



## Previsioni per il 2024? Ne parliamo con il Presidente

Come ogni anno è mio incarico - un piacevole impegno - quello di descrivere l'andamento delle Società ed esprimere le mie idee sulle previsioni di sviluppo del nuovo anno. I fatti che influenzano l'economia ed il mercato a cui si rivolge "la Saima" sono noti: il Covid prima, l'assurda guerra in Ucraina e il conflitto impreveduto in Medio Oriente. Si aggiungono poi anche altre tensioni presenti in diverse parti del globo, (Sudan, Siria etc.), il terrorismo che è mina vagante e le incertezze dovute alle prossime elezioni in molti Stati. Tutti questi sono fattori che per la loro imprevedibilità, condizionano il mercato e rallentano l'economia globale. Saima Meccanica e Saima Sicurezza, però hanno confermato i dati relativi al loro fatturato raggiungendo un buon risultato economico con un portafoglio di ordini tali da garantire forniture sicure per i prossimi anni. Nel redigere un eventuale piano industriale triennale o quinquennale, si può già confermare che il nostro futuro sarà roseo. La vasta gamma di prodotti che Saima Meccanica e Saima Sicurezza sono in grado di offrire nei loro rispettivi mercati, le capacità tecniche dei nostri operatori e lo sviluppo tecnologico di cui ci avvaliamo, pongono le nostre società al vertice nel rispettivo settore di riferimento e permettono loro di presentarsi a tutte le gare cui partecipano, con la possibilità di risultarne sempre aggiudicatari. Il catalogo delle nostre società è più vasto e completo di quello delle società concorrenti nel caso specifico Multinazionali con sede in Paesi esteri. Inoltre il perdurare delle nostre società nei vari mercati, unito alla cultura della dirigenza e a quella del nostro personale, ci ha indicato la via della "sostenibilità", un percorso al quale non possiamo rinunciare e che stiamo cercando di attuare nel segno di un'evoluzione della nostra cultura di azienda. Al passo con i tempi il nostro piano aziendale deve tenere presente la sopravvivenza del nostro pianeta: un'indicazione etica che dovrebbe coinvolgere tutte le aziende. Infatti, anche la ricerca della "massimizzazione del profitto" deve accompagnarsi alla Responsabilità Sociale proprio in termini di sostenibilità. L'impresa fa cultura e ha un ruolo importante. Ad esempio, verso il territorio per agevolare l'attuazione concreta di valori quali il rispetto di "diversity, e "inclusion" per le persone e che renda possibile la "sustainability" per l'ambiente. Mi piace citare l'iniziativa scelta da Saima quest'anno in occasione del tradizionale regalo di Natale per le nostre impiegate. Per contribuire al benessere dell'ambiente - infatti - è stata offerta loro la possibilità di adottare un albero piantato sul territorio e del quale è possibile seguire la crescita. Il cambio generazionale nel nostro Gruppo sta procedendo con gradualità e puntualità e verrà concretizzato nei prossimi mesi. L'inserimento della seconda generazione ha portato all'affermazione di una cultura più moderna, modo diverso di fare comunicazione, secondo gli strumenti legati alla digitalizzazione. Sono sicuro che questo management influenzerà sempre più sia il nostro approccio ai mercati che la gestione aziendale. Un passaggio fondamentale che ci permetterà di crescere ed influenzerà il futuro del nostro Gruppo, stabile e solido da sempre.

I miei più sinceri auguri per un buon 2024 e le congratulazioni per tutti gli stakeholders che operano nell'ambito delle nostre aziende.



# CON ALEC ROSS FACCIAMO IL PUNTO SU “I FURIOSI ANNI 20”

**La guerra fra Stati, Aziende e Persone per un nuovo Contratto Sociale.**

**Ma che ruolo ha l'Italia in questi grandi cambiamenti?**

Fra le pagine del libro di Alec Ross i “Furiosi anni 20” scopriamo insieme se è possibile “Umanizzare l’Innovazione”. Alec Ross è il giovane e rampante prof. americano, che ha lavorato per Obama, (4 anni), con grande successo. Nel meeting a Palazzo Borghese, a Firenze davanti ad una nutrita platea di imprenditori, si dichiara libero da ogni schieramento politico: un americano con l’anima italiana, che passa molti mesi nella nostra Italia che ama moltissimo e dove si è trasferito. Il suo speech vuole dare uno sguardo ampio sui cambiamenti prevedibili che sono in corso anche nel nostro Paese per vedere se possiamo “umanizzare” l’innovazione. Nei prossimi 10 anni - dice - ci saranno in Italia dei cambiamenti dirompenti, nel bene e nel male. Ci parla delle grandi mutazioni epocali: dal 1945, con fine della II Guerra Mondiale, con il crollo del comunismo, la grande rivoluzione geopolitica. Dal 1990 al 2015, il trionfo del “modello americano” - capitalismo/democrazia, sponsorizzato dagli USA. Ora siamo in un Mondo che lui chiama “GO” (zero!): da un G 20 a un G zero in cui i protagonisti non sono più gli americani, perché la Cina controlla anche altri tre Paesi, (India, Africa, Sudafrica). Ci si chiede: si potranno avere “leadership locali”? Capitalismo - free market: ora il mondo è come una scacchiera di 196 Paesi e quale ruolo giocherà l’Italia? Dove investirà l’Italia? In Francia? Inghilterra? Usa? È come una grande partita fra due squadre di calcio,



quella americana e quella cinese, in cui l'arbitro, (che non vince mai), sarà forse l'Europa. Alec Ross ha realizzato grandi investimenti con aziende ma... purtroppo non in Italia, anche se adora questo Paese! Dice che la nostra sfida sarà cercare di mettersi in campo con americani o cinesi. Nel suo libro – presentato per l'occasione con Ambrosetti – hanno collaborato scienziati molto famosi che lavorano però sempre per ditte inglesi e americane. Alec Ross scrive pagine sull'Intelligenza Artificiale e dopo aver incontrato la Meloni lo scorso luglio, negli USA, ha cercato di introdurre l'Italia nel grande gioco della scacchiera mondiale. Naturalmente i “giocatori” sono le nostre imprese italiane anche se – ammette con un sorriso – fare l'imprenditore in Italia è come correre una maratona con un enorme zaino sulle spalle pieno di sassi, pesantissimi. Oggi il “Digitale” non è più un settore, perché è trasversale a tutti i settori. Lo sviluppo dei robot sta creando i processi del futuro di molte aziende. Con queste nuove tecnologie – secondo Alec Ross – ci potranno essere condizioni molto migliori per le imprese italiane. Si potrà produrre in Italia utilizzando una sola persona per il lavoro di almeno 10 indiani o 10 cinesi... Sono aumentati prezzi e costi ma dice che chi lavora nei campi con le nuove tecnologie, oggi può utilizzare il 70% in meno di acqua e con lo stesso risultato! Tutto sta cambiando e in Italia – dice – potremo essere al primo posto per “produrre”. E – continua Alec Ross – il “Sogno Americano” può diventare “il sogno Italiano”, perché molte sono le invenzioni italiane che hanno fatto la storia, e non quelle cinesi! Cita l'esempio di Germano Scarpa, (azienda presente in sala), che ha fondato BIOFARMA nel 1987 e oggi ha 1000 dipendenti, con sua figlia che non a caso studia biologia molecolare ad Harvard. Una domanda viene fatta a Ross dagli imprenditori presenti in sala: “Intelligenza Artificiale e Robotica, potrebbero togliere molti posti di lavoro...?!” La risposta è una battuta che gli esce dal cuore: “In Italia dobbiamo temere la deficienza naturale e non l'Intelligenza Artificiale! Non schiavi dei robot, perché se saremo competenti in materia, (e dovremo provvedere ad esserlo con operai specializzati), saranno i robot i nostri schiavi e non noi! E – così – conclude, solo gli Ottimisti cambieranno il mondo e non l'Intelligenza Artificiale”.



## LE NOSTRE FIERE... PER SAIMA MECCANICA

Con la valigia in mano, a volte (un po') ... fusi dal fuso (orario), fra aeroporti e stand. Questo l'identikit del "commerciale tipo" che presenta i prodotti di Saima Meccanica e Saima Sicurezza, in giro nel mondo per le fiere più importanti e rappresentative dei relativi settori. Un'opportunità per parlare dei nostri prodotti o per far "toccare con mano" agli addetti ai lavori le loro caratteristiche più importanti dei nostri prodotti che, difficilmente passano inosservati. Eccoci ad **Automekanika Dubai** fiera fra le più importanti ed invitati dai nostri importatori, siamo stati fra i protagonisti di incontri mirati a far conoscere le novità nel settore dell'automotive nei meeting per addetti ai lavori per uno "show" dalla risonanza importantissima.



*A Dubai tra stand affollati e meeting per verificare di persona il successo di un evento che si rinnova di anno in anno.*

### A Las Vegas, in occasione di Sema, ospiti del nostro storico importatore, Guido Pippa Junior.

A Las Vegas un successo di pubblico e...di amicizia che, come sempre non può che inorgolirci. Alla fiera **Sema** Vincenzo Scoscini, Direttore Generale di Saima Meccanica si dichiara soddisfatto della "tournée" americana: "evento fondamentale - dice - per verificare il grado di interesse per i nostri prodotti" che, grazie al lavoro di Accudraft Paint Booths certifica la nostra posizione quali esportatori di impianti di verniciatura in un mercato competente ed esigente come quello degli States.



*Guido Pippa e Vincenzo Scoscini e sullo sfondo un impianto Made in Saima Meccanica a Las Vegas.*



*Un particolare dello stand di Accudraft Paint Booths, che   stato fra i pi  visitati.*

## LE NOSTRE FIERE... PER SAIMA SICUREZZA

Non solo varchi a Dallas, in occasione della fiera **GSX**, dove lo stand di Saima Sicurezza e Saima of North America ha ospitato anche una delle nostre "bussole" più rappresentative: il modello *Commodoor Light*.

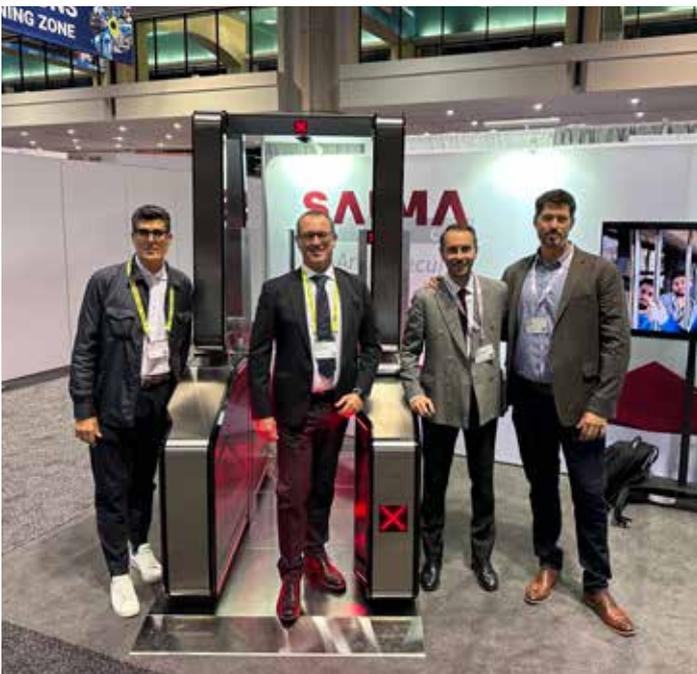
Nello stand, sempre affollatissimo un pool di esperti, italiani, americani e canadesi per presentare al meglio la gamma di produzione e supportare clienti nuovi e "vecchi" verso la scelta migliore, secondo le rispettive richieste



*Nella foto il team di Saima Sicurezza e Saima North America a Dallas.*

Ad Orlando, ad **APTA**, (Mass Transport Market) la più grande fiera del settore in Usa non poteva mancare il varco di Saima Sicurezza. Il nostro Gate infatti ha suscitato notevole interesse. Una presenza che ci ha permesso di consolidare la nostra collaborazione con Saima North America.

Sinergie ormai consolidate e sempre più soddisfacenti, quelle con Guido Pippa J., che hanno permesso al nostro team di crescere e ai nostri prodotti di affermarsi come i più innovativi e performanti nel settore del controllo accessi negli States.



*Attimi in fiera ad Orlando.*

***Da non dimenticare che: Saima presente anche al Cairo in occasione della fiera TransMea, vi dà appuntamento a:***

**INTERSEC DUBAI**  
**Stand S1E 4S (16-18/01/2024)**

**ISC**  
**LAS VEGAS (9-12/04/2024)**

**PASSENGER TERMINAL**  
**FRANCOFORTE (16-18/04/2024)**

**MIDDLE EAST RAIL**  
**ABU DHABI (30/04-01/05/2024)**

## La Cina: mercato privilegiato e dove Saima Sicurezza vuole essere sempre più protagonista nel segno del made in Italy



La Cina è uno dei mercati più appetibili per qualunque azienda. È un Paese particolare con cultura ed esigenze diverse da qualunque altro mercato. Saima Sicurezza, però già prima del Covid aveva avuto l'opportunità di farsi conoscere e installare alcuni prodotti in location strategiche, ad esempio all'aeroporto di Chengdu ed a quello di Nanjing. Ora, anche grazie a sinergie importanti con agenzie specializzate in loco Saima Sicurezza ha deciso di fare uno step successivo. Nasce per questo la collaborazione con China 2000 di Michele Taccetti, per la promozione in loco dei nostri prodotti. Uno sforzo importante che pensiamo potrà darci risultati duraturi nel tempo. Fra le diverse iniziative anche l'intervista ad una rivista che viene pubblicata in Cina "Lifestyle & Culture", (con testo in italiano e in lingua locale) del quale riportiamo un estratto:

«I prodotti Saima si sono affermati in ambiti sempre più diversi... la loro affidabilità, lo studio continuo di soluzioni sempre nuove e ben fatte dal punto di vista del design, rendono i nostri modelli ben riconoscibili. Saima è un mix di precisione e flessibilità, rigore e capacità di adattamento, professionalità e fantasia, doti che difficilmente emergono in contesti più grandi come ad esempio le multinazionali che, ad oggi, sono i nostri competitor. Potremmo definire Saima Sicurezza come un'azienda con cuore e braccia italiane ma con una testa internazionale.

Siamo pronti, quindi per le opportunità che, oggi più che mai, la Cina potrebbe offrirci. La collaborazione con China 2000 è lo step che aspettavamo per poterci definitivamente radicare anche in quel segmento di mercato».



*I nostri varchi installati in Cina.*



*Boarding gate omologato in Cina.*

## Per parlare di Donne d'Impresa che collaborano con Saima da anni: Leticia Suarez Pippa – Saima of North America

Quando ci siamo conosciuti, con Guido, Carlos e Leticia Pippa, eravamo tutti molto più giovani. Il nostro primo incontro è stato a Bologna, cioè durante le nostre fiere di settore per impianti di verniciatura di Saima Meccanica, fiore all'occhiello di un mercato automotive sempre più internazionale. Guido e Carlos Pippa, nati in Ecuador hanno origini italiane da parte del padre, Leonidas Pippa da Tolentino, (nelle Marche) e abitavano negli States. Quindi, Carlos a New York e Guido nel New Jersey. Erano loro gli "Americani", che si stavano interessando alla nostra azienda per l'importazione negli U.S.A. Così, mentre Carlos e Guido parlucchiavano benino in italiano con Paolo, Leticia Suarez, moglie di Guido, pura ecuadoriana di Guayaquil importata a New York, mi parlava con qualche parola di spagnolo, un pizzico d'italiano e, naturalmente, in quell'americano tipico di New York, non sempre così facile per me. Le risate che ci siamo fatte, quando Leticia e anch'io scambiavamo una parola con un'altra, alterandone - e non poco - il significato! Negli anni, siamo diventati grandi amici e quindi loro non sono solo i nostri storici importatori di Saima Meccanica negli Stati Uniti! Leticia Pippa, ex miss Ecuador, (La Perla del Pacifico, 1967) con quel bel viso dai lineamenti perfetti e gli occhi grandi e color di foglia, è stata per noi, sempre, un gran bel biglietto da visita per gli States, insieme al marito, garanzia di amicizia e serietà pluriennale, oltre che di competenza ed etica davvero preziose. Lei, "l'Amministrativa" in azienda, e - con ragione visto l'indirizzo dei suoi studi e con tre figli da "tirare su": Guido Junior, Giovanna e Lorena, che abbiamo visti piccini. Ricordo, "Guidino" sul seggiolone nella loro casa del New Jersey, che sorrideva soddisfatto a Paolo e a me, mentre Nikki "Nicolassa", la loro vecchia cagnolina bianca, scodinzolava festosa per farsi notare e guadagnarsi un pezzetto di pollo fritto. Come passano gli anni! Oggi Saima of North America è una realtà consolidata, importante punto di riferimento per i nostri impianti di verniciatura negli States, che come la nostra amicizia ha continuato e continua a crescere. Leticia è sempre insieme a Guido, da più di 48 anni ed è la nostra bella bandierina, ben piantata sul suolo americano. La chiacchierona bruna con occhi da cerbiatta la piccola Giovanna è diventata, non a caso, la signora presidente di Saima of North America e COO dell'azienda! E Lorena, anche lei instancabile, si occupa del settore finanziario e ricopre il ruolo di CFO, con Guidino che è diventato imprenditore di grande e meritato successo.

E sono proprio queste ragazze, brillanti e capaci il collante che tiene unita la Saima of North America, conosciuta per essere sempre in grado di "fare miracoli". Sono i figli cresciuti a "pane e Saima" che continuano oggi a far crescere l'azienda.

"Oggi, - dice Leticia - Saima of North America si propone di diventare il marchio N. 1 nei sistemi di verniciatura negli States e ACCUDRAFT sarà sempre un'azienda familiare. **"Famiglia"** può significare molte cose e non è necessario avere "sangue Pippa" nelle vene per essere famiglia in questa azienda. Non è necessario essere uomini o donne, basta essere volenterosi e appassionati del proprio lavoro. Oggi l'azienda è composta in egual misura da donne e uomini e il nostro team non sarebbe così performante se non fossero proprio le ragazze a tenerci uniti. Saima of North America è nata e continuerà ad esistere con una mentalità votata al "per sempre". È stata pensata, infatti, per sopravvivere a tutti noi e continuare ad essere per generazioni, punto di riferimento nel proprio settore. Eravamo immigrati tenaci e intelligenti che vivevano il sogno americano. Amavamo la fatica e compiacerci non è mai stato neppure un pensiero passeggero. Questo spirito è rimasto. Questo spirito rimane. Il vero obiettivo è essere bravi. Il denaro e il successo sono solo un piacevole sottoprodotto della nostra passione per la Saima of North America.



*Prima e seconda generazione, sempre insieme. Da sinistra a destra: Guido J., Leticia, Guido, Lorena e Giovanna Pippa.*

# SAIMADAYS

Ancora e sempre... Saimadays con la visita di importatori, nuovi clienti e distributori, che non possono mancare all'appuntamento in Saima dove formazione e informazione fanno la differenza.



*Visita dalla Costa d'Avorio con Jad Kamoun della società Horus It e il nostro ing. Alfredo Soderi.*



*Anche l'arch. Massimo Sabatini, di Archea, è venuto a testare affidabilità e design dei nostri varchi più "famosi" e lo ringraziamo della visita*



*Visita in Saima della Sig.ra Bui Thi Phuong di Tan Path, nostro distributore ufficiale per il mercato vietnamita di Saima Meccanica. A fare gli onori di casa Vincenzo Scoscini, l'ing. Paolo Moretti e Salvatore Antonucci, commerciale di riferimento per l'Asia.*

# SAIMADAYS



*Visite "italiane" per Saima Meccanica con Stefano Triacca dell'Ufficio Acquisti dei Cantieri Sanlorenzo. Nella nostra sede, con Luca Agnolozi, Commerciale Italia di Saima Meccanica ha potuto visionare il nostro showroom e le ultime novità relative ai nostri prodotti.*

*Dalla Lituania una delegazione composta dal nostro importatore la società SLIDA e da clienti BMW, accolta del nostro Massimo Valeri. Una visita gradita e che certifica la presenza anche a Vilnius, non solo degli impianti di verniciatura di Saima Meccanica... ma anche del nostro houseorgan.*



*Chiudiamo in bellezza con l'Austria! La presenza di Saima Meccanica in quel territorio è sinonimo di qualità anche grazie al nostro importatore il sig. Beat Spillman, della società Belfa. Graditissima la sua vista, per un'occasione che naturalmente non poteva non essere "fotografata".*

# Lo sapevate che?...

C'è una new entry nella famiglia di Saima Meccanica: Luca Andreozzi, a cui diamo il benvenuto. Grazie alla sua grande esperienza e conoscenza del settore si unisce a noi per dare continuità allo sviluppo dei mercati, tra conferme e nuovi orizzonti da raggiungere.



Nell'auditorium della Camera di Commercio di Firenze, con Maurizio Mancianti il Convegno "The Italian Mind, One Off" per festeggiare Anna Fendi e il made in Italy più prestigioso. Ringraziamo il Presidente dell'Associazione Toscana-USA Maurizio Mancianti per l'invito.



*Ecco Anna Fendi che racconta la sua storia: 100 anni di Fendi il più lussuoso brand Made in Italy.*

Congratulazioni a Massimo Perotti Amministratore Delegato e Presidente di Sanlorenzo insignito del premio alla carriera #BoatBuilderAwards 2023. Sotto la guida di Massimo Perotti che è il più giovane a ricevere questo prestigioso riconoscimento, il fatturato di Sanlorenzo è passato da 42 milioni di euro nel 2004 a 740 nel 2022. Chapeau!



# Lo sapevate che?...

Lo sapevate che Saima Sicurezza è stata rappresentata a tutta velocità da Stefano Sarrini nel recente Rally di Dubai?

Al pilota aretino di Samar naturalmente l'abbraccio e gli hurrà di Saima!



Alla XIV Mostra internazionale d'Arte Contemporanea e Design a Firenze "I AM YOU" Con Milena Lehman, dal Cile per un percorso artistico davvero interessante.

Tra gli stand di tanti artisti contemporanei arrivati da ogni parte del mondo, c'è anche quello di Milena Lehman, quotata scultrice cilena, ha registrato un rinnovato successo. Le sue opere, rispecchiano appieno il nostro tempo con uno stile innegabile e molto speciale.



Ad Arezzo al Forum Risk Management, che da 18 anni è l'evento di riferimento della sanità italiana, **Next To Me** il dispositivo pensato da Saima Sicurezza per il mondo sanitario. Il Presidente della Regione Toscana Eugenio Giani tra i visitatori eccellenti.



# Un pizzico di Toscana...

## Il “Rifugio Digitale” A Firenze il Museo-Archivio del futuro per artisti e fotografi emergenti

È una vera sorpresa, oltre che un privilegio di Firenze - Via della Fornace - poter visitare il Museo di Arte Digitale dove Lifestyle - Cultura - Design -Arte- Editoria - Architettura, sono espressi nelle mostre dei più importanti artisti e fotografi nel mondo.



La visita evento a cui abbiamo partecipato, organizzato da ARCHEA, con il Rotary Club Fiesole, ha raccolto un nutrito numero di fiorentini doc e non solo. Non tutti sanno che in pochi minuti e senza fare lunghe e stressanti “code” di attesa, grazie alla sapiente e coinvolgente guida di Margot, si possono vedere nel lungo corridoio molte mostre “a tema.” Sfilano “in movimento” straordinarie foto artistiche su: Natura, Vecchiaia, Sostenibilità, Mancanza di Luce, etc.



Tanti sono i temi meravigliosamente espressi nelle varie mostre che offrono una visione tutta digitale di tanti nuovi talenti ed artisti, italiani e stranieri.

Quello che si può guardare oggi, viene comunque archiviato e sarà fruibile anche negli anni a venire. Il Rifugio Digitale a Firenze è una delle tante interessanti e belle sorprese uscite dal cappello del “mago” Marco Casamonti. Il famoso architetto fiorentino ci racconta però, che prima di diventare “Archivio Digitale” avrebbe avuto in mente di realizzare in questa originale location una bella piscina, oppure anche un garage del futuro...

Ma una piscina “in salita” sarebbe stata di difficile realizzazione, come anche l’idea di fare a rotazione all’interno del corridoio un servizio di posteggio per auto. Così, alla fine, l’arte creativa dell’architetto Marco Casamonti ha ceduto alla tentazione di realizzare, invece, un innovativo hub tutto a favore degli artisti emergenti e dell’arte della fotografia digitale. Praticamente un futuro prevedibile di nuovi ingegni, di oggi e di domani.

