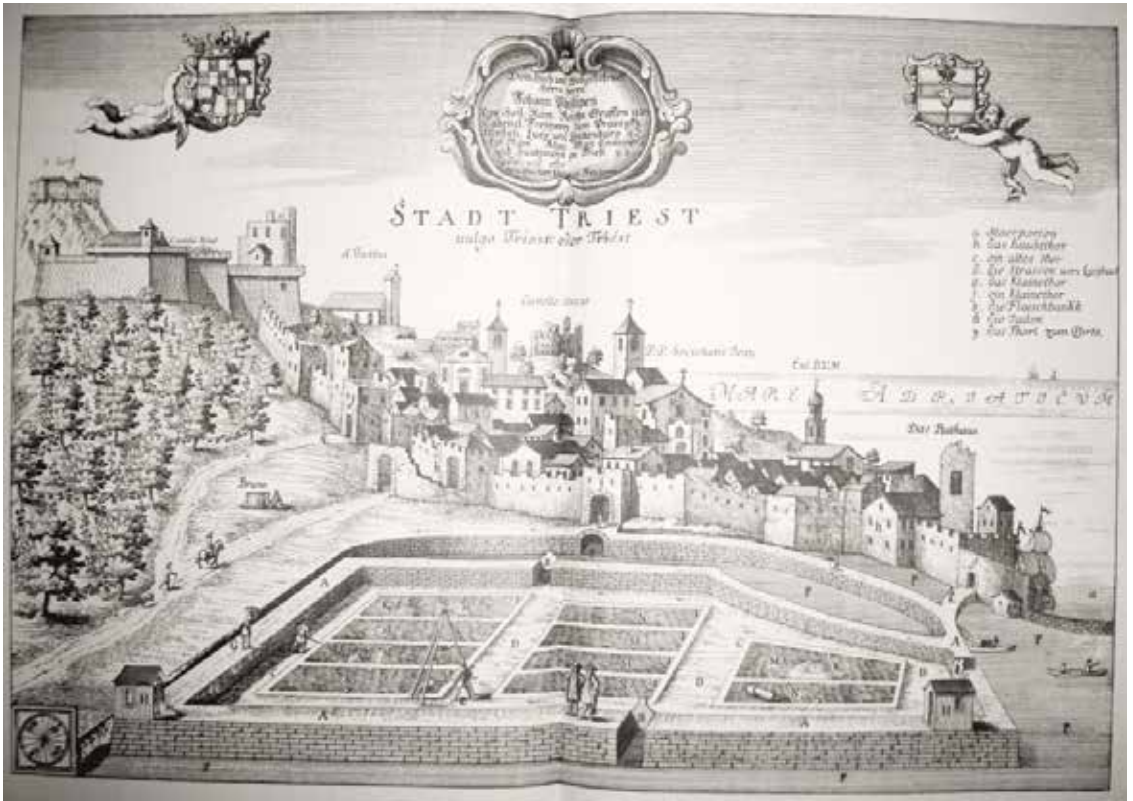
Oggi Trieste si trova in territorio italiano, ma 100 anni fa faceva parte dell'Impero Austro-Ungarico. Una città di frontiera, con tante frontiere, di terra e di mare. Se da Trieste guardi il mare, sei in un porto franco sul mare Mediterraneo, "il mare in mezzo alle terre" che unisce e divide l'Europa, l'Africa e l'Asia. Ma se guardi il retroterra, Trieste è una città franca, una porta tra il mondo germanico, i paesi slavi e l'Italia. Abitata da italiani, sloveni e tedeschi, città di assicuratori e di scrittori, anima commerciale e polo industriale, Trieste ha la sua identità nella capacità di convivere con molte identità. Il nome del nostro convegno, *Steelyringing*, "il canto dell'acciaio", è tratto dall'*Ulisse*, che James Joyce scrisse a Trieste, dove insegnava tedesco. Era il 1919, sono passati 100 anni, ma è sempre attuale l'odissea dell'uomo inquieto che cerca sé stesso navigando nell'ignoto, incontrando uomini e terre sconosciute, e sognando il ritorno a casa.

EN GOES TO A MYSTERIOUS CITY

Thousands of ideas, questions and fears. As in a fairy tale, I have come to find answers in this city, Trieste, where our family has gathered with the guardians of the large numbers and other talented men with skills in every branch of knowledge and with a multitude of different origins.

«Trieste resembles you with its different identities, it will help you understand many things, like a mirror».

Today Trieste is in Italy, but 100 years ago it was part of the Austro-Hungarian Empire. A border city, with many frontiers overlooking both land and sea. If you look at the sea from Trieste, you are in a free port on the Mediterranean Sea: the "sea in the midst of lands" that unites and divides Europe, Africa and Asia. But if you look at the hinterland, Trieste is a free city, a gateway between the German world, the Slavic countries and Italy. Inhabited by Italians, Slovenians and Germans, a city of insurers and writers, a commercial soul and industrial center, Trieste's identity is its ability to coexist with many identities. The name of our conference, *Steelyringing*, "the chant of steel", is taken from *Ulysses*, the novel written by James Joyce in Trieste, where the writer taught German. It was 1919, one hundred years have gone by but the odyssey of the restless man who seeks himself while sailing into the unknown, meeting people and mysterious lands, and dreaming of returning home, is ever timely.



FOTO/PHOTO

J.V. Valvasor; mappa di Trieste, 1689. /
 J.V. Valvasor; map of Trieste, 1689.

FOTO/PHOTO

Trieste, Molo Audace. / Trieste, Molo Audace.

IT ASCOLTA IL RESPONSO DEI NUMERI

La prima relazione del convegno è sempre dedicata ai numeri, ai conti delle nostre imprese, che fino allo scorso anno venivano presentati dagli amministratori delle singole aziende. Oggi invece sul palco c'è un ragazzo giovane, con le idee chiare. Si chiama **Carlo Cerutti**, è un giornalista finanziario che in un unico intervento espone una sintesi complessiva, panoramica e prospettiva di tutti i nostri numeri. «Sono rimasto molto colpito dall'unicità della struttura Calvi Holding. Studiandola ho iniziato a comprenderla» dice prima di entrare nel merito dei numeri. «Il fatturato proviene per 2/3 dalla divisione metallurgica e per 1/3 dalla meccanica». «Raggiunti traguardi importanti. Un 4% di crescita estremamente soddisfacente»

«Decisiva per mantenere il vantaggio competitivo, è la diversificazione tecnologica e dei settori».

«In particolare: automazione, material handling e aerospaziale».

Su questi punti chiave, le parole di Pierre Münch, Konrad Ostmeier, Giampiero Borgonovo e Riccardo Chini.

Münch: «Siamo entrati nell'aerospaziale nel 1998, quando il business valeva 4 miliardi di dollari. Oggi ne vale 700».

Ostmeier «L'Industria 4.0 è la nostra realtà. Grazie alla sinergia con gli OEM per la co-progettazione, l'utilizzo di nuovi materiali e la creazione di soluzioni innovative e dal design rivoluzionario, sappiamo rispondere tempestivamente alle richieste del mercato e a clienti sempre più esigenti».

Borgonovo: «Ci siamo concentrati sui nostri punti di forza, il nostro know-how, per migliorare continuamente i margini sui processi e aumentare costantemente il fatturato. Questo ha permesso al Gruppo Calvi di raggiungere l'obiettivo di mantenere i valori di EBITDA sopra i 20 milioni di euro».

Chini: «La strategia del nostro Gruppo basata sullo sviluppo sinergico tra le due divisioni ci ha permesso di distinguerci come l'unica entità al mondo in grado di fornire servizi e prodotti innovativi, progettando e realizzando ciò che è necessario per assicurare l'evoluzione dell'industria manifatturiera in modo inclusivo e sostenibile».

EN LISTENS TO THE RESPONSE OF THE NUMBERS

The first part of the conference always reports our companies' figures and accounts. Until last year, they were presented by the managing directors of each company. Today, a young man, with very clear ideas, is on the stage. His name is **Carlo Cerutti**. He is a financial journalist who in a single speech provides an overall, all-encompassing and perspective summary of all our numbers. «I was deeply impressed by Calvi Holding's unique organization. While studying it, I began to understand it» he says before starting to report the figures. «Two thirds of turnover comes from the metallurgic division and one third from the mechanical division». «Important goals have been achieved an extremely satisfying 4% growth».

«Technological and sectorial diversification is crucial for maintaining competitive advantage».

«Especially: automation, material handling and aerospace».

The words of Pierre Münch, Konrad Ostmeier, Giampiero Borgonovo and Riccardo Chini on these key points.

Münch: «We entered the aerospace sector in 1998, when business worth 4 billion dollars. Today it's worth 700».

Ostmeier: «Industry 4.0 is our focus. The synergy with OEMs for co-design, the use of new materials and the creation of innovative solutions with a revolutionary design, allow us to promptly respond to market demands and to increasingly demanding customers».

Borgonovo: «We focused on our strengths and know-how, to continuously improve process margins and steadily increase turnover. This allowed the Calvi Group to achieve the target of maintaining EBITDA values above Euro 20 million».

Chini: «Our Group strategy is based on the synergic development between our two divisions. This makes us the only company in the world capable of providing innovative services and products by planning and implementing whatever needed to ensure the inclusive and sustainable growth of the manufacturing industry».

331
Milion €



+9% vs 2016

TOTAL REVENUES

24.7
Milion €



+28% vs 2016

EBITDAR

82.7
Milion €



3.3 NFP/EBITAR

NET BANK DEBT



FOTO/PHOTO

Calvi Network Meeting 2018, "Figures and Trends", Risultati del Gruppo. / Graphic: Calvi Network Meeting 2018, "Figures and Trends", Group Results.

FOTO/PHOTO

Carlo Cerutti, Giornalista presso Class CNBC e Ing. R. Chini, Presidente di Calvi Holding S.p.A.. / Carlo Cerutti, Journalist at Class CNBC and Ing. R. Chini, Chairman of Calvi Holding S.p.A..



Giampiero
Borgonovo

CFO Calvi Holding S.p.A.



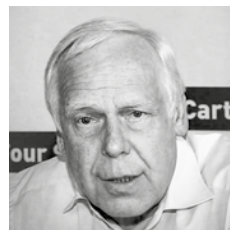
Carlo
Cerutti

Journalist at Class CNBC



Pierre
Münch

CEO Hot Extrusion
Business Unit Calvi
Holding S.p.A.



Konrad
Ostmeier

CEO Lift Technologies, Inc

IT LE PREVISIONI DEGLI ESPERTI

Micheal Merluzeau, responsabile di market analysis, spiega le tendenze nel settore aerospaziale: «Produzione sempre più additiva. Il metallo sarà sempre presente ma misto a materiali compositi».

Andrea Isabella è partner di Bain & Company, si occupa di oil and gas e di energia: «L'industria dell'energia consuma acciaio ad alto valore aggiunto».

«Possiamo stimare che il 10% dell'investimento sia per l'impianto e il 75% per l'ingegneria, la gestione, la manutenzione».

«Fatto cento il valore di una piattaforma offshore possiamo dire che il 70% della spesa è per parti fatte in acciaio, il 30% per attrezzatura non direttamente in acciaio ma che lo consuma indirettamente».

«Logistica, costi, qualità, servizi sono le parole chiave. Importante essere nel posto giusto per fornire quel prodotto».

Paolo Sias espone il nuovo modello di analisi studiato da Bain&Co che propone la piramide dei nuovi 40 "elementi di valore" fondamentali da sviluppare nelle relazioni B2B.

«Bisogna assumere un ruolo di facilitatori. Bisogna parlare quotidianamente con i clienti, bisogna parlare di più e con impostazione diversa».

«C'è un sentimento comune a tutti: la paura di fallire. La scelta sbagliata può avere drastiche ripercussioni, anche a lungo termine».

«Fondamentale ridurre l'ansia dell'acquirente e rafforzare la reputazione aziendale offrendo certezze sulla tecnologia del prodotto».

EN THE FORECASTS OF THE EXPERTS

Micheal Merluzeau, market analysis manager, explains the trends in the aerospace sector: «Increasingly additive production. Metal will always be used but mixed with composite materials».

Andrea Isabella is a partner of Bain & Company and deals with oil & gas and energy: «The energy industry consumes high value added steel».

«We can estimate that 10% of the investment is for the plant and 75% for engineering, management and maintenance».

«Assuming the value of an offshore platform is 100, we can say that 70% of expenditure is for the steel parts and 30% for equipment not directly made of steel but that consumes it indirectly».

«Logistics, costs, quality, services are the key words. It is important to be in the right place to supply that product».

Paolo Sias presents the new analysis model designed by Bain & Co showing the pyramid of the 40 new core "value elements" to be developed in B2B relations.

«We need to take on the role of facilitators. We need to speak to customers on a daily basis, we need to speak more and with a different approach».

«We all have a common feeling: the fear of failure. A wrong choice can have dire consequences, even in the long term».

«It is essential to reduce buyers' anxiety and strengthen corporate reputation by offering reliable product technology».



Micheal
Merluzeau

Director, Aerospace &
Defence Market Analysis
- AIR



Andrea
Isabella

Partner - Bain & Company



Paolo
Sias

Partner - Bain & Company



FOTO/PHOTO

LE RELAZIONI DEGLI AMBASCIATORI

Uomini che lavorano con noi, impegnati in territori e sfide decisive.

Jonas Gudme (NOV) ci parla della nostra cooperazione, in particolare di FIAV, con il Gruppo NOV (50 mila dipendenti!) nel settore oil&gas: «Forniamo tutte le attrezzature per l'estrazione del petrolio off-shore. In acque profonde è necessaria una nave trivella con condotte di 1000-2000 metri, e pressioni da 1000 bar, per le quali con FIAV abbiamo sviluppato un profilo flessibile garantito 30 anni».

Emilio Cavazzini (Elettric80): «Come ingegnere che fa software credo che sia importante la collaborazione tra settori. I bisogni meccanici vanno tradotti in forma di software».

Diego Colombi (Lift-Tek Elecar, divisione meccanica Calvi Holding): «Bisogna pensare in modo diverso l'ambito del material handling. Bisogna immaginare una mano tra il peso e la macchina, uno strumento antropomorfo che è la forza del nostro sistema perché differenziato e specializzato ad hoc».

Per poi parlare di Industria 4.0.

Andreas Scalas (Danieli Automation) ci illustra la fabbrica intelligente:
«Possiamo controllare energia, consumi, viscosità degli oli, tutti parametri che permettono di ridurre l'usura delle componenti principali».

«L'automazione riduce i tempi e ottimizza la produzione».

Walter Gattazzo (Calvi Holding) ci parla del progetto pilota Calvi di trafiliera automatizzata con un PLC legato all'impianto e connesso alla server room, dove un operatore può tracciare i tempi della produzione.

THE REPORTS OF THE AMBASSADORS

Men who work with us, committing their time in key areas and in major challenges.

Jonas Gudme (NOV) talks about our cooperation, especially FIAV's, with the NOV Group (50 thousand employees!) in the oil & gas sector: «We supply all types of equipment for offshore oil drilling. Deep waters require a drill vessel with 1000-2000 metre pipelines and 1000 bar pressure, for which we developed a 30-year guaranteed flexible profile together with FIAV».

Emilio Cavazzini (Elettric80): «As an engineer who develops software, I believe cooperation between sectors is essential. Mechanical needs must be translated into software».

Diego Colombi (Lift-Tek Elecar, mechanical division of Calvi Holding): «We need to take a different approach towards material handling. We need to imagine a hand between the weight and the machine, an anthropomorphic tool which is the strength of our system since specifically diversified and specialized».

Going on to Industry 4.0.

Andreas Scalas (Danieli Automation) explains the smart factory to us:
«We can control energy, consumption and oil viscosity, i.e. parameters that reduce the wear of leading components».

«Automation reduces time and optimizes production».

Walter Gattazzo (Calvi Holding) talks about the Calvi pilot project: automated drawing with a PLC connected to the plant and linked to the server room, where an operator can track production time.



Emilio
Cavazzini

*Operations Director -
Elettric80 S.p.A.*

Diego
Colombi

*Chief Engineer -
Lift-Tek Elecar S.p.A.*



Jonas
Gudme

*Lead Metallurgist -
National Oilwell Varco*



Andrea
Scalas

*Manager Sales and Product
Danieli Automation -
B.U. Digi&Met*



Walter
Gattazzo

IT Manager - Calvi Holding

IT LE PAROLE DEI SAGGI

Dopo la presentazione della Piramide Valoriale condotta da Bain&Company, è proprio **Arik Strulovitz**, negoziatore internazionale, che ci insegna: «Non dobbiamo mai negoziare per paura, ma non dobbiamo mai avere paura di negoziare». «Quando un'azienda vi deve dei soldi vi tiene come un ostaggio, vi possiede. Meglio gestire i nostri conflitti, altrimenti i nostri i conflitti gestiranno noi».

«Vi racconto una storia. Un cammelliere fece testamento: metà dei suoi beni al primogenito, 1/3 al secondogenito e 1/9 alla femmina. Alla sua morte possedeva 17 cammelli. Che fare? Il saggio del villaggio disse: prendete il mio cammello, ora ne avete 18, dunque 9 al primogenito, 6 al fratello, 2 alla sorella, e siamo a 17, e mi restituite il mio cammello».

«Capite ora l'importanza del mediatore? In ogni negoziato il punto decisivo è saper trovare il diciottesimo cammello».

Mauro Del Barba è un senatore del Parlamento italiano: «Il nostro pianeta oggi è chiuso alla materia e aperto all'energia, come una navicella spaziale. Io credo che le aziende debbano agire. È sul business che pesa la responsabilità».

«Vorrei mostrarvi una strada possibile per la sostenibilità: quella della benefit economy».

«Cosa sono le benefit corporation? Sono aziende che hanno utili e rinnovano le comunità e l'ambiente».

EN THE WORDS OF THE WISE MEN

After the presentation of the Value Pyramid by Bain & Company, the international negotiator, **Arik Strulovitz**, gives us a lesson: «We must never negotiate out of fear, but we must never be afraid to negotiate». «When a company owes you money it holds you hostage, it owns you. It is better to manage our conflicts, otherwise our conflicts will manage us».

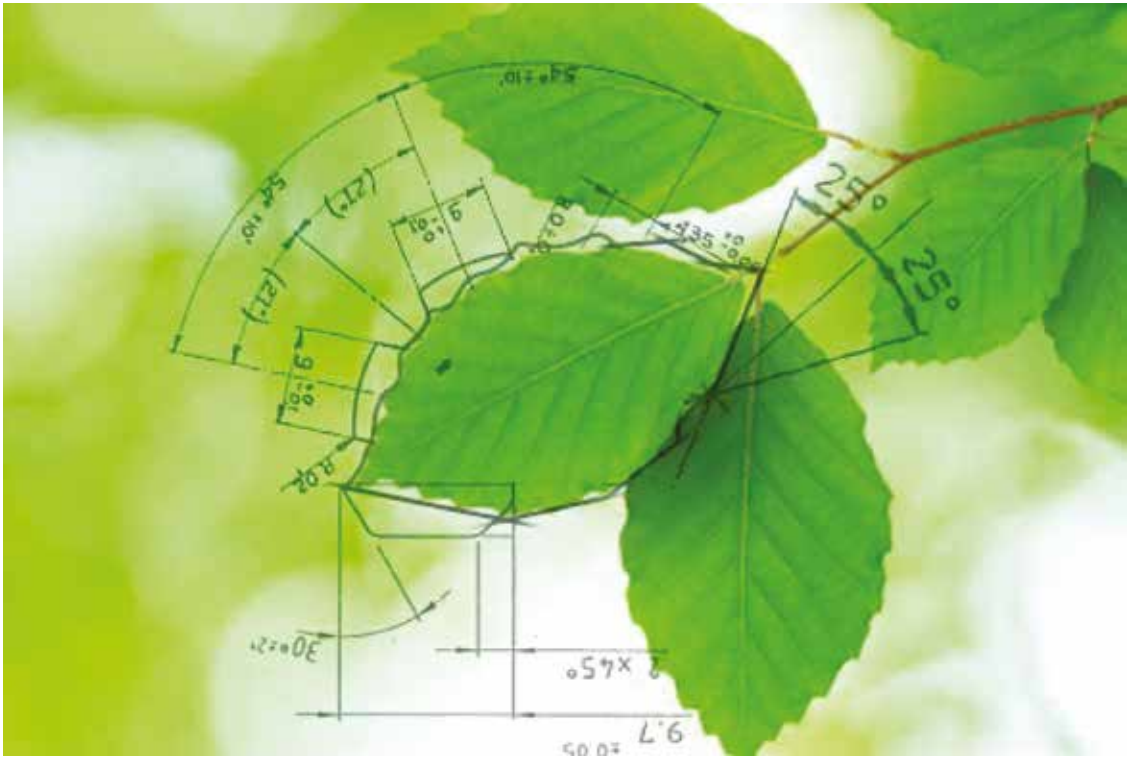
«I'll tell you a story. A camel driver made his will: half of his assets to his first-born son, 1/3 to his second-born son and 1/9 to his daughter. On his death he owned 17 camels. What was to be done? The wise man of the village said: take my camel, now you have 18 camels. Give 9 to the first-born son, 6 to his brother and 2 to his sister. That adds up to 17 and you give me back my camel».

«Do you understand now the importance of a mediator? In every negotiation, the crucial point is knowing how to find the eighteenth camel».

Mauro Del Barba is a senator of the Italian Parliament: «Today our planet is closed to matter and open to energy, like a spaceship. I believe that companies must take action. Business bears the weight of responsibility».

«I would like to show you a possible path towards sustainability: benefit economy».

«What are benefit corporations? They are companies that have profits and renew communities and the environment».



On. Mauro
Del Barba



Arik
Strulovitz

Director International
School of Negotiation

IT ... E POI LA VOCE DEL CUORE

EN ... AND THEN THE VOICE OF THE HEART



Epoi, dopo aver ascoltato relazioni, analisi, prospettive e progetti, dopo aver appreso nozioni, numeri e notizie, mentre stavo camminando per i vicoli della città vecchia in cerca del famoso Caffè degli Specchi, dove avevo appuntamento con le Pink, la community delle donne d'acciaio, inaspettatamente, ho sentito la voce del cuore. La voce del cuore non ha bisogno di parole. Parla un altro linguaggio, che ti attraversa i sensi, e connette l'anima e il corpo. Un linguaggio a volte indecifrabile e velato come un paesaggio nella foschia, a volte nitido e illuminante come un mattino d'estate. La voce del cuore a Trieste mi è arrivata nel silenzio della notte. Attraversando un portico, mi sono ritrovata nella grande piazza illuminata davanti al mare.

«Diventare grande non vuol dire smettere di credere alle favole e ai sogni. Puoi costruire una grande realtà, seguendo lo spirito della tua favola».

Improvvisamente la stanchezza e l'incertezza si sono dissolte. Mi sembrava di essere capitata in un mondo nuovo, luminoso, ricco di promesse. L'insegna luminosa del Caffè degli Specchi mi chiamava con la voce del cuore.

And then, after listening to reports, studies, forecasts and projects, after hearing notions, numbers and news, while I was walking through the alleys of the old city looking for the famous Caffè degli Specchi, where I had an appointment with the Pink community of steel women. Out of the blue, I heard the voice of the heart. The voice of heart needs no words. It speaks another language, flowing through the senses and connecting the soul to the body. A language that at times is incomprehensible and veiled like a landscape in the mist, other times clear and enlightening like a summer morning. The voice of the heart in Trieste touched me in the silence of the night. After crossing a terrace, I found myself in the large lit-up square overlooking the sea.

«Growing up does not mean that you stop believing in fairy tales and dreams. You can build great things if you follow the spirit of your fairy tale».

All my fatigue and uncertainty suddenly dissolved. It seemed as though I was in a new bright world full of promise. The neon sign of the Caffè degli Specchi was calling me with the voice of the heart.

FOTO/PHOTO

Trieste, Piazza Unità d'Italia. / Trieste, Piazza Unità d'Italia.

PINK PROFILES



IDEE. INIZIATIVE. PROSPETTIVE. AL FEMMINILE.

IDEAS, INITIATIVES AND OUTLOOKS FROM A FEMALE PERSPECTIVE.

IT
**In ogni donna
c'è una regina**

EN
***In every woman
there is a queen***

«**S**iamo un Gruppo internazionale e globale, ma con forti radici culturali nei paesi in cui si trovano le nostre aziende». Sono le prime parole che sento appena entro

nel Caffè degli Specchi, locale storico di Trieste, fin dall'Ottocento punto di incontro internazionale di intellettuali e artisti italiani e sloveni, tedeschi e inglesi, francesi e americani.

«Noi donne siamo come un contenitore che non comprende solo il nostro genere ma è strumento di diversità e inclusione. Noi possiamo rendere la diversità un valore fondamentale».

Chi parla è Laura Zatti, Corporate Development Manager Calvi Holding e anima delle Pink Profiles, il Gruppo delle "donne d'acciaio".

«**W**e are a global, international group, but with strong cultural roots in the countries where our companies are located». These are the first words I hear as

soon as I enter Trieste's historic Caffè degli specchi. An international meeting point since the nineteenth century for intellectuals and artists from Italy, Slovenia, Germany, England, France, the USA...

«Women are like a container that not only includes our gender but is a tool for diversity and inclusion. We can make diversity a key value».

The person speaking is Laura Zatti, Corporate Development Manager of Calvi Holding and the soul of the Pink Profiles, the Group of the "steel women".



IT «Always be your very best».

Il messaggio, l'invito, l'augurio è nascosto nella carta argentata di un Bacio Perugina rosa, il famoso cioccolatino italiano creato da Luisa Spagnoli quasi 100 anni fa, oggi in edizione speciale per noi donne di Pink Profiles.

Dice Laura Zatti: «Luisa Spagnoli è una figura di donna speciale, un'ispiratrice: dalla sua storia possiamo ereditare valori forti sia per le nostre vite private che per il nostro modo di concepire il lavoro».

La storia di Luisa Spagnoli è esemplare. Prima di creare il noto brand moda, questa self-made woman aveva iniziato trasformando un laboratorio di pasticceria in una grande fabbrica, la Perugina, che negli anni della prima guerra mondiale, con gli uomini sotto le armi, diventa il modello di azienda al femminile che precorre la responsabilità sociale d'impresa, con l'asilo nido nella fabbrica e altre iniziative per la tutela delle donne e dei bambini. Abituata a non buttare niente (era nata da famiglia umile), con gli avanzi di lavorazione crea questi cioccolatini che manda a Giovanni Buitoni, con piccole frasi scritte nella carta che li avvolge. Giovanni li chiamerà "Baci". Sarà un successo senza precedenti.

Laura Zatti: «Always be your very best. Come Luisa Spagnoli dobbiamo sempre essere forti e, soprattutto sul lavoro, spesso ci viene richiesto di fare del nostro meglio; credo fortemente che in primo luogo dovremmo cercare di essere sempre la nostra parte migliore, e solo allora cercare di diffondere ciò che siamo e ciò che abbiamo imparato anche a chi ci circonda».

«Nel prossimo futuro promuoveremo due progetti».

«**Mentoring:** questo progetto coinvolgerà una Pink Senior e una Pink Junior, che durante un periodo prestabilito dovranno confrontarsi, scambiarsi idee e punti di vista su come affrontare e gestire le situazioni all'interno e all'esterno dell'ambiente lavorativo. L'obiettivo è il trasferimento della conoscenza e del know-how, in un dialogo tra esperienza ed innovazione».

«**Youth exchange:** un progetto che dà la possibilità ai giovani legati per parentela al Gruppo e interessati a fare un'esperienza di tirocinio all'estero di beneficiare della presenza capillare delle sedi Calvi e dell'ospitalità delle famiglie all'interno del Gruppo».

EN «Always be your very best».

The message, the invitation, the greeting is hidden in the silver paper of a pink Bacio Perugina a famous Italian chocolate created by Luisa Spagnoli almost 100 years ago, in a special edition today for the women of the Pink Profiles. «Luisa Spagnoli was a special woman and is a source of inspiration» says Laura Zatti «We can draw strong values from her story, both for our private lives and in the way we regard work». Luisa Spagnoli's story is exemplary. Before creating the well-known fashion brand, this self-made woman started her career by turning a pastry shop into a large factory, Perugina. During the First World War when the men were in the army, Perugina became a model of a female-run company and a forerunner of corporate social responsibility, with a nursery in the factory and other initiatives to protect women and children. Accustomed not to throw anything away (she came from a humble family), she used production leftovers to create these chocolates with small sentences written inside their wrapping paper which she sent to Giovanni Buitoni. Giovanni called them "Baci", they were a huge success.

Laura Zatti: «Always be your very best. We must always be strong. Like Luisa Spagnoli, especially at work where we are often asked to do our best. I strongly believe that we should always try to be the better part of ourselves, and only then make known to those around us who we are and what we have learned».

«We will promote two projects in the near future».

«**Mentoring:** this project will involve a Pink Senior and a Pink Junior, who over a specific period of time will compare views and exchange ideas and perspectives about how to deal with and handle situations both inside and outside the work environment. The goal is to transfer knowledge and know-how, in a dialogue combining experience and innovation».

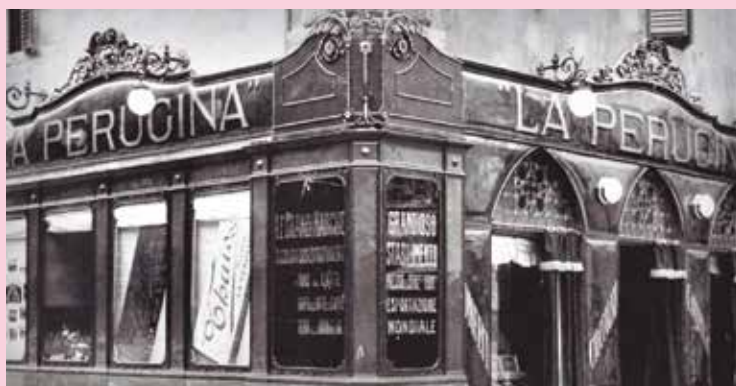
«**Youth exchange:** a project that gives the opportunity to young people who have a relative that works for the Group and are interested in completing an internship abroad, to benefit from the extensive number of Calvi offices and the hospitality offered by the families within the Group».





FOTO/PHOTO

Luisa Spagnoli (1877-1935). /
Luisa Spagnoli (1877-1935).



FOTO/PHOTO

Perugia, il primo negozio Perugina, 1919. /
Perugia, the first Perugina shop, 1919.



FOTO/PHOTO

Trieste, Savoia Excelsior Palace e Caffè degli Specchi,
momenti di approfondimento "Pink Profiles Interactive
session". / Trieste, Savoia Excelsior Palace and Caffè degli
Specchi, insights "Pink Profiles Interactive session".



IT «Essere propositiva, trasparente, aperta all'altro, è un buon punto di partenza. Chiunque, indipendentemente dalla cultura, lo percepisce».

Per "essere sempre al nostro meglio", con la supervisione di **Nancy Cooklin** e della coach **Helen Burgess**, abbiamo partecipato a una training session di comunicazione e formazione. A tutte le donne presenti è stato chiesto di costituirsi in due gruppi e di simulare una trattativa d'affari. Lo scopo dell'esercitazione era quello di mostrare come culture e personalità diverse possano produrre modi di comunicare altrettanto diversi e sottolineare l'importanza del continuo rapportarsi al registro di chi ci sta di fronte in un contesto comunicativo come quello del lavoro. Terminata l'attività è seguito un momento di confronto e condivisione delle reazioni.

«L'esperienza mi ha fatto capire come nel *cross cultural* sia necessario prendere sempre in considerazione tutti i punti di vista diversi dal nostro».

EN «*Being proactive, transparent and open towards each other is a good starting point. Anyone, regardless of their culture, is aware of this*».

To "always be at our best", we attended a training and communication session under the supervision of **Nancy Cooklin** and coach **Helen Burgess**. All the women there were asked to split themselves into two groups and simulate business negotiations. The purpose was to show how different cultures and personalities can communicate in equally different ways and to point out how important it is to continually relate to the style of the person in front of us when we are in a communicative environment such as work. After this activity, we discussed and shared our reactions.

«The experiment made me understand that when taking a cross-cultural approach, we need to consider all viewpoints differing from ours».

FOTO/PHOTO

Trieste, Savoia Excelsior Palace, momenti di approfondimento "Pink Profiles Interactive session". / Trieste, Savoia Excelsior Palace, insights "Pink Profiles Interactive session".



IT TU SEI NATA DOVE NASCE L'ACCIAIO

“The path of steel” è il nome del nostro programma di visite a Trieste e dintorni in quattro aziende del settore siderurgico molto diverse tra loro e proprio per questo in grado di dare un quadro d'insieme della filiera. Dove nasce la materia prima; dove si progettano e realizzano semilavorati e prodotti finali; come questi vengono utilizzati e infine come l'acciaio viene riciclato, rinnovato e riutilizzato. Si comincia dalla storica Ferriera di Servola, il più antico altoforno in Italia, sorto nel 1896 come Krainische Industrie Gesellschaft per la produzione di ghisa e ferrolega al servizio degli impianti dell'impero Austro-Ungarico, quando Trieste faceva parte del mondo tedesco.

La Ferriera è un libro di storia a cielo aperto. Racconta il mondo di ieri, e dice una cosa molto semplice: c'è qualcosa, nel mondo di ieri, di cui il mondo di domani non può far a meno. Il lavoro dell'uomo.

Oggi l'antica Ferriera, ribattezzata Siderurgica Triestina, è entrata a far parte del Gruppo Arvedi, che a partire dal 2015 ha promosso la rinascita, la messa in sicurezza ambientale e la reindustrializzazione dell'intera area con impianti di ri-laminazione a freddo, di linee di pre-lavorazione e con l'attivazione del servizio logistico.

EN YOU WERE BORN WHERE STEEL WAS BORN

“The path of steel” is the name of our program of visits to Trieste and its surroundings. We are visiting four steel industries. They are each very different from each other and for this reason capable of providing an overview of the supply chain: where raw material originates from, where semi-finished products originate from and where final products are designed and manufactured. How they are used; and lastly, how steel is recycled, renewed and reused. We start with the historic Ferriera in Servola, the oldest blast furnace in Italy, founded in 1896 as Krainische Industrie Gesellschaft for the production of cast iron and ferroalloy for the Austro-Hungarian Empire plants, when Trieste was part of Germany.

The Ferriera is an open-air history book. It tells us about the world of yesterday and says a very simple thing: there is something in yesterday's world that tomorrow's world cannot do without. The work of men.

Today the old Ferriera, now called Siderurgica Triestina, is part of the Arvedi Group. Since 2015, the Group has promoted the regeneration, environmental safety-related implementation and re-industrialization of the entire area by developing cold re-rolling plants, pre-manufacturing lines and logistics services.



IT HAI IL DONO DI RINASCERE

L'acciaieria ABS è un grande showroom delle tecnologie più all'avanguardia. Un sistema straordinario di colata continua. «La miglior acciaieria che io abbia mai visto». Parola di Pierre Münch, che di acciaierie ne ha viste tante.

Coraggio e creatività le parole chiave.

Un team multiculturale, con un atteggiamento aperto, flessibile, rivolto alla tecnologia e all'innovazione. ABS nasce nel 1988 dalla fusione di due acciaierie di lunga esperienza ed alta qualificazione, "Le Officine Bertoli" fondate nel 1813 e "Safau", le cui origini risalgono al 1934. Tutto l'acciaio speciale prodotto da ABS deriva dal riciclo di rottame, recuperato e fuso completamente. La missione per l'ambiente di ABS non è solo legata al controllo delle emissioni, della terra e dell'acqua che circondano gli stabilimenti, ma è la ragione stessa di vita e di sviluppo dell'azienda.

«ABS esiste per riciclare».

Una scelta forte, sviluppata negli anni ed estesa ai prodotti secondari fin dal 2007, quando è stato avviato il progetto Global Blue per la produzione di un materiale da costruzione ottenuto dalla scorie di acciaieria.

L'ultimo sviluppo è un prodotto ricavato dalla lavorazione della scoria di siviera, il cui uso è ormai consolidato quale sostitutivo della calce nella stabilizzazione delle terre.

EN YOU HAVE THE GIFT OF REGENERATION

The ABS steelworks is a large showroom displaying highly advanced technologies. An extraordinary continuous casting system. «The best steelworks I've ever seen». These are the words of Pierre Münch, who has seen a good number of them before.

Courage and creativity are the key words.

A multicultural team, with an open, flexible approach to technology and innovation. ABS was established in 1988 from the merger of two long-established and highly qualified steelworks: "Le Officine Bertoli" founded in 1813 and "Safau", dating back to 1934. All the special steel produced by ABS comes from the recycling of scrap, which is recovered and completely melted. ABS' environmental mission is not simply to check the emissions, land and water surrounding the plants, but is the very reason of the company's existence and development. «ABS exists to recycle».

A brave choice, which has been developed over the years and extended to secondary products since 2007, when the Global Blue project was started for the production of a construction material obtained from steelworks slag.

The latest development is a product made from the manufacturing of ladle slag, which is now frequently used as a substitute for lime in soil stabilization.



FOTO/PHOTO

Carnazzo-Pozzuolo del Friuli (UD), Calvi Network Meeting 2018, visita allo stabilimento ABS Acciaierie Bertoli Safau S.p.A.. / Carnazzo-Pozzuolo del Friuli (UD), Calvi Network Meeting 2018, visit to the ABS Acciaierie Bertoli Safau S.p.A. plant.

IT IN TE C'È UN GRANDE INGEGNO

Le officine meccaniche Danieli fin dal secondo dopoguerra sono un riferimento a livello mondiale per la progettazione, fabbricazione e fornitura di macchine e impianti per la lavorazione dei metalli estrusi e forgiati. Ascoltando il nostro Presidente parlare di Danieli, registro alcune frasi.

«Molte nostre società devono molto a Danieli per quanto riguarda le attrezzature. Penso a diverse strutture in Germania, o alla pressa di estrusione di Cefival».

«Ma penso anche a Danieli che commissiona a Calvi una macchina per il taglio, ricordo molto bene il progetto. Una collaborazione storica importante».

Su una scheda di presentazione leggo: Danieli a partire dagli anni Novanta ha seguito una nuova strategia per essere più vicina ai clienti, aprendo laboratori di progettazione ingegneristica nei mercati emergenti. Questo permette di essere più concorrenziali sui costi ma anche sulla capacità globale di competizione e risposta alle richieste specifiche.

**L'importanza
dell'ingegno umano.
Dove c'è acciaio, c'è
ingegneria.**

Il Presidente: «Danieli ha un atteggiamento rivolto all'innovazione e alla ricerca, con l'obiettivo di sviluppare soluzioni mirate per il settore metallurgico. Questo atteggiamento è simile al nostro».

EN THERE IS GREAT INGENUITY IN YOU

Ever since the post-World War II period, the Danieli mechanical workshops have been a global reference for the design, manufacturing and supply of machines and plants for processing extruded and forged metals.

I listen to our Chairman speaking about Danieli and take note of a few sentences.

«When it comes to equipment, many of our companies owe a lot to Danieli. I'm thinking of various departments in Germany, or the Cefival extrusion press».

«But I also think of Danieli that commissioned a cutting machine from Calvi, I remember the project very well. A remarkable, historic cooperation».

On a presentation sheet I read: ever since the nineties, Danieli has set up a new strategy to be closer to its customers and has opened engineering design labs in emerging markets. This allows us to be more competitive in terms of costs but also of our global ability to compete and respond to specific requests.

***The importance of
human ingenuity.
Where there is steel,
there is engineering.***

The Chairman: «Danieli's approach towards innovation and research seeks to develop targeted solutions for the metallurgical sector. This approach is similar to ours».



FOTO/PHOTO

Buttrio (UD), Calvi Network Meeting 2018, visita allo stabilimento Danieli & C. Officine Meccaniche S.p.A.. / Buttrio (UD), Calvi Network Meeting 2018, visit to the Danieli & C. Officine Meccaniche S.p.A. plant.

IT SAI FARE COSE DAVVERO SPECIALI

Fincantieri, con 20 cantieri tra Europa, Americhe e Asia, oltre 7000 navi costruite, circa 20.000 dipendenti e un fatturato che supera i 4 miliardi di euro è oggi uno dei più grandi gruppi cantieristici al mondo, leader nella progettazione e costruzione di navi da crociera e di tutti i mezzi navali a elevata complessità, dalle navi militari, all'offshore fino alle navi speciali e ai mega-yacht.

Nel corso dei suoi 230 anni di vita Fincantieri ha scritto la storia della marineria, con imprese e nomi leggendari, come il transatlantico Rex, che nel 1933 stabilì il record di velocità nella traversata dell'Atlantico per la categoria grandi navi, o il Destriero, che nel 1992 fissò un nuovo limite assoluto.

Nel portafoglio clienti oggi ci sono le più grandi compagnie di navigazione del mondo e le marine militari degli Stati Uniti e dei più importanti stati della Comunità Europea.

«Visitando Fincantieri diamo l'opportunità di vedere da vicino come i nostri prodotti siano impiegati dalla grande industria navale».

Come ha detto il Presidente, «Fincantieri ha parametri diversi dai nostri, così come lo stile di management». Ma qualcosa che ci accomuna c'è. Anche Fincantieri annovera tra i propri punti di forza la capacità di configurare e personalizzare ogni prodotto grazie a un network articolato, flessibile e globale.

EN YOU CAN DO REALLY SPECIAL THINGS

Fincantieri, with its 20 construction sites in Europe, the Americas and Asia, over 7,000 ships built, around 20,000 employees and a turnover exceeding Euro 4 billion, is currently one of the largest shipbuilding groups in the world. It is a leader in the design and construction of cruise ships and of all highly complex sea vessels, from military ships and offshore vessels to special vessels and mega-yachts.

Throughout its 230 years of life, Fincantieri has written the history of seafaring, with legendary companies and names, such as the Rex ocean liner, which set the Atlantic crossing speed record in 1933 in the category of large ships, or the Destriero, which in 1992 set a new absolute record.

Today, its customer portfolio includes the largest shipping companies in the world, the US Navy and leading EU countries.

«Visiting Fincantieri gives us the opportunity to take a closer look at how our products are used by the great shipbuilding industry».

As the Chairman said, «Fincantieri has different parameters than ours, as well as a different management style». But there is something we have in common. Among its strengths, Fincantieri also has the ability to introduce and customize its products through a detailed, flexible and global network.



FOTO/PHOTO

Manifesto pubblicitario Rex, anni Trenta. /
 Rex advertising poster, 1930s.

FOTO/PHOTO

Monfalcone (GO), visita al cantiere navale
 Fincantieri S.p.A.. / Monfalcone (GO), visit
 to the Fincantieri S.p.A. shipyard.



IT È IL MOMENTO DI CRESCERE

Di notte, d'inverno, in mare. A bordo della motonave che ci porta a Porto Piccolo, per la serata conclusiva del meeting ascolto i discorsi intorno a me. I nuovi profili, i nuovi lavori che le nostre aziende stanno realizzando nel mondo, mi rendo conto, riguardano ogni settore dell'attività umana, in tutto il mondo: dalle grandi infrastrutture come la fabbrica delle idee di Mosca e il Megayacht Hub di Genova, ai mezzi di trasporto di ogni genere (i Boeing 787, il metrò di Parigi, le biciclette con cambio Shimano, i carriponte Abus) fino ai piccoli oggetti come i coltelli multifunzione Leatherman e le rivoltelle Taurus.

Poi mi sposto e sento parlare di responsabilità sociale d'impresa. Ed ecco che tutti i prodotti, gli oggetti, i profili cui stavo pensando diventano persone, tutte le persone che ogni giorno con il loro lavoro fanno nascere questi prodotti. Nella mente rivedo il filmato sui 150 di storia a Schwerte e mi sento pervadere da un sentimento di empatia verso tutte le donne e gli uomini delle generazioni presenti e passate che hanno lavorato e lavorano nelle nostre aziende. «Che cos'è la responsabilità sociale d'impresa?»

«È una mentalità che nasce da un sentimento di empatia, e ti spinge a crescere insieme, in modo responsabile».

Consapevole della propria storia, della propria presenza nel mondo e del proprio ruolo nel mondo di domani: sono i passi per diventare grande.

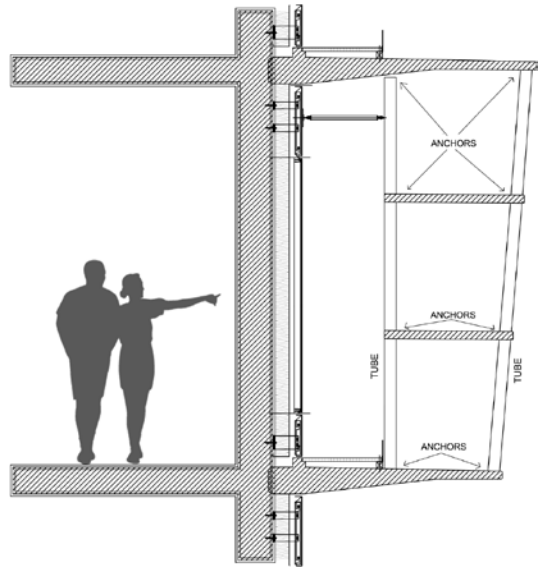
EN IT'S TIME TO GROW

It's winter. At night. We're at sea. On board the ship that is taking us to Porto Piccolo for the final evening of the meeting, I listen to the conversations around me. I realize that the new profiles and new jobs that our companies are developing worldwide involve every sector of human activity, across the globe: from large infrastructures such as the Factory of Ideas in Moscow and Genoa's Megayacht Hub, to means of transport of all kinds (the Boeing 787s, the Paris Metro, the Shimano gear bikes, the Abus overhead cranes) to small items such as the Leatherman multi-purpose knives and the Taurus revolvers.

Then I move and I hear people talking about corporate social responsibility and all the products, objects, profiles. I was thinking of people: people who every day with their work create these products. The film on the 150 years of history in Schwerte comes to my mind and my heart fills with empathy towards all the women and men of both present and past generations who have worked and work in our companies. «What is corporate social responsibility?»

«It is a mentality that stems from empathy, and encourages us to grow together, responsibly».

Becoming aware of our history, our presence in the world and our role in tomorrow's world: these are the steps to be taken if we wish to grow.



FOTO/PHOTO

Una crescita verso l'alto: immagini rappresentative di alcuni dei settori in cui il Gruppo Calvi è leader nella progettazione e produzione dei profili speciali in acciaio. / *Upward growth: representative images of some of the sectors in which the Calvi Group is a leader in the design and production of special steel profiles.*

FORGIA IL TUO CARATTERE

Sollecitazioni fisiche, chimiche e termiche che ti rendono adatto ad affrontare prove sempre più impegnative.

**«Come si forgiavano
i metalli, così
si forgiava il carattere».**

È questo che penso durante le premiazioni dei Calvi awards, ascoltando le storie e osservando i volti, le espressioni, la riservatezza e l'orgoglio dei nostri "eroi", persone e team impegnati in sfide diverse, di mercato, tecnologiche, umane, logistiche, gestionali. Voglio riportare i nomi di tutti coloro che sono stati nominati.

CATEGORIA MARKET

- _ H.W. Park (Agente);
- _ S. Ducrocq (Cefival);
- _ G. Eberly e B. Robb (Rathbone);
- _ M. Pescatori (Siderval) e L. Zak (Agente);
- _ P. De Zordo e A. Cornaglia (Elecar);
- _ V. Muffatti e D. Rizzo (Siderval).

CATEGORIA PRODUCT

- _ P. Zimmer (Hsep);
- _ D. Metivier (Cefival) con M. Agnoletto (Fiav) e M. Fritschi (Agente).

CATEGORIA PROCESS

- _ J. Weber, D. Colombo, A. Lange e R. Flassig (Hsp Squadra Manutenzione);
- _ E. Perlini con F. Barlascini e F. Ruffoni (Siderval Squadra Manutenzione);
- _ A. Dumas e P. Lard (Cefival);
- _ P. Moore (Lift-Tek Usa);
- _ K. Selve e M. Kilian (Hsep).

CATEGORIA ORGANIZATION

- _ C. Durand (Cefival) con E. Riva (Siderval) e G. Bona (Agente);
- _ I. Al Ghoubi con V. Valagussa, A. Saba e M. Zeliani (Sipa).

CATEGORIA SYNERGY

- _ V. Liva (Calvi);
- _ Siderval Team per Il Progetto Sap;
- _ A. Valentino (Calvi) e M. Zeliani (Sipa);
- _ E. Riva (Siderval) e P. Zimmer (Hsep);
- _ G. Binario, I. Rovedatti e C. Mandelli (Calvi);
- _ M. Vignola (Siderval);
- _ D. Longo e S. Pagani (Elecar).

FORGE YOUR CHARACTER

Physical, chemical and thermal stress that shape you to tackle increasingly demanding tests.

**«Characters are forged,
just like metals are
forged».**

This is what I am thinking of during the Calvi awards ceremony, while listening to the stories and looking at the faces, expressions, discretion and pride of our "heroes": people and teams facing different market, technological, human and logistics and management challenges. I want to mention the names of all those who were nominated.

MARKET CATEGORY

- _ H.W. Park (Agent),
- _ S. Ducrocq (Cefival),
- _ G. Eberly and B. Robb (Rathbone),
- _ M. Pescatori (Siderval) and L. Zak (Agent),
- _ P. De Zordo and A. Cornaglia (Elecar),
- _ V. Muffatti and D. Rizzo (Siderval).

PRODUCT CATEGORY

- _ P. Zimmer (Hsep),
- _ D. Metivier (Cefival) with M. Agnoletto (Fiav) and M. Fritschi (Agent).

PROCESS CATEGORY

- _ J. Weber, D. Colombo, A. Lange and R. Flassig (Hsp Maintenance Team),
- _ E. Perlini with F. Barlascini and F. Ruffoni (Siderval Maintenance Team),
- _ A. Dumas and P. Lard (Cefival),
- _ P. Moore (Lift-Tek Usa),
- _ K. Selve and M. Kilian (Hsep).

ORGANIZATION CATEGORY

- _ C. Durand (Cefival) with E. Riva (Siderval) and G. Bona (Agent),
- _ I. Al Ghoubi with V. Valagussa, A. Saba and M. Zeliani (Sipa).

SYNERGY CATEGORY

- _ V. Liva (Calvi),
- _ Siderval Team for the Sap Project,
- _ A. Valentino (Calvi) and M. Zeliani (Sipa),
- _ E. Riva (Siderval) and P. Zimmer (Hsep),
- _ G. Binario with I. Rovedatti and C. Mandelli (Calvi),
- _ M. Vignola (Siderval),
- _ D. Longo and S. Pagani (Elecar).



FOTO/PHOTO

Calvi Network Meeting Awards 2018. / Calvi Network Meeting Awards 2018.

CALVI AWARD WINNERS



CATEGORY PROCESS

**JÜRGEN WEBER + DANILO COLOMBO + ANDREAS LANGE +
REIMUND FLASSIG (Hsp Maintenance Team)**

IT «Hanno fatto un grande lavoro di squadra per la sostituzione del motore di azionamento principale dello stand P1 del laminatoio. Nel più breve tempo possibile hanno esaminato le migliori possibilità di riparazione e sostituzione dello stesso».

EN «For the great teamwork in replacing the main drive motor of the P1 stand of the rolling mill. The team examined the best possible repair and replacement solutions in the shortest possible time».

**EDI PERLINI + FABIO BARLASCINI + FRANCO RUFFONI
(Siderval Maintenance Team)**

IT «Per aver brillantemente gestito la situazione di emergenza verificatasi in occasione della chiusura estiva e della gestione del programma di manutenzioni straordinarie, causata dal ritiro - a pochi giorni dall'inizio dell'attività- della ditta esterna che da anni gestiva tale fase cruciale per il mantenimento in efficienza dell'impianto di estrusione. La crisi è stata gestita con l'utilizzo delle risorse interne che hanno realizzato l'intero programma degli interventi programmati; la ripresa dell'attività è avvenuta senza alcun inconveniente di rilievo».

EN «For having brilliantly handled the emergency situation that occurred during summer closure regarding the management of the extraordinary maintenance programme, due to the withdrawal (just a few days before the start of activities) of the external company that for years had been in charge of this crucial phase for maintaining extrusion plant efficiency. The crisis was handled using internal resources that performed the entire programme of planned interventions; activities resumed without any significant inconvenience».

CATEGORY

MARKET

GLENN EBERLY + BRANDON ROBB

IT «Grande coordinamento e forte cooperazione per aver raggiunto un risultato rilevante - dal punto di vista delle vendite - con il cliente Leatherman Tool Group, Inc. in un settore nuovo per Rathbone, quello delle machine utensili».

EN «Great coordination and strong cooperation for having achieved significant sales results with Leatherman Tool Group, Inc. in a new sector for Rathbone: machine tools».

CATEGORY

PRODUCT

PETRA ZIMMER

IT «È grazie alla particolare dedizione di Petra, che la HSEP ha potuto riprendere la sua attività nel settore delle costruzioni e delle facciate, con il l'ordine di Josef Gartner per il progetto russo "Museo d'arte contemporanea GES-2 - Mosca" di Renzo Piano».

EN «Petra's special commitment allowed HSEP to resume its activity in the construction and facades sector, with Josef Gartner's order for the Russian project "Contemporary art museum GES-2 - Moscow" by Renzo Piano».

CATEGORY

ORGANIZATION

CHARLOTTE DURAND + ELEONORA RIVA + GIAMPIERO BONA

IT «Per aver raggiunto un accordo di 3 anni con Leonardo Italia nel mercato aerospaziale / programma Boeing 787».

EN «For having reached a 3-year agreement with Leonardo Italia in the aerospace / Boeing 787 program market».

CATEGORY

SYNERGY

DIEGO LONGO + PAGANI SIMONE

IT «Capacità organizzativa, serietà e supporto al fornitore nella partnership tra Falci ed Elecar».

EN «Organizational skills, reliability and support to suppliers in the partnership between Falci and Elecar».

CONDIVIDI IL TUO SOGNO

Alla fine ho chiesto ai nostri key people un'impressione personale su che cosa resterà di questi tre giorni a Trieste.

Kathy Orszulak (Rathbone) «Allo stesso tempo nuovo e attraente. Mi ha molto colpito la presentazione finanziaria, fatta da una persona competente e abile nel rendere i dati interessanti e scorrevoli».

Angelo Ceresa (Lift-Tek Elecar) «Un incontro speciale. Interessante l'intervento sulla negoziazione, anche in relazione al fatto che i nostri prodotti sono realizzati acquistando e trattando materie prime per milioni di euro».

Isabel Al Ghoubi (Sipa) «Mi ha colpito l'importanza della collaborazione e dei buoni collaboratori. Tutti gli interventi parlano di risultati ottenuti collaborando».

Enrico Rossi (Falci) «Citerei Keynes: la difficoltà non sta tanto nello sviluppare nuove idee, quanto nel fuggire da quelle vecchie».

Pierre Münch
(Hot Extrusion Business Unit Calvi Holding)

«Abbiamo visto cosa sia il miglioramento continuo. L'impressione è che il gruppo sia veramente pronto per Industry 4.0».

Laura Zatti (Calvi Holding) «Ho vissuto il meeting 2018 come un contenitore di nuove idee e progetti con alla base il tema dell'inclusione».

Jürgen Mensinger (HSP) «Del meeting mi rimangono l'atmosfera, la coesione, il rafforzamento dei legami, la profondità delle relazioni di amicizia».

SHARE YOUR DREAM

In the end, I asked our key people to tell me what they will take away with them from these three days in Trieste.



Kathy Orszulak (Rathbone) «New and attractive at the same time. I was very impressed by the financial presentation, given by a competent person who was very good at making the information interesting and easy to understand».



Angelo Ceresa (Lift-Tek Elecar) «A special meeting. The speech on negotiation was interesting, also considering that our products are manufactured by purchasing and processing raw materials for millions of Euros».



Isabel Al Ghoubi (Sipa) «I was impressed by the importance of cooperation and good workers. Everyone spoke of results achieved through cooperation».



Enrico Rossi (Falci) «I'd quote Keynes: The difficulty lies not so much in developing new ideas as in escaping from old ones».



Pierre Münch
(Hot Extrusion Business Unit Calvi Holding)
«We have seen what ongoing improvement means. The impression is that the group is truly ready for Industry 4.0».



Laura Zatti (Calvi Holding) «I experienced the 2018 meeting as a container of new ideas and projects based on the topic of inclusion».



Jürgen Mensinger (HSP) «I will take the atmosphere, cohesion, strengthening of ties and deep friendship away with me».



FOTO/PHOTO

Calvi Network Meeting 2018, momenti di networking. / Calvi Network Meeting 2018, networking moments.

DIVENTERÀ UNA GRANDE REALTÀ



Questa “ragazzina che vuole crescere”, a Trieste ha avuto indicazioni chiare. Identità, carattere, progetti, approccio, futuro. Sì, la vostra Baby Holding è decisa a crescere e ad affermarsi senza perdere

la sua identità. E per questo ha una formula segreta, nascosta nelle due misteriose parole finali pronunciate dal Presidente a chiusura del convegno dopo aver indicato le sfide, la strada e le prospettive.

Le sfide: «Industry 4.0 ci fa ripensare i nostri modelli di business, ci chiede più qualità e più efficienza in modo sostenibile. Dobbiamo lavorare duro e creare un legame profondo tra tutte le forze interne ed esterne per raggiungere questo nuovo approccio, questa nuova mentalità».

La strada per affrontarle: «Tutti devono essere messi nelle condizioni di poter dare il meglio di loro stessi all'interno della nostra realtà. Vogliamo creare valore dalle diversità, promuovere l'empowerment, valorizzare l'energia Pink Profiles».

Le prospettive: «L'accordo di ristrutturazione finanziaria è stato siglato. Domani non ci saranno più i vincoli avuti fino ad oggi».

E infine ecco le due parole misteriose:

«Sursum corda».

Significano “in alto i cuori” in latino. Cor-cordis è il cuore. E dall'aver cuore, cor-habeo, viene il coraggio. Ecco la formula segreta per diventare grande, il nostro empowerment umanistico: in ogni cosa che si fa, avere cuore, e avere coraggio.

FOTO/PHOTO

R. Chini, Presidente di Calvi Holding S.p.A. / R. Chini, Chairman of Calvi Holding S.p.A..

IT WILL GROW INTO SOMETHING BIG



This “girl that wants to grow”, received clear indications in Trieste. Identity, character, projects, approach, future. Yes, your Baby Holding is determined to grow and succeed without losing her identity. And

to do this she has a secret formula, hidden in two mysterious final words pronounced by the Chairman at the end of the meeting, after indicating the challenges, the way and the prospects.

The challenges: «Industry 4.0 makes us review our business models, asks us to sustainably aim for more quality and greater efficiency. We need to work hard and create a deep bond between all internal and external forces to reach this new approach, this new mentality».

Paving the way to address them: «Everyone must be put in a position to give their best in our Group. We believe in creating value from diversity, promoting empowerment, enhancing the Pink Profiles energy».

The prospects: «The financial restructuring agreement has been signed. Tomorrow, we will no longer have the restrictions we had until today».

And, at last, here are the two mysterious words:

«Sursum corda».

They mean “Lift up your hearts” in Latin. Cor-cordis is the heart. Courage comes from having the heart, cor-habeo. This is the secret formula for growing our human empowerment: in all that you do, have the heart and have the courage.