



TeamNetworkNews

anno **2008**
numero **03**

in questo numero:
In this issue



*Team Engineering
And
Management*



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

Giornale Teamnetwork Teamnetwork **Giornal** pag. **3**

La nostra mission / Our mission

Teamnetwork Informa Teamnetwork **Inform**s pag. **4**

Joint venture con CMC / Joint venture with CMC
Sap: Il nuovo volto informativo / Sap: The new information image

Turismo Tourism pag. **5**

Nel cuore del Mediterraneo
Athena Palace: soddisfazione Clienti / Customer satisfaction

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

Inaugurazione Cap Vrac / Inauguration Cap Vrac

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

Cemtech Dubai / Cemtech Dubai

Attività Immobiliare Real Estate **Sector** pag. **8**

Sviluppo Golf / Golf course development

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

Maratona New York / New York Marathon
Collaborazioni con Istituzioni scolastiche
Collaboration with secondary schools

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

Un impegno straordinario per un evento formidabile la
FINAL EIGHT di Coppa Italia
An extraordinary effort for a fantastic event: the FINAL EIGHT
of Coppa Italia

Giornata Nazionale dello Sport / National Day of Sport

Pagina Uморistica The **Funny Side Of Things** pag. **11**

Un'azienda di project manager / A company of project managers

Riflessioni Reflections pag. **12**

I PROVERBI "Il monumento parlato del buon senso"
PROVERBS "The spoken monument of common sense"



Giornale Team Network

La nostra mission

Teamnetwork, non è uno slogan.

Il punto di partenza è l'identità. Per trasmettere la nostra identità e non apparire dei tuttologi, dimostriamo, attraverso il Teamnetwork, commessa dopo commessa, di essere un sistema di esperienze coordinate per un mercato che richiede interlocutori sempre più completi oltre che competitivi.

Abbiamo scelto di avere il nostro "core business" in un settore, il cemento ed ogni azienda del Teamnetwork, porta con se la propria competenza. La sfida più grossa è proprio questa: riuscire a trasmettere il nostro potenziale plurispecialistico, insieme con la capacità manageriale di coordinamento.

È un fatto di cultura aziendale.

Anteponiamo la cultura del servizio a quella più immediata del prodotto. In questo modo la nostra proposta diventa sempre più orientata all'obiettivo del cliente, molto spesso non solo in termini di fornitura ma di applicazione e collaudo della soluzione impiantistica.

Dalla logistica degli approvvigionamenti, attraverso anche la gestione delle cave, alla fornitura di impianti per ogni reparto di produzione, alla consulenza ed al management. Il Teamnetwork deve vendere la propria affidabilità, in un mercato tanto veloce quanto incerto e spesso impreparato a garantire continuità nel tempo.

Il quadro di tutte le nostre competenze in una, deve assumere un'armonia tale da trasmettere questi valori, che faranno nel tempo la differenza.

Ecco che il Teamnetwork se si pensasse come slogan sarebbe proprio: "fare la differenza".

Alessandro Di Stefano

Our mission

Teamnetwork is not a slogan.

Identity is the starting point. To convey our identity without acting like know-it-alls we must demonstrate, through Teamnetwork, and job after job that we operate as a system of coordinated experiences for a market that demands increasingly comprehensive and competitive points of reference.

We decided that our "core business" would be the cement sector, and each company in Teamnetwork contributes its own specific know-how. That's just what the biggest challenge really is: to communicate our multidisciplinary expertise and managerial coordination skills.

It's a matter of company awareness.

We give priority to the concept of service over products. In this way what we offer puts the spotlight on the customer's objective, often not only with regard to supplies, but also the application and testing of plant engineering solutions.

From supply logistics, including quarry management, and the supply of plants for all production departments, to consulting and management, Teamnetwork must promote its reliability in a fast-paced and uncertain market that often cannot guarantee consistency over time.

We must harmoniously focus all our skills and know-how in a way that conveys these values that, over time, will make the difference.

That's why if we had to come up with a slogan for Teamnetwork it would be: "making the difference".

Alessandro Di Stefano



*Team Engineering
And
Management®*



CMCelje

Teamnetwork cresce: Joint Venture con Cm-Celje d.d. Teamnetwork grows: Joint Venture with Cm-Celje d.d.

Il Teamnetwork ha ulteriormente arricchito il ventaglio delle proprie competenze e professionalità con la recente sottoscrizione di un accordo di Joint Venture con la società CMCelje d.d.

La CMCelje d.d. è un'azienda slovena con oltre 45 anni di esperienza nel mercato, con più di 400 dipendenti, che, anche per il tramite delle proprie controllate, ha sviluppato una consolidata esperienza nella progettazione, realizzazione di costruzioni civili, strade, condutture, impianti sportivi, ponti, viadotti e simili, nonché in materiali e prodotti per l'edilizia.

L'accordo è il risultato di una serie di meeting, tra i nostri e il loro manager, che in un periodo di circa sei mesi hanno delineato i campi e gli interventi di reciproco interesse.

Obiettivo della joint-venture è quello di cogliere in comune opportunità di business, di pertinenza delle rispettive sfere di operatività, in area balcanica; più precisamente in Slovenia, Serbia, Croazia, Montenegro, Bosnia, Macedonia ed Albania.

Attraverso il patrimonio di relazioni commerciali e l'analisi e condivisione delle politiche di sviluppo le parti intendono animare, in un clima di reciproca collaborazione e cooperazione, i contenuti dell'accordo.

Le iniziative di reciproco interesse sono numerose, dallo sfruttamento delle cave, alla promozione di attività di building management nel settore delle cenerie esistenti, alla

produzione di materiali per l'edilizia e per le infrastrutture, oltre alla partecipazione a tender internazionali.

Per effetto dell'accordo tutte le sedi CMCelje saranno considerate sedi del Teamnetwork e viceversa, oltre all'impegno reciproco di pubblicità dei rispettivi marchi.

Iniziativa commerciali di questo genere, in uno scenario sempre più spinto verso fenomeni di globalizzazione, sono garanzia di crescita professionale e miglioramento di prodotto e di servizio, oltre a consentire la penetrazione in mercati di riferimento diversi da quelli tradizionali.

Cristina Licata

Teamnetwork has further enriched the range of its skills and professionalism with the recent signature of a Joint Venture agreement with the company CMCelje d.d.

CMCelje d.d. is a Slovenia-based company with over 45 years' experience in the market, with more than 400 employees. Through its subsidiaries, it has also developed consolidated experience in the design and building of civil buildings, roads, pipes, sports facilities, bridges, viaducts and similar, as well as in building materials and products.

The agreement is the result of a series of meetings, between their management and ours who, in a period of about six months, have outlined the fields and actions of mutual interest.

The aim of the joint venture is to jointly take business opportunities relating to our relative spheres of operations, in the Balkans and more specifically in Slovenia, Serbia, Croatia, Montenegro, Bosnia, Macedonia and Albania.

Through the patrimony of commercial relations and the analysis and sharing of development policies, the parties aim to give life to the contents of the agreement, in a climate of reciprocal collaboration and cooperation.

There are numerous initiatives of reciprocal interest, from the exploitation of quarries to the promotion of building management activities in the sector of existing cement works, to the production of materials for building and infrastructures, as well as taking part in international bids for tender.

Under the agreement, all the CMCelje offices will be considered offices of Teamnetwork and vice versa, as well as the reciprocal pledge of advertising the respective trademarks.

Commercial initiatives of this kind, in a scenario which is increasingly driven towards phenomena of globalization, are the guarantee of professional growth and the improvement of products and services, as well as allowing the penetration of markets of reference other than traditional ones.

Cristina Licata



SAP: il nuovo volto del sistema informativo del Teamnetwork

Nella scelta di rinnovamento del proprio sistema informativo il gruppo TEAMNETWORK ha deciso di affidarsi all'esperienza e competenza presenti in SAP, leader mondiale nelle soluzioni software per il business.

Prende avvio pertanto il progetto Sap del Teamnetwork, il cui obiettivo principale è la sostituzione dei vari applicativi in uso in azienda, con un unico sistema ERP capace di integrare processi ed informazioni, supportando l'azienda nei suoi sviluppi futuri.

L'implementazione del progetto ha investito le diverse aree aziendali: amministrazione, logistica, gestione progetti, commerciale, plant maintenance e per finire il controllo di gestione.

Gaia Romitelli

SAP: the new face of the Teamnetwork it system

In the decision to renew its IT system, the TEAMNETWORK group chose the experience and competence of SAP, the worldwide leader in business software solutions.

The Teamnetwork SAP project has therefore started, the main objective of which is to replace the various software programmes used by the company with a single ERP system that can integrate processes and information, supporting the company in its future developments.

The implementation of the project involved the different areas of the company: administration, logistics, project management, commercial, plant maintenance and, lastly, management control.

Gaia Romitelli

Nel cuore del Mediterraneo In the heart of Mediterranean sea

Immagina di vedere da una parte un'antica isola con il Castello a propria guardia, dall'altra un triangolo di terra che avanza superbamente verso il blu estremo dello Jonio e nel centro, il Grande Porto naturale da sempre oggetto di disputa e di antiche battaglie navali... L'area protetta del Plemmirio.

Ed ancora più affascinante: il mondo subacqueo, costellato dalla presenza delle numerose grotte scavate dal corso del tempo nella roccia bianca e calcarea. Queste cavità naturali ricche di fauna e flora marina, rendono ancor più suggestive e magiche le nostre immersioni. Gli straordinari fondali sommersi sono ricchissimi di ogni specie marina che popola il Mediterraneo.

Tuffarsi per credere...

Verena Reiterer



Plemmirio - by Peppe Muccio



Imagine to see on one side an old isle guarded by an ancient castle, on the other a triangle of earth that juts out into the deep blue Jonian sea and, in the middle, the natural "Porto Grande" from immemorial time scene of sea battles... the natural preserve of Plemmirio.

And even more fascinating: the underwater view, characterized by the many caves into the white calcareous stone. The spectacular scenario of the caves and their variegated subaqueous population make even more suggestive and magic our immersions. The surprising sea-bottom is extremely rich on every sea species of the Mediterranean sea.

Dive to believe...

Verena Reiterer



JULY 1st -> 4th ... 2007

WE WERE VERY MUCH LOOKING FORWARD TO OUR STAY IN SIRACUSA AT THE HOTEL ROMA & IT EXCEEDED ALL OUR EXPECTATIONS. VERY FRIENDLY GENEROUS STAFF. DELICIOUS BREAKFAST & LARGE ROOMS WITH GREAT DECOR. WE LOVED ALL THE ART THROUGHOUT THE HOTEL & WILL HIGHLY RECOMMEND HOTEL ROMA ...

CATO
DANNY & STEE
DAVIES
ADELAIDE
PISTRALIA

Athena Palace: soddisfazione clienti

Operare nel settore turistico-alberghiero e condurre le strutture ricettive significa anche impegnarsi a valutare costantemente il proprio mercato e in definitiva conoscere le caratteristiche rilevanti della clientela.

L'hotel Roma, per la sua posizione privilegiata, sorge nel cuore di Ortigia - centro storico di Siracusa - ed è meta preferita di coloro che desiderano principalmente visitare le bellezze storico/artistiche della città.

I clienti dell'hotel Caiammari, che si trova appena fuori città in prossimità di una delle più belle spiagge siracusane, prediligono la possibilità di trascorrere giornate di completo relax immersi nella natura, nella bellezza del parco botanico e nelle due splendide piscine della struttura, in un ambiente di charme circondato da silenzio e quiete.

Alfio Settembre

Athena Palace: customer satisfaction

Working in the tourist-hotel sector and managing the reception structures also means constantly evaluating one's market and, in the end, being familiar with the clientele's significant characteristics.

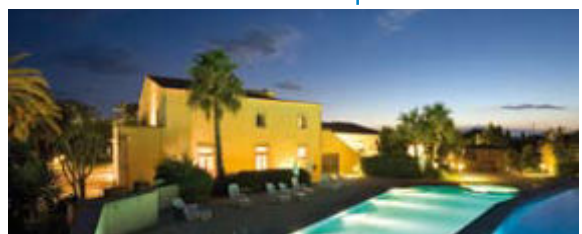
The Roma Hotel, thanks to its unique location in the heart of Ortigia - the historic centre of Siracusa - is the most popular destination for those who mainly want to visit the city's historic/artistic treasures.

The clients of the Caiammari Hotel, located just outside the city near one of the most beautiful beaches in Siracusa to spend days in utter relaxation surrounded by nature, the beauty of the botanical park and the two beautiful swimming pools, in an environment teeming with charm surrounded by silence and total peace and quiet.

Alfio Settembre



www.athenapalace.it



Posa della prima pietra nuovo centro macinazione cemento Cap Vrats a Fos sur Mer (Marsiglia, Francia)

Nella giornata di venerdì 25 aprile 2008 il Dott. Alfio Pattavina e il Geom. Ferruccio Conti hanno presenziato alla manifestazione per la "posa della prima pietra" del nuovo centro di macinazione cemento in qualità di rappresentanti del direttivo progetto per **Contimpianti S.p.A.**

First stone of the new Cap Vrats cement grinding plant in Fos-sur-Mer (Marseille, France)

On Friday, 25th April 2008, Dr. Alfio Pattavina and Mr. Ferruccio Conti attended the event for "laying the first stone" of the new cement grinding plant as representatives **Contimpianti S.p.A.** management.

Contimpianti S.p.A. riveste il ruolo di Main Contractor per progettazione, fornitura delle macchine di processo, montaggio e commissioning del nuovo impianto di macinazione e spedizione cemento ubicato nella zona portuale di Fos sur Mer. Per lo stesso cliente (Gruppo Gamma) è in corso di realizzazione un impianto gemello presso l'area portuale di Dunkerque (stabilimento di Nord Broyage - Francia settentrionale).

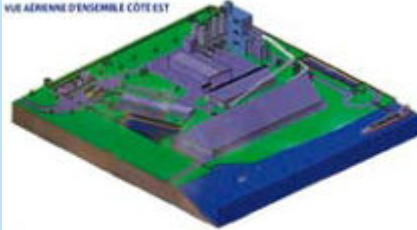
La manifestazione del 25/04/2008 officiata dal Sig. René Raimondi (Sindaco di Fos sur Mer) ha visto la partecipazione, tra le altre cariche, del Prefetto della Regione Bouches-du-Rhône, del Direttore Generale del Porto Autonomo di Marsiglia e del Direttore Generale del Gruppo Gamma, Sig. Paul Albrecht.

Dopo i ringraziamenti di rito nel suo discorso ufficiale il sindaco Sig. Raimondi si è soffermato in modo particolare sull'attenzione posta all'impatto ambientale del progetto nella sua globalità. La produzione di cemento anche mediante l'utilizzo di materiali di scarto, quali loppa e ceneri volanti, favorisce lo smaltimento di scorie industriali prodotte dalle imprese locali. Inoltre la volontà di privilegiare il trasporto marittimo, fluviale e ferroviario per l'importazione e l'esportazione dei prodotti a scapito del trasporto su gomma (entrambi i centri di macinazione sono localizzati in aree portuali) va nella direzione di un miglioramento ambientale.

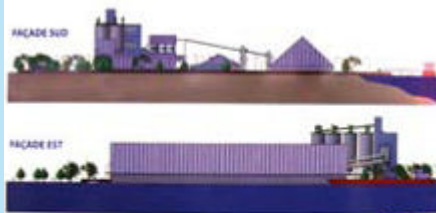
In foto alcuni momenti salienti dell'evento.



VUE AERIENE D'ENSEMBLE CÔTE EST



Pannello lay-out generale in 3D nuovo centro macinazione e spedizione cemento
Panel of general layout in 3D of the new cement grinding and shipment plant



Viste impianto



Contimpianti S.p.A. is the Main Contractor for the design, supply of the process machines, assembly and commissioning of the new cement grinding and shipment plant located in the port area of Fos-sur-Mer. A twin plant is being built for the same client (Gamma Group) in the port area of Dunkerque (Nord Broyage plant - northern France). Mr. René Raimondi (mayor of Fos-sur-Mer) officiated at the event of 25/04/2008 which was also attended by the Prefect of the Bouches-du-Rhône department, the General Manager of the Port of Marseille and the General Manager of the Gamma Group, Mr. Paul Albrecht and other officials.

After the usual thanks in his official speech, the mayor, Mr. Raimondi, dwelled in particular on the attention given to the environmental impact of the project as a whole. The production of cement using waste material, such as slag and flying ashes, contributes to the disposal of industrial waste of local companies. In addition, the decision to privilege sea, river and rail transport

for the import and export of products rather than road transport (both grinding centres are in port areas) goes in the direction of environmental improvement.

The photos show some of the highlights of the event.

Ferruccio Conti

Ferruccio Conti



Posa della "première pierre"
Laying the "première pierre"



Cemtech Dubai

Lo scorso Febbraio in occasione del Cemtech Middle East 2008 una delegazione TEAMNETWORK composta da Ferruccio Conti, Alfio Pattavina, Roberto Antonelli e Verena Reiterer ha partecipato a tre giorni di interventi e dibattiti sul mondo del cemento dove si è discusso dell'attuale situazione economica e dei possibili scenari. L'attenzione è stata posta sui futuri sviluppi dell'industria del cemento in Medioriente. Per l'evento è stata allestita una mostra con 34 stand presso l'hotel più prestigioso della città, il Grand Hyatt, dove si è tenuta anche la cena di gala conclusiva. La partecipazione al Cementech ha permesso anche un'approfondimento sugli sviluppi del mercato del cemento negli Emirati Arabi ed in particolare a Dubai. Qui la produzione di cemento è in grande crescita dal 2005 e nel 2008 il mercato avvertirà l'impatto dei nuovi impianti. Negli ultimi 35 anni l'intensa attività di costruzione ha cambiato il paesaggio di Dubai. La popolazione nel 2007 è raddoppiata rispetto al 2000. Questa fiorente attività di costruzione ha spinto la domanda di cemento in UEA un tasso di crescita pari al 25,5% tra il 2003-2007. Alla fine del 2007, la domanda ha raggiunto 17mta determinando un consumo pro capite di circa otto volte la media europea di 500kg. In questo mercato in crescita i produttori nazionali hanno faticato a tenere il passo con la domanda, con un conseguente aumento delle importazioni ed aumento dei prezzi. In risposta a questa straordinaria crescita della domanda di

Last February, at Cemtech Middle East 2008, a TEAMNETWORK delegation, made up of Ferruccio Conti, Alfio Pattavina, Roberto Antonelli and Verena Reiterer, took part in three days of talks and debates on the world of cement where the current economic situation and possible scenarios were discussed. Attention was focused on the future developments of the cement industry in the Middle East. For the event, an exhibition was organized with 34 stands at the city's most prestigious hotel, the Grand Hyatt, where the concluding gala dinner was also held. Taking part in Cementech also allowed gaining further insight into the developments of the cement market in the United Arab Emirates and in Dubai in particular. Here, the production of cement has been increasingly enormously since 2005 and in 2008 the market will feel the impact of new plants. In the last 35 years, the intense building activity has changed the face of Dubai. In 2007, the population was twice that of 2000. This flourishing building activity stimulated the demand for cement in the UAE at a rate of growth of 25.5% between 2003 and 2007. At the end of 2007, the demand reached 17 mt/yr, for a consumption per capita of about eight times the European average of 500kg. In this expanding market, the domestic producers have struggled to keep up with the demand, with a consequent increase in imports and rise in prices. In response to this extraordinary growth in the demand

cemento negli ultimi 5 anni in UAE l'industria del cemento si è impegnata in un importante programma di espansione della capacità produttiva.

Come risultato la capacità nominale di clinker è più che raddoppiata negli ultimi 3 anni a 16.2mta alla fine dello scorso anno. La capacità di macinazione è aumentata di 135% da 15.6 mta degli ultimi 3 anni a 27mta della fine del 2007. Alla fine del 2008 ci saranno un totale di 19 impianti, 10 dei quali completamente integrati con una capacità produttiva totale di cemento 31.9mta. Union cement Company, seguita dalla Gulf Cement Company sono i leaders del mercato ed entrambe hanno recentemente completato i maggiori progetti di espansione inclusa una nuova linea da 10.000 ton/gg a Ras Al khaimah realizzata dalla China National Building Material Equipment Corp (CBMEC). Nove società hanno impianti di macinazione con una produzione di circa 10mta per la fine dell'anno. Il mercato negli UEA è stato prevalentemente popolato da produttori locali, ma recentemente i tre più grandi operatori mondiali sono entrati nel mercato come produttori.

Cemex - Holcim - Lafarfg

I prossimi cinque anni delineano uno scenario altamente competitivo, con un eccesso di produzione che determina un'offerta maggiore della domanda e dove il panorama industriale riserverà dei cambiamenti per alcune società e grandi opportunità per altre.

Verena Reiterer



for cement in the past five years in the UAE, the cement industry is engaged in an important programme to expand its productive capacity.

As a result, the nominal capacity of clinker has more than doubled in the past three years to 16.2 mt/yr at the end of last year. The grinding capacity has increased by 135% from 15.6 mt/y in the past three years to 27 mt/yr at the end of 2007. By the end of 2008, there will be a total of 19 plants, 10 of

which completely integrated with a total cement production capacity of 31.9 mt/yr. Union Cement Company, followed by Gulf Cement Company, are the market leaders and both have recently completed the largest expansion projects, including a new 10,000 ton/day line in Ras Al Khaimah, built by the China National Building Material Equipment Corp (CBMEC). Nine companies have grinding plants which will have a production of about 10 mt/yr by the end of the year. The UAE market has mainly had local producers, but recently the world's three largest operators have entered the market as producers.

Cemex - Holcim - Lafarfg

Over the next five years, a highly competitive scenario will take shape. with an excess of production causing greater supply than demand: on the industrial scene there will be some changes in store for some companies and great opportunities for others.

Verena Reiterer

La crescita del Golf in Sicilia

La Divisione immobiliare del nostro gruppo ha dato il via ad un progetto che ha l'obiettivo di analizzare le potenzialità di sviluppo di uno specifico settore del turismo, quello direttamente collegato ai circuiti del golf.

L'idea che sta alla base delle analisi in corso è la creazione di un'offerta ricettiva per un turismo di nicchia e di qualità: quello che gravita attorno al mondo dei golfisti.

Per far ciò, sulla traccia dell'eccellenza che contraddistingue l'agire del nostro management, si è deciso di avvalersi di uno staff di professionisti del settore di lunga esperienza nel quadro internazionale.

Il golf in Sicilia è certo ancora giovane, si contano solo poche realtà (come il Golf Club Le Madonie, il Picciolo di Catania e il Golf Club Sciacca del gruppo Sir Rocco Forte), ma, considerando il grande potenziale che la regione possiede (sia in

termini di risorse territoriali che climatiche), si può facilmente sostenere che la Sicilia nei prossimi 5 anni, può diventare la destinazione per eccellenza del golf "tutto l'anno" nell'area del mediterraneo.

La crescita del golf in Sicilia potrebbe definitivamente mettere il nostro paese in reale competizione con la vicina Spagna, che, anche in questo specifico settore, è già lanciata.

Ma è nell'accoppiamento del golf con il turismo che si aprono orizzonti di crescita per il secondo, che già da tempo rappresenta un fertile settore produttivo per il nostro gruppo.

**Puntiamo a fare tanti buchi...
non nell'acqua!**

Gabriele Venusino



Le madonie
Golf Club



The growth of Golf in Sicily

The Real Estate Division of our group has started a project which has the aim of analysing the development potential of a specific sector of tourism, that directly related to golf circuits.

The idea underlying the analysis under way and the creation of hotels for a niche tourism of quality is that which revolves around the world of golfers.

In order to do this, in the wake of the excellence that has always distinguished our management, it has been decided to benefit from a staff of professionals of the sector with a long experience in the international context.

Golf in Sicily is definitely still young and there are as yet few courses (such as the Golf Club Le Madonie, the Picciolo of Catania and the Golf Club Sciacca belonging to Sir Rocco Forte's group) but, considering the great potential that the

region has (both in terms of territorial resources and climate), it can easily be stated that over the next five years, Sicily can become the destination par excellence for "all year round" golf in the Mediterranean.

The growth of golf in Sicily could once and for all put Italy in real competition with nearby Spain, which in this specific sector has also already been launched.

However, it is in the combination of golf with tourism that horizons of growth open up for the latter, which for some time has represented a fertile productive sector for our group.

**Our aim is to make lots of holes...
but not in water!**

Gabriele Venusino

Collaborazioni con Istituzioni Scolastiche

Collaboration with secondary schools



È all'interno del progetto aziendale che prevede "il mantenimento e lo sviluppo dei rapporti e collaborazioni con Istituzioni Scolastiche" di grado superiore che deve essere inquadrato l'evento oggetto del presente breve articolo. In data 14 febbraio 2008 il nostro gruppo, con l'avallo e la fattiva collaborazione della Direzione dello stabilimento di Augusta della Buzzi Unicem, ha organizzato una visita guidata, presso la cava calcare di Costa Giggia e presso lo stabilimento, per un gruppo di studenti, dell'Istituto per Geometri Nervi di Lentini, accompagnati dal professore ing. Aurelio Auteri. Tutto è nato dalla personale conoscenza con l'illustre professore Auteri, titolare di cattedra presso l'Università di Ingegneria di Catania nella materia di "Ergotecnica edile e pianificazione delle attività operative", il quale, conoscendo l'eccellenza della nostra azienda, ha chiesto di poter mostrare, ad un gruppo di alunni da lui selezionati, la tipologia delle nostre attività e le relative metodologie di management. È stato un piacevole e gratificante momento di incontro.

Gabriele Venusino

The event described in this brief article is part of the corporate project to "maintain and develop relations and collaboration with secondary schools". On 14th February 2008, our group, with the endorsement and active collaboration of the management of the Augusta plant of Buzzi Unicem, organized a guided tour of the limestone quarry of Costa Giggia and the plant, for a group of students from the Istituto per Geometri Nervi di Lentini, accompanied by Professor Aurelio Auteri. It all came about due to personal acquaintance with the distinguished Professor Auteri, who has a chair in the Faculty of Engineering of the University of Catania of "Ergotechnical systems for building and operational activity planning," and, familiar with the excellence of our company, requested showing a group of students he had selected the type of work we do and the relative methodologies of management. The meeting was a pleasant and gratifying occasion.

Gabriele Venusino

... e alla fine ce l'abbiamo fatta! And, in the end... we did it!

Eh si, perché è facile dirsi "vado alla maratona di New York", meno facile è poterla concludere, senza grossi problemi.

La giornata inizia alle 5 del mattino, dopo circa un'ora giungiamo nella zona della partenza. Il primo spettacolo. Migliaia e migliaia di persone, professionisti e non, pronti all'avventura di trovare lo spirito giusto per i 42,195 km da percorrere. Arriviamo presto, tutti emozionati. Ferruccio tenta di fare l'indifferente, sua moglie Miralba preparatissima su tutto, compreso qualche pasticca rivitalizzante, Mario che dice che non si emozionerà, Roberto, che l'ha già corsa, che fa il super esperto e regala consigli, anche non richiesti. Ecco lo sparo di cannone, la musica di "New York New York", gli aerei da caccia che sorvolano il cielo e 40.000 persone che si gettano nella mischia sopra e sotto il Giovanni da Verazzano. Di qui in poi le storie si separano, ognuno con i suoi momenti di esaltazione (pochi) e di sconforto e fatica (molti e sempre di più). La fatica aumenta, ma, sembra non sentirsi, quando si entra nella 1st Avenue dopo il maledetto Queensboro Bridge e poi, quando si entra in Central Park, dove la gente ti aiuta a recuperare ogni briciolo di energia che ti è rimasta. E finalmente l'arrivo con i complimenti di ogni addetto alla gara, la medaglia e l'immanicabile mela. Ce l'abbiamo fatta tutti. Il tempo non conta. Conta di avercela fatta, conta l'esperienza emotiva, conta l'aver trovato dentro noi stessi la forza per andare avanti, da semplici amanti della corsa come siamo.

Roberto Antonelli

Yeah, sure. It's easy to say "I'm going to run in the New York marathon", but not as easy to finish it; without any big problems. The day began at 5 a.m. and after about an hour we get to the starting area. The first spectacle. Thousands and thousands of people, ready for the adventure to find the right frame of mind for the 42.195 km about to be run. We're lucky. We get there early and find a nice spot on the lawn. Everyone is excited. Ferruccio tries to act indifferently, his wife Miralba is really prepared for everything, and even has some energy pills, Mario says he won't get excited, Roberto, who ran it before, acting like a real expert and giving advice, even when no one asks him for it. Finally, the shooting of the canon, the music of "New York, New York", the jets soaring above in the sky and 40,000 people who throw themselves into the fray above and below the Giovanni da Verazzano Bridge. From here on everyone goes his or her separate way, each with his or her own moments of excitement (not many) and discomfort and fatigue (a lot and always more). The fatigue increases out of proportion but there are two points where it seems to disappear. Arriving at 1st Avenue after the cursed Queensboro Bridge and entering in the Central Park, where people help you to find every little bit of energy that you still have left. And finally, the finish line, with congratulations from all the race volunteers, the medal and the ever-present apple. We all did it. The time doesn't matter. What counts is having done it, the emotional experience, having found within ourselves the force to keep going, being the simple race buffs that we are.

Roberto Antonelli



Coppa Italia Pallamano



L'assegnazione della "Final Eight" all'**Albatro Teamnetwork Siracusa** è stato il giusto riconoscimento del lavoro di una società seria che al primo anno nella serie Elite sta dimostrando di poter recitare un ruolo di primissimo

livello, grazie anche agli sforzi di una dirigenza dinamica e desiderosa di raggiungere risultati importanti. Dal canto suo l'Albatro Teamnetwork ha sfruttato al meglio l'opportunità un'occasione ulteriore per dimostrare la bontà di quel sistema virtuoso che rappresenta la mission societaria: "valorizzare al massimo il ruolo dello sport in un contesto più ampio di quello esclusivamente agonistico".

Avere per tre giorni a Siracusa sul parquet del "PalaLoBello" il meglio della pallamano italiana

è stata una straordinaria occasione per mostrare, avendo come ideali testimonial proprio gli atleti che si sono sfidati per conquistare la coccarda tricolore, il volto migliore non solo di un territorio ma di un'intera regione, il tutto sotto le telecamere di Sky Sport.

Molto importanti sono stati anche gli eventi collaterali, come il seminario tecnico dell'allenatore del Portland Valderrivas di Pamplona, "Zupo" Equisoain, assai apprezzato dai partecipanti.

Ottima anche la cornice di pub-

blico che è affluito numeroso a tutte le gare. E non sono mancati gli ospiti di rilievo, come il Presidente del Portland Valderrivas di Pamplona, Miguel Gallaraga, ed il Direttore delle Relazioni Istituzionali della "Cementos Portland Valderrivas", ed altresì Presidente della "European Ready Mixed.

Concrete Organization" (ERMCO), José Ramón Bujanda Sáenz, oltre ovviamente al presidente della F.I.G.H. Francesco Purromuto.

Aldo Modica

Italian cup of Handball



The award of the "Final Eight" to **Albatro Teamnetwork Siracusa** was the rightful acknowledgement of the work by a serious company which, in the first year in the Elite series, is proving that it can play a

leading role, also thanks to the efforts of its dynamic executives who aim to achieve important results. On its side, Albatro Teamnetwork has made the best use of the opportunity of a further occasion to prove the worth of that virtuous system represented by the company mission: "maximum development of the role of sport in a wider context than exclusively in competitions".

Having the best of Italian handball for three days on the "PalaLoBello" court in Syracuse

was an extraordinary opportunity to show the best face, not only of an area but of a whole region, with as ideal testimonials the athletes in the challenge to win the Italian rosette, all filmed by Sky Sport.

The collateral events were also very important, such as the technical seminar by the Portland Valderrivas of Pamplona coach, "Zupo" Equisoain, highly appreciated by the participants.

The public also attended all the matches in very large

numbers. There were also important guests, such as the President of the Portland Valderrivas of Pamplona, Miguel Gallaraga, and the Director of Institutional Relations of "Cementos Portland Valderrivas" who is also Chairman of the "European Ready Mixed Concrete Organization" (ERMCO), José Ramón Bujanda Sáenz as well as, obviously, the President of the F.I.G.H. (the Italian Handball Federation), Francesco Purromuto.

Aldo Modica

Giornata Nazionale dello Sport



Si è svolta sabato 31 maggio 2008, la Giornata Nazionale dello Sport a Siracusa. È stata un'iniziativa che ha coinvolto un pubblico nutrito di bambini, adulti e anziani, con la finalità di diffondere la pratica sportiva e i suoi valori.

L'Associazione Sportiva Albatro, squadra di pallamano sponsorizzata dal gruppo TEAMNETWORK, ha organizzato un match amichevole tra i ragazzi under14. La TEAMNETWORK per l'occasione ha allestito un desk per la presentazione delle proprie iniziative nel campo sportivo e sociale per il tramite di giocatori professionisti dell'Albatro, con lo scopo di coinvolgere giovani che abbiano interesse in questa disciplina.

Andrea Calvo

National Day of Sport

The National Day of Sport was held in Siracusa on Saturday, 31st May 2008. It attracted a large public of children, adults and the elderly, with the aim of diffusing sport and its values.

The Associazione Sportiva Albatro, the handball team sponsored by the TEAMNETWORK group, organized a friendly match between the under 14s. For the occasion, TEAMNETWORK set up a desk to present its initiatives in the social sector and in sport, through the professional players of Albatro, with the aim of involving young people interested in this discipline.



Andrea Calvo

Un'azienda di project manager A company of project manager



1) Inizio

2) Entusiasmo



3) Fatica

4) Disillusione



5) Panico

6) Ricerca del colpevole



7) Punizione dell'innocente

8) Premi ai non partecipanti



9) Cena di fine progetto

I PROVERBI “Il monumento parlato del buon senso”

(Benedetto Croce)

Il termine proverbio deriva dal latino *proverbium*, da *verbum*, (parola) e rappresenta una sentenza breve e concisa, di origine popolare che contiene un insegnamento tratto dall'esperienza. Il proverbio è una riflessione sulla vita e sul destino. Sin dall'antichità classica i proverbi hanno richiamato l'interesse di filosofi e studiosi; lo stesso Aristotele diceva che erano i custodi della filosofia. La Sicilia, con le sue numerosissime raccolte di proverbi da quelle della fine del 400 a quelle del 500 fino a quella più recente dell'800 del dottore – umanista Giuseppe Pitre che ne raccolse più di tredicimila, potrebbe essere considerata la culla del motto proverbiale, ma il detto popolare in realtà non ha patria; anzi una delle sue caratteristiche principali è proprio quella di adattarsi alle circostanze sociali, territoriali, storiche e linguistiche. E infatti ne esistono di ogni epoca, in ogni nazione e in ogni lingua. Si può dire che i proverbi sono sempre esistiti e che la letteratura di tutti i popoli ha fatto sempre riferimento ad

essi. I proverbi esprimono la verità in un modo facile da ricordare. C'è una scienza, la “paremiologia”, che studia i proverbi e che rappresenta assieme ai canti popolari, alle leggende, ai miti, tutta la ricchezza culturale di un popolo. Nei tempi passati quando l'analfabetismo era dilagante e l'elettronica ancora non esisteva, i proverbi avevano un'importanza fondamentale nell'istruzione dei figli, servivano a trasmettere loro i principali valori sociali. Si può affermare che i proverbi sono ancora oggi di attualità, nel senso che danno più efficacia al discorso, lo rendono più genuino e diretto. Il proverbio riporta ciò che la gente ritiene vero. Esistono molte somiglianze di proverbi di diverse regioni e nazioni. Molti proverbi siciliani sono omologhi a quelli di altre regioni: Lombardia, Veneto, Toscana etc... Può essere questo uno dei segnali dei flussi migratori che hanno avuto per centro la Sicilia, quale crocevia di storia e di popoli.

Eleonora Di Stefano

Ecco alcuni proverbi siciliani:

Senti assai, parra picca e cridi nenti

(Ascolta molto, parla poco e non credere a nulla)

Na vota si gabba a vecchia

(Una volta si può ingannare una persona esperta)

E la vurpi ci dissi a lu cunigghiu: “non s'arricchisci mai cu lu travagghiu”

(E la volpe disse al coniglio “non ci si arricchisce mai con il lavoro”)

Cumannari è megghiu ri futtiri

(Comandare è meglio di fare l'amore)

Essere lu riavulu cu l'acqua santa

(Essere il diavolo con l'acqua santa; si dice per due persone dal carattere assolutamente inconciliabile)

Cu nasci tunnu, non po' moriri quatrato

(Chi nasce rotondo non può morire quadrato; la natura di ogni personalità non si può cambiare)

Fari di ogni pilu nu travu

(Far diventare un piccolo pelo una trave; tipico atteggiamento del permaloso ed esagerato)

Cu mangia fa muddichi

(Chi mangia produce briciole; errori ne commettiamo tutti)

PROVERBS “The spoken monument of common sense”

(Benedetto Croce)

The term ‘proverb’ comes from the Latin *proverbium*, from *verbum*, (word) and is a brief and concise saying, of popular origin, which contains a teaching drawn from experience. The proverb is a reflection on life and destiny. Ever since ancient times, proverbs have attracted the interest of philosophers and scholars; Aristotle himself said that they were the guardians of philosophy. Sicily, with its countless collections of proverbs, ranging from those of the end of the 15th and 16th centuries to the more recent ones of the 19th century by the humanist-doctor, Giuseppe Pitre, who collected more than thirteen thousand, could be considered the cradle of proverbs, but in actual fact popular sayings have no homeland; indeed, one of their main characteristics is that they adapt to social, territorial, historic and linguistic circumstances and effectively exist in every country and in every language. Proverbs can be said to have always existed and literature all over the world

has always referred to them. Proverbs express the truth in a way that is easy to remember. There is a science, “paremiology”, which studies proverbs and they represent, together with popular songs, legends and myths, all the cultural wealth of a people. In the past, when illiteracy was widespread and electronics did not yet exist, proverbs had a fundamental importance in the education of children, being used to transmit to them the most important social values. Proverbs can be said to still be topical, in that they give more efficacy to speech and make it more genuine and direct. A proverb says what people believe is true. There are many similarities between proverbs from different regions and countries. Many Sicilian proverbs are equivalent to those in other regions: Lombardy, Veneto, Tuscany etc.. This may be one of the signs of the migratory flows that had Sicily as their centre, a crossroads of history and peoples.

Eleonora Di Stefano

Here are some Sicilian proverbs:

Senti assai, parra picca e cridi nenti

(Listen a lot, speak little and believe nothing)

Na vota si gabba a vecchia

(You can only deceive an expert once)

E la vurpi ci dissi a lu cunigghiu: “non s'arricchisci mai cu lu travagghiu”

(And the fox said to the rabbit “You'll never get rich through work”)

Cumannari è megghiu i futtiri

(Giving orders is better than making love)

Essere lu riavulu cu l'acqua santa

(Being the devil with holy water; said of two people whose characters are totally incompatible)

Cu nasci tunnu, non po' moriri quatrato

(When you're born round, you can't die square; no personality can change its nature).

Fari di ogni pilu nu travu

(Making a fine hair into a beam; the typical attitude of a touchy person who exaggerates)

Cu mangia fa muddichi

(You make crumbs when you eat; we all make mistakes)