

SOMMARIO

Introduzione	5
GIUSEPPE BUDA Una storia di intraprendenza lunga 50 anni.	6
ALESSANDRO BUDA La Sidermec, ora.	12
LINO BOSCHETTI L'esperienza e la fiducia. Un binomio perfetto.	19
DEBORA JONES PALUMBO Le relazioni con i fornitori.	22



UN VIAGGIO
LUNGO

50

ANNI



sidermec

GROUP

Cinquant'anni di storia aziendale sono molto più di un semplice traguardo temporale, rappresentano un obiettivo che sembrava irraggiungibile agli albori dell'azienda, un sogno poi trasformato in realtà durante quello che è stato un vero e proprio viaggio attraverso le sfide, le vittorie e le trasformazioni che hanno plasmato Sidermec in ciò che è diventata oggi e che sarà in futuro.

La nostra storia ha avuto inizio nel 1974 nel cuore della Romagna e nel corso degli anni siamo cresciuti molto, con l'impegno e la collaborazione del nostro team.

Grazie ai nostri 70 collaboratori abbiamo costruito insieme un'azienda solida, basata su lavoro di squadra e controllo dei processi produttivi, che conta 3 centri servizio a Gatteo, Vicenza ed in Belgio e dispone di 7 linee di taglio.

Oggi, dopo 50 anni di attività, guardiamo al passato con orgoglio e gratitudine, poiché siamo diventati un punto di riferimento nell'industria europea per la trasformazione della banda stagnata e cromata per imballaggi industriali.

Ci impegniamo da sempre ad interpretare al meglio le esigenze del mercato per creare soluzioni di eccellenza per i clienti e lo facciamo offrendo un prodotto che ha un ottimo mix di prezzo, qualità e servizio.

Alla base di Sidermec ci sono valori fondamentali come passione, energia ed entusiasmo nel raggiungere nuovi traguardi, tratti caratteristici non solo del nostro team, ma anche del mondo dello sport.

sidermec

GROUP

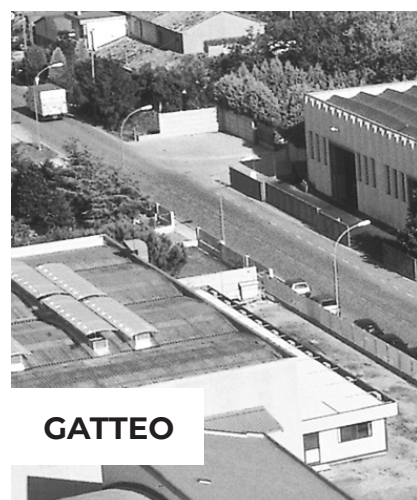
Ecco perché sosteniamo con orgoglio il ciclismo italiano, passione che va oltre la mera pubblicità, riflettendo un autentico interesse per il valore sociale dello sport stesso.

Celebrare cinquant'anni di attività dunque, non è solo una ricorrenza formale, ma un'opportunità per riflettere sul percorso compiuto fino a questo momento.

È anche un momento per onorare coloro che hanno contribuito al successo dell'azienda e per rinnovare l'impegno verso un futuro ancora più luminoso.

A. Buolo

Concept and communication:
MZDS srl



GATTEO



LIEGI



GRIGNANO



GIUSEPPE BUDA
UNA STORIA DI
INTRAPRENDENZA
LUNGA 50 ANNI

“

Quando sono arrivato a casa, la prima cosa che ho detto è stata “domani deve esserci internet” e così è stato.

”

Tutti la chiamano “Pino”?

Si, il mio vero nome è Giuseppe Buda e sono nato a Sant’Angelo di Gatteo, fra il mare e la collina romagnola.

Oltre ad esser un imprenditore, si dice che sia anche maestro, è così?

Io nella vita mi sono divertito un mondo, ho cominciato a lavorare a 13 anni perché avevo tanta voglia di mettermi in gioco, ma non di studiare, infatti sono riuscito ad avere il diploma di insegnante dopo 7 anni anziché dopo 4. Ho ripetuto tutti gli anni perché non ho mai aperto un libro, stavo attento a scuola poi ripetevo quello che avevo

sentito l’anno prima. La mia mente non è mai riuscita a stare ferma, penso a tante cose contemporaneamente, infatti riesco a studiare solo se qualcuno mi racconta qualcosa, capto il discorso e lo faccio mio.

Da facchino dell’Adriabox a proprietario di Sidermec, cosa è cambiato?

Ho lavorato per 11 anni all’Adriabox, una ditta che produceva barattoli e ho fatto di tutto. Lì ho iniziato a fare le ossa da imprenditore, con tanta responsabilità ma poca soddisfazione, perché i titolari dell’azienda non avevano una mentalità imprenditoriale, ma politica.

Per questo ho deciso di licenziarmi a maggio del 1974, senza un lavoro, sapendo che il lavoro lo avrei o trovato o prodotto e così è stato.

La banda sagnata ha segnato la sua carriera di imprenditore, la scelta per questo materiale è stata casuale?

Non è stata una scelta casuale, per fare le scatole serve questo materiale e io lo andavo a cercare ovunque, in America, in Germania, ma all'epoca non si poteva portare materiale da ogni luogo, soprattutto nella siderurgia c'erano certe regole da seguire e certi contingenti che si potevano portare, altri no. Quando ho trovato del materiale in Perù, dove avevano appena iniziato la produzione, sono riuscito a portare a casa 1000 tonnellate, che ho venduto ad un concorrente dell'Adriabox.

Dai suoi viaggi però non ha portato a casa solo ordini ed esperienza...

C'è un aneddoto in particolare a riguardo che non tutti conoscono. Mi

trovavo ad Amsterdam, nella ferriera olandese, dove era difficile entrare per acquistare perché avevano già il loro canale, ma quando mi dissero "noi abbiamo un nuovo modo di comunicare, internet", non potevo farmi sfuggire questa occasione, quindi ho risposto "io internet ce l'ho da un po'", anche se non sapevo cosa fosse.

Quando sono arrivato a casa, la prima cosa che ho detto è stata "domani ci deve essere internet" e così è stato, ho seguito i suggerimenti che mi hanno dato altri. Da quel momento ho iniziato a lavorare con quello o meglio, facevo lavorare gli altri perché io non ero capace e non sono capace tutt'ora.

Chi è Giorgio Fanti?

Giorgio Fanti è stato socio al 50% della Sidermec per 20 anni.

Dopo essermi licenziato dall'Adriabox sono andato prima a Milano e poi a Bologna, dove Fanti era disponibile a supportarmi. All'epoca avevo una partita di materiale che costava 150 milioni, Giorgio Fanti ne ha messi 145 perché io ne avevo solo 5 e il prestito gli è stato reso due anni dopo.

Dopo 20 anni di società abbiamo deciso di metterci in proprio, pensando ai figli, due miei e cinque suoi.

“Le persone le devi guardare negli occhi, solo così capisci se hai a che fare con qualcuno che vale oppure no.”



Giorgio Fanti le ha dato fiducia, lei come si comporta nei confronti degli altri?

Le persone le devi guardare negli occhi, solo così capisci se hai a che fare con qualcuno che vale oppure no. Le macchine non hanno un cuore, le persone invece hanno cuore e cervello e senza di loro non si andrebbe da nessuna parte. Al giorno d'oggi se si ferma l'ingranaggio del computer, non funziona più nulla, ma con la capacità e l'intelligenza dell'uomo si può andare ovunque.

Io cerco di riconoscere il lavoro delle persone perché gli altri, se tu li aiuti, ti vogliono bene e in questo modo moltiplichi le tue capacità e la tua forza.

E il direttore commerciale Rogèr? Anche lui è stata una figura importante...

Quando andavo a Parigi alla Carnaud Metal Box, diventata prima Usinor e poi Arcelor, c'era il direttore commerciale Gilbert Rotger, che aveva grandissima stima nei miei confronti. Ogni sera mi faceva rimanere in ufficio fino alle 20:30 e poi andavamo sempre al ristorante a ridere e scherzare, una persona



intelligentissima, ma molto più timido rispetto a me.

Oggi è un imprenditore di successo, ma nel '74 com'era?

Nel '74 non avevo niente, per 5 anni sono stato in affitto in un capannone sotto il cavalcavia e poi nell'80 ho cominciato a costruire. Da 2500 metri di coperto, ora Sidermec ne occupa 15000, Indumet 9000 e

lo stabilimento a Vicenza 6000. Questo è quello che siamo riusciti a mettere insieme.

Indumet in Belgio, come è entrata nel gruppo Sidermec?

L'ex proprietario della Indumet raggiunti i 60 anni ha deciso di andare in pensione e vendere. C'erano moltissimi acquirenti, ma lui voleva vendere a me perché

sapeva che io lavoravo in una maniera perfetta, sono riuscito ad entrare e comprare Indumet nel '96.

Sidermec sostiene anche le squadre di ciclismo, dai dilettanti ai professionisti...

Sostengo il territorio a cui sono legato supportando le squadre di ciclismo, con cui negli anni si è creato un rapporto ricco di soddisfazioni. Si tratta

Giuseppe Buda
nasce a Sant'angelo
di Gatteo, in
Romagna

1940

Inizia a lavorare a
13 anni, mostrando
una forte volontà
imprenditoriale

1959

Decide di licenziarsi
e aprire Sidermec
con il sostegno di
Giorgio Fanti

1974

Timeline della storia di Sidermec e del fondatore, Pino Buda. Dagli albori ad oggi, 2024, anno nel quale Sidermec festeggia 50 anni di attività.

di uno sport che mi appassiona da sempre, avevo un amico che correva, Massari Giancarlo, conosciuto come dilettante in tutta Italia e quando nell'81 si è presentata l'occasione di fare una sponsorizzazione con qualche società, ho deciso di finanziare.

Anche se non avevamo bisogno di tanta pubblicità, dato che i clienti in Italia

non sono molti, c'erano la passione e la possibilità di rendere noto il marchio e così ho continuato.

È facile conciliare la famiglia a casa e la famiglia Sidermec? Rifarebbe tutto quello che ha fatto?

Ci vuole un'elasticità enorme, ma per me la famiglia è importantissima, ho costruito tutto pensando ai miei figli e poi ai miei

nipoti, che lavorano tutti qui, sia direttamente che non.

Ad oggi con la testa rifarei tutto, con le gambe forse no.



Inizia la costruzione della prima struttura di produzione per la Sidermec a Gatteo, ora con 3 linee di taglio

1980

Acquisizione di Indumet, consolidando la posizione di Sidermec nel settore

1996

Sidermec amplia le proprie strutture, costituendo il centro di Vicenza a breve, con 2 linee di taglio

2000

Sidermec è un'azienda di successo con 50 anni di esperienza, gestita da Giuseppe Buda e la sua famiglia.

oggi

TIMELINE: GIUSEPPE BUDA E SIDERMEC

ALESSANDRO BUDA
LA SIDERMEC, ORA.

“

Il nostro punto di forza, a livello Europeo, è la riclassifica delle derivate di produzione, lavoro che facciamo da 50 anni.

”

**Gentile Alessandro Buda,
qual è il suo ruolo in
Sidermec?**

Alla fine della “battaglia” con il fondatore, sono formalmente e solo da tre anni il direttore operativo di Sidermec Group.

Mi sono imposto, dopo 30 anni di attività, perché volevo rispondere al consiglio di amministrazione e da quel momento le cose sono cambiate.

All’inizio della mia carriera il lavoro in Sidermec era completamente differente da ora. Trascrivevo a mano su delle schede tutti i formati dei pacchi e questo

è stato l’inizio: avevo 12 anni!

Prima sono andato a Lugano a seguire la Sidertec, azienda del Gruppo, attività poi assorbita dalla Comprosid (sempre parte del Gruppo). Poi ho seguito la CoverCenter, appena creata in un garage in campagna, da una collaborazione tra mio padre ed il volenteroso Nazario Buda, che produceva fondi e coperchi. Ed infine sono arrivato qua, nella posizione che ricopro attualmente.



Ricorda qualcosa dei primi anni in Sidermec? Come sono stati?

Ricordo nitidamente molte cose dei miei primi anni, tra queste proprio l'odore della polvere che ricopriva i pacchi, perché all'epoca non si spolveravano, oggi invece sì! Non posso poi dimenticare il carrello elevatore che guidavo durante i periodi di pausa per svagarmi, aveva uno sterzo durissimo e facevo molta fatica, ma non c'erano le tecnologie idrauliche di oggi.

Quindi ad oggi come sono divisi i compiti e le mansioni all'interno di Sidermec?

Sidermec attualmente vede mio padre come presidente di Sidermec s.p.a e come responsabile di stabilimento, nomina che gli è stata attribuita tre anni fa grazie ad un'idea di mia sorella, consigliere e grande lavoratrice che si occupa di logistica e produzione. Sempre in consiglio, oltre a mia madre vicepresidente, sempre di sostegno, soprattutto nei primi anni d'inizio attività ed a fianco di mio padre, troviamo Marilisa, mia ex moglie e responsabile commerciale

a tutto tondo su acquisti e vendite nonché, se me lo consentite, “badante presi – direzionale”!

Come è stato e com'è tutt'ora avere Giuseppe Buda come padre e come titolare?

Sono entrato in Sidermec dopo aver finito l'università in una realtà in cui c'era mio padre, un uomo di tale calibro, un maestro di vita, con una pratica non indifferente, che si muoveva “a spanna”, come dice lui, “o a naso o a orecchio”, a seconda del senso utilizzato.

Io arrivavo dalla scuola convinto di sapere tutto e così sono stato spedito alla Cover Center, dove sono rimasto per diversi anni, per poi tornare alla Sidermec. Qui ho sviluppato anche il settore commerciale, insieme a Marilisa, proveniente dall'amministrazione e da sempre valida e responsabile collaboratrice, nella vita privata ed aziendale, e poi ho iniziato a gestire gli acquisti, di cui si era sempre occupato mio padre. Si trattava di fare dei “puntini” sulle liste di materiale da acquistare. Mio padre ci teneva a farli, ma

un giorno non c'era, quindi ho iniziato a farli io e sono andato avanti prendendo il suo posto.

Lei è partito dal basso e si è sporcato le mani, pensa che anche i giovani di oggi dovrebbero fare lo stesso percorso?

È molto importante all'inizio di ogni attività riuscire il più possibile a sporcarsi le mani. Io ricordo nitidamente le settimane estive passate in produzione, tra i battesimi di sangue, con tagli e taglietti procurati in selezione manuale e l'orecchio attento ai “cartocci di fogli” sulla linea mentre tagliava e si era in magazzino alla ricerca del rotolo successivo. Ma le

mani, con il senno di poi, avrei dovuto sporcarmele molto di più! Anche i miei nipoti appena entrati in azienda sono andati in produzione e grazie a questa esperienza hanno creato un bellissimo rapporto con tutti i collaboratori.

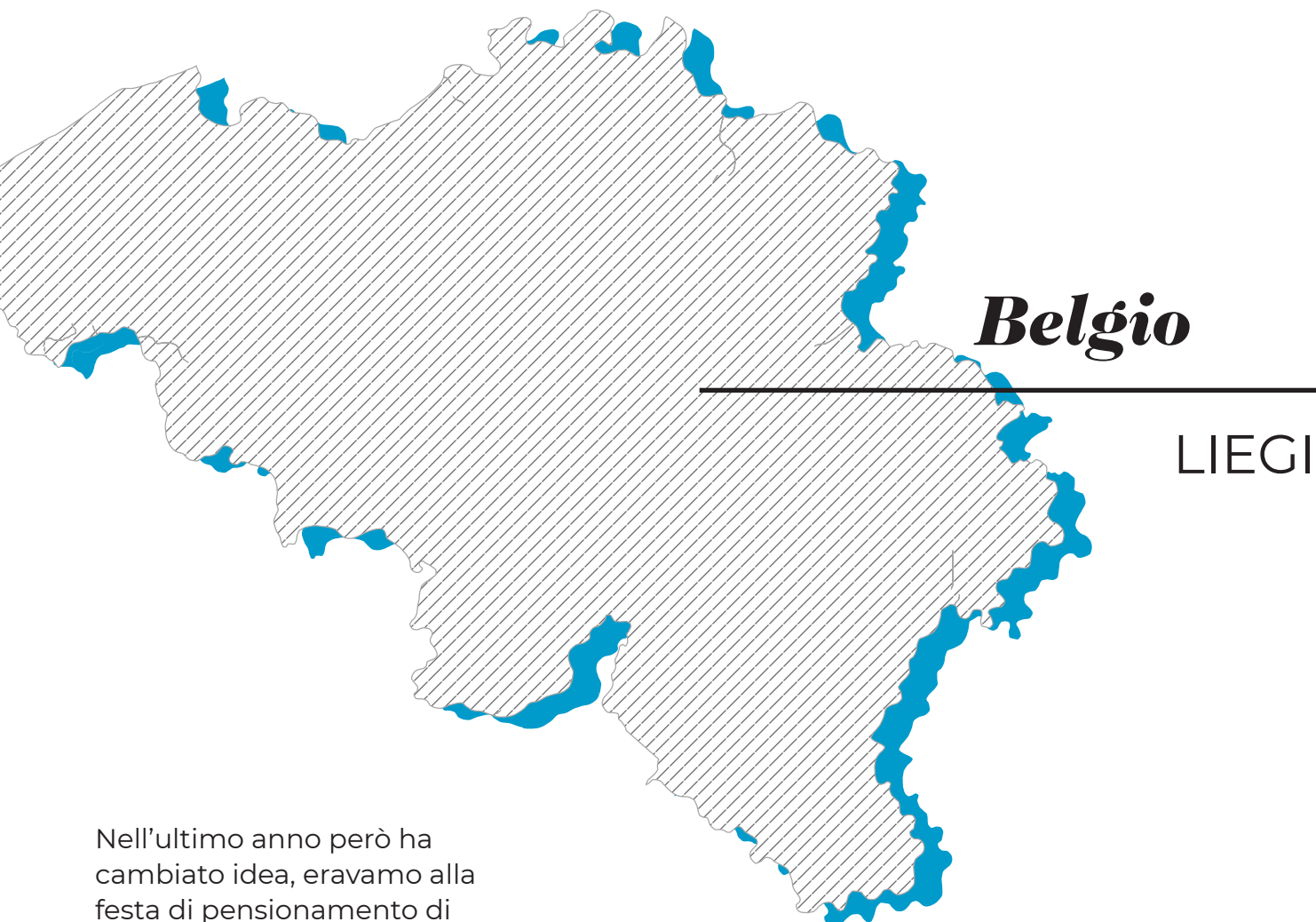
Dal 1974 fino ad oggi... 50 anni esatti

Si tratta di un obiettivo che mio padre voleva raggiungere, ci ha sempre detto “andrò in pensione ad 84 anni” e fino a poco tempo fa non riuscivo a capirne il motivo, poi mi sono reso conto del fatto che i suoi 84 anni corrispondono ai 50 anni di Sidermec.

“

È molto importante all'inizio di ogni attività riuscire il più possibile a sporcarsi le mani

”



Nell'ultimo anno però ha cambiato idea, eravamo alla festa di pensionamento di alcuni collaboratori quando ha detto "mi dispiace, ma io in pensione non ci vado, voglio arrivare a 100 anni, perché se vado in pensione prima, vengo a mancare prima".

È cambiato qualcosa dal 1974 al 2024?

Siamo cresciuti molto: siamo passati dal primo operaio, Giovanni, che lavorava alle cesoie e selezione, poi con la moglie Luciana e la figlia Ornella, affiancati da mio padre sul carrello, al centralino, in auto, sull'aereo ed in ufficio, dove lo ha poi raggiunto Albina (prima fedele segretaria), fino ad

essere più di 70 persone con tre centri servizio, uno a Gatteo in Romagna, uno a Grisignano in Veneto e uno in Belgio, a Liegi. In totale facciamo oltre ottantamila tonnellate e abbiamo 7 linee di taglio, con una quota di mercato del 20% circa tra i centri di servizio indipendenti in Europa che ci permette di essere leader nel settore.

Che fatturato annuale ha Sidermec ad oggi?

Siamo riusciti a raggiungere un altro obiettivo, quello dei cento milioni di fatturato. Sono già tre anni che stiamo regolarmente

superando questo livello e siamo orgogliosi del raggiungimento di questo risultato. Questo anche grazie alla Siderparr (parte del Gruppo) nel settore recupero rottami di acciaio ed a Sergio Pareschi, suo amministratore, con oltre 40 mila tonnellate da destinarsi al forno elettrico in un'ottica sempre più green.

La vostra attività è cresciuta molto negli anni, ma qual è il suo punto di forza secondo lei?

Il nostro punto di forza fondamentale, a livello Europeo, è da sempre la

Italy

GATTEO (FC)
GRISIGNANO (VI)

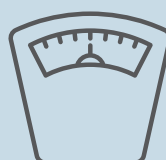
SIDERMEC IN NUMERI



**Oltre
70**
DIPENDENTI



3
CENTRI DI
SERVIZIO



**Oltre
80.000**
TONNELLATE



7
LINEE DI
TAGLIO

riclassifica delle derivate di produzione, lavoro che facciamo da 50 anni e attività prevalente tutt'ora. Noi forniamo un prodotto di origine europea che ha un buon mix di prezzo, qualità e servizio e abbiamo il vantaggio di cooperare con tutte le ferriere europee, anche grazie al nostro centro di servizio in Belgio, la Indumet, a due o tre ore di distanza dai più grossi produttori europei di banda stagnata.

Ad oggi Sidermec si muove diversamente nel mercato rispetto al passato?

Mio padre aveva metodi e strumenti di lavoro diversi, adesso invece molto è online, quindi è sicuramente differente. Noi al momento stiamo cercando di gettare le basi per la terza generazione e per il loro futuro.

Come si comporta Sidermec nei confronti della sostenibilità ambientale?

Oltre a riclassificare le derivate di produzione al meglio, lavorando il metallo che è il prodotto per imballaggio maggiormente riciclato, ci impegniamo

nell'ottica dell'economia circolare, promuovendo il riuso dei materiali. Questo approccio non solo consente di ridurre gli sprechi, ma contribuisce anche a minimizzare il consumo di materie prime ed energia, così come a ridurre le famose emissioni di CO2.

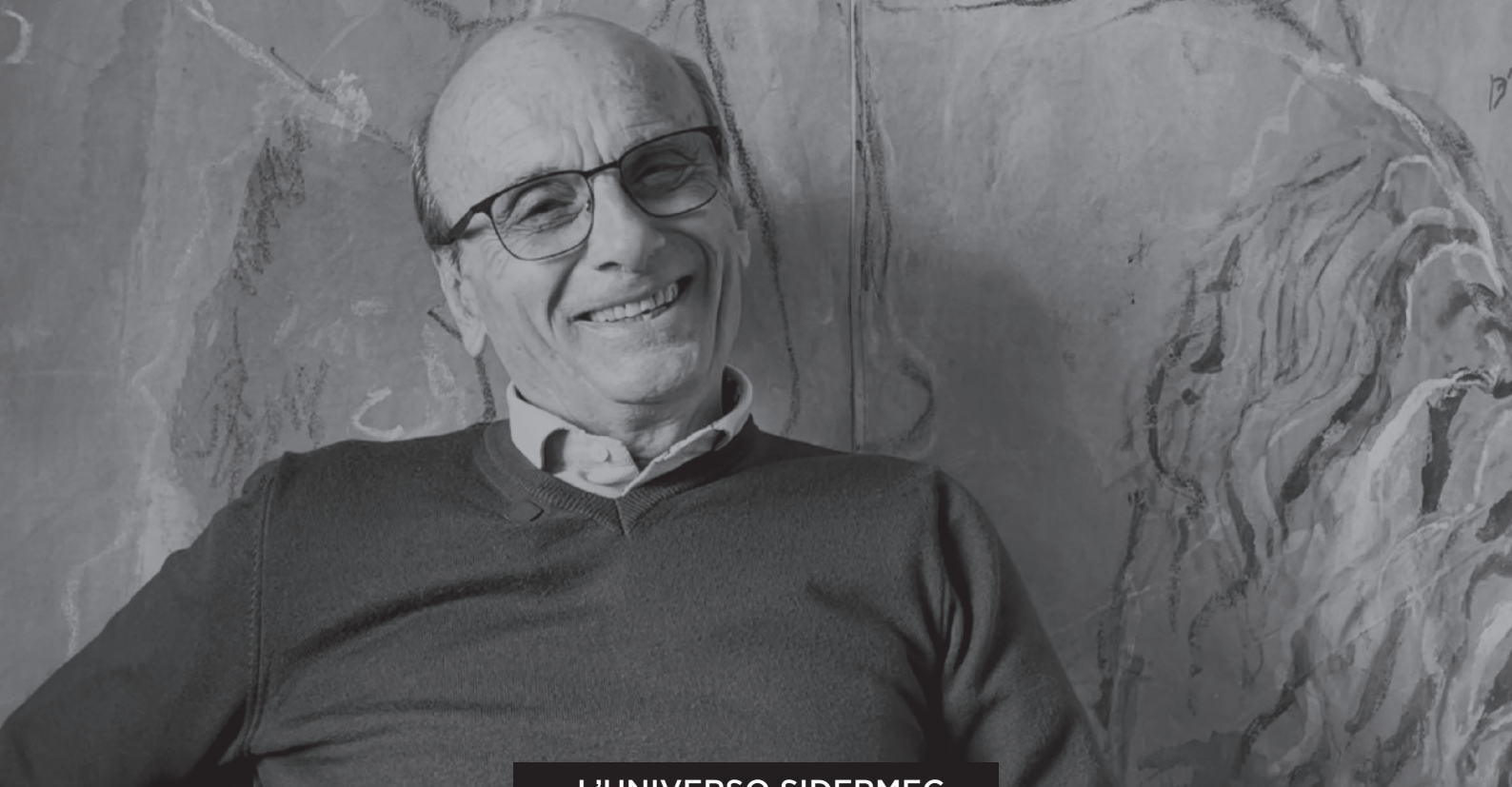
Inoltre è stato realizzato sul tetto di Sidermec un impianto di pannelli fotovoltaici che permette di produrre il doppio di energia rispetto a quella che viene consumata.

Come sarà Sidermec tra 50 anni?

Stiamo diversificando le nostre fonti di approvvigionamento, siamo

stati quasi esclusivamente europei fino a qualche anno fa, ma vista la carenza di prodotto in Europa, siamo stati poi costretti a comprare anche da fuori Europa (nostro malgrado), in particolare dall'Asia. La quota import è in aumento, stiamo aumentando la quota trading, quindi stiamo affiancando ai nostri servizi storici di riclassificazione di prodotto anche quelli di vendita di prodotti prime e di servizi connessi (conto lavoro, finanziamento ed altri).





L'UNIVERSO SIDERMEC

LINO BOSCHETTI

L'ESPERIENZA E LA FIDUCIA INCONDIZIONATA,
UN BINOMIO PERFETTO.

Lei e Sidermec siete cresciuti insieme...

Sono stato dipendente presso Sidermec dal 1984 al 2020 e in 36 anni la mia forza è stata la fiducia incondizionata che Giuseppe Buda ha sempre avuto nei miei confronti. Mi ha sempre spinto ad andare avanti, anche quando ero titubante mi diceva "non ti fermare, vai avanti, se sbagli è lo stesso, anche io ho fatto molti errori, ma sono più le

cose buone che ho fatto di quelle sbagliate".

È vero che in azienda c'è un macchinario che ha realizzato prima di lavorare in Sidermec?

Sì, la selezionatrice automatica. Ho progettato questa macchina quando ancora non ero dipendente, anche prima di lavorare in Sidermec ho sempre avuto rapporti di lavoro con Giuseppe Buda, non

ci siamo mai lasciati, da quando lavoravamo insieme per un'altra azienda a quando poi sono passato alla Sidermec.

Ci racconti delle vostre riunioni di lavoro...

Quando sono arrivato io c'erano pochi dipendenti e poche macchine manuali, era una lavorazione artigianale. Per fare il punto sullo stato del lavoro

io e Buda ci fermavamo a parlare oltre l'orario lavorativo, in magazzino, seduti su un pacco di banda stagnata.

Durante queste chiacchierate lui mi diceva cosa pensava di fare e io cercavo di seguire le sue linee guida, quindi lui prendeva la maggior parte delle decisioni, ma quelle tecniche le prendevamo insieme. Poi non si parlava solo di lavoro, non erano riunioni formali, si raccontavano anche altre cose con qualche risata.

Quindi anche lei come Pino si è divertito al lavoro?

Lui ama dire che lavorando si è divertito, anche io mi sono un po' divertito, è stato un percorso che ricordo con piacere, ero orgoglioso della mia mansione, tanto che mi dispiaceva quando era ora di andare a casa. Buda è stato in grado di mettermi nella condizione di sentirmi a mio agio al lavoro, non avevo timore di sbagliare perché sapevo di avere le spalle coperte da lui.

E com'era tornare a casa dopo così tante ore di lavoro?

Ricordo perfettamente che quando tornavo a casa dopo il lavoro ero impolverato dalla testa

ai piedi e mia moglie mi diceva "ma che lavoro sei andato a fare! Sei tutto sporco!". Ai tempi la polvere non si puliva, non si spazzavano i capannoni come adesso, quindi sembrava che facessi il carbonaio di mestiere.

Lei è stato direttore di produzione per moltissimi anni

Ai tempi Pino arrivava con il foglio del telex e mi dava l'elenco dei materiali che aveva venduto che io dovevo preparare. Un giorno gli ho chiesto "che cos'è il telex?", lui mi ha risposto "è come una fotocopia a distanza" e mi fece capire esattamente cosa fosse.

All'inizio è stato difficile per me questo lavoro, quando si trattava di prendere decisioni, soprattutto quando c'erano da spendere tanti soldi, non ero abituato alla responsabilità che mi era stata data, ma Buda mi diceva "pensaci te, non ti fermare, vai avanti" e così facevo.

“*La mia forza è stata la fiducia incondizionata che Giuseppe Buda ha sempre avuto nei miei confronti*”

”



Se Buda le ha dato così tanta fiducia è perché c'è stato anche un rapporto di amicizia oltre a quello lavorativo

Abbiamo lavorato insieme per più di cinquant'anni, tra l'azienda precedente e Sidermec.

Oltre al lavoro c'è stato un rapporto di amicizia anche fuori, un anno siamo andati in montagna con le nostre famiglie e quando portava a pranzo i clienti includeva anche me.

Come descriverebbe Giuseppe Buda amico e imprenditore?

È un uomo con una forza di volontà che non è comune a tutti, non compie mai azioni casuali, le cose che fa sono ponderate e ragionate, non si butta nelle avventure.

Ricordo che un anno comprò 5000 tonnellate di banda stagnata

dall'Argentina e arrivarono a Ravenna, dove i camion le caricavano per portarle a Gatteo. Avevamo riempito tutti i magazzini di materiale da vendere. Non c'era più posto da nessuna parte.

E ora?

Io sono andato in pensione quando sono arrivati i giovani, le cose sono cambiate oggi dal punto di vista tecnico, perché sono migliorate, ma le basi sono quelle che abbiamo messo io e Giuseppe. Siamo stati i pionieri in questo lavoro.

Buda ha impostato Sidermec come se fosse una famiglia, i rapporti umani che ci sono tra il datore di lavoro e i dipendenti sono importanti e se sono buoni, le cose vanno meglio.



“

Siamo stati pionieri in questo lavoro

”



L'UNIVERSO SIDERMEC

DEBORA JONES PALUMBO

Account Manager Non Prime and Prime Seu Tata Steel Packaging

LE RELAZIONI CON I FORNITORI

Cosa ha pensato la prima volta che ha incontrato Pino Buda?

Ho incontrato Pino Buda circa 30 anni fa e si è dimostrato da subito un uomo carismatico e amorevole.

Quando ci siamo incontrati mi ha detto "il fatto che tu parli l'italiano rende le cose più facili" ed è stato così, perché questo ci ha

permesso negli anni di parlare non solo di lavoro, ma anche delle nostre vite e delle nostre famiglie.

Pino però è riuscito ad andare anche oltre alle barriere linguistiche, giusto?

Quando una persona inizia a lavorare come ha fatto Pino, può scegliere se rimanere nel suo piccolo in una determinata area

o se fare di più. Lui ha scelto di fare di più, ha deciso di guardare al di là per crescere e questo lo ha spinto anche ad andare oltre alle barriere linguistiche, lavorando con tutti e cercando di attirare interesse e attenzione su di sé e verso il suo lavoro.

È vero che ha aiutato Sidermec ad essere più tecnologica?

Uno dei primi lavori è stato proprio il collegamento sull'IT site e questo ha rappresentato un vero e proprio cambiamento rispetto al passato nel modo di lavorare.

Ricordo che dopo aver introdotto l'e-mail siamo passati a internet e Sidermec ha avuto qualche difficoltà, tanto che Pino mi ha chiamata dicendo "vieni in Italia e aiutaci tu!".

Così abbiamo sistemato tutto sul nostro sito e abbiamo creato un link per il non prime e in questo modo, solo premendo un tasto, ogni mattina Sidermec era in grado di visionare tutta la lista di non prime disponibile e lavorarci.

Questo cambiamento a cosa ha portato per Tata Steel?

Questo è stato un grande passo nella nostra collaborazione, ha reso le cose più facili ed è servito a velocizzare il lavoro.

Nel 2005 abbiamo anche iniziato a produrre prime e abbiamo realizzato molte più tonnellate di prime e non prime, mentre quando

ho iniziato a lavorare con Sidermec, ne producevamo mille e solo di non prime.

Come definirebbe Sidermec ad oggi?

Ogni volta in cui vado da Sidermec mi sento a casa, parte integrante della famiglia, perché rivedo in me stessa la dedizione che tutti loro hanno verso il lavoro. Loro mi mostrano come e quanto lavorano e in questo modo mi trasmettono la passione e l'impegno che hanno non solo verso il lavoro, ma

anche verso le persone e verso il cibo, infatti non posso andare via dall'Italia senza aver bevuto o mangiato qualcosa di tipico prima.

Si potrebbe parlare di rapporto di collaborazione e amicizia?

Da quando abbiamo iniziato a lavorare con Sidermec, loro hanno sempre rappresentato per Tata Steel un punto di riferimento in Italia non solo come partner.

“Ogni volta in cui vado da Sidermec mi sento a casa, parte integrante della famiglia, perché rivedo in me stessa la dedizione che tutti loro hanno verso il lavoro”

Con Pino e con il resto della famiglia Sidermec possiamo parlare apertamente di tutto perché siamo onesti gli uni con gli altri. Loro sono bravi a capire il mercato in Italia e ci hanno sempre aiutato a comprenderlo, sappiamo di avere il loro supporto e loro avranno sempre il nostro e siamo contenti di questo rapporto.

Qual è il rapporto tuo e dei tuoi collaboratori con lo staff Sidermec?

Pino dice che quando lavora con noi si diverte ed è la verità, trascorriamo tempo di qualità insieme e non pensiamo solo al lavoro, questo è positivo. Siamo insieme nei tempi buoni ed anche in quelli meno buoni. Lavoriamo e lavorano finché non vengono raggiunti gli obiettivi.

Ad oggi, quando io e i miei colleghi andiamo da Sidermec non si parla solo di lavoro, ci divertiamo, c'è sempre qualcosa da fare di piacevole.

È cambiato qualcosa rispetto al passato e cosa cambierà ancora in vista del futuro?

Certamente le cose sono cambiate rispetto al passato, soprattutto dal punto di vista della sostenibilità ambientale. È necessario cambiare modo di lavorare in vista del futuro, per essere più vicini all'ambiente e noi abbiamo già iniziato a scegliere ed utilizzare prodotti e materiali più sostenibili, come PROTACT, CFPA E TCCT, nuovi rispetto al passato.

Questo cambiamento lo sta affrontando anche Sidermec insieme a noi e speriamo che questa collaborazione e questo rapporto andranno avanti anche in futuro.

