

# Meccanica

In abbinamento alla stampa nazionale

«Comprendere, attivarsi, costruire». L'innovazione, la competitività ma anche la responsabilità sociale d'impresa passano tutte da questi tre concetti chiave, che sono sinonimo di sviluppo nel senso più pieno del termine: Massimo Pavin, presidente e amministratore delegato del gruppo padovano Sirmax, pone su questo architrave la propria esperienza imprenditoriale, che fa da modello nel settore della produzione di materie plastiche. «Che si tratti di creare soluzioni per le esigenze dei clienti o intraprendere progetti ambiziosi di circular economy – dice Pavin –, l'obiettivo è per Sirmax una questione di metodo: un meccanismo che nasce dalla capacità di riconoscere i segnali del mercato e di proseguire verso il risultato, grazie alla sua organizzazione globale per trasformare le intuizioni in azioni concrete. Con grande flessibilità e cinquant'anni di esperienza sul mercato nel settore delle materie plastiche, Sirmax prosegue con decisione la strategia multi-country e multi-product che ne ha consolidato l'immagine tra i primi compoundatori non integrati a livello globale, con una crescita dinamica e strategica nel rapporto di partnership e co-design con il mercato, in cui riconosce la propria missione di immaginare un futuro intelligente e sostenibile».

**Partiamo dalle basi: come descriverebbe il vostro gruppo?**

«Sirmax Group, azienda di Cittadella (Pd), è produttore europeo non integrato, tra i primi al mondo, di compound di polipropilene per tutti i settori di impiego (automotive, elettrodomestico, power tools e casalingo, elettrico, elettronico, costruzioni, arredamento) ed è attivo anche nella distribuzione di materie plastiche. Vanta 13 stabilimenti nel mondo, tra Italia, Polonia, Brasile, India e Stati Uniti, dove trovano lavoro circa 300 milioni di dipendenti. Registra ricavi per circa 300 milioni di euro e ha importanti quote di mercato in Europa, Americhe e Asia. È un riferimento a livello internazionale: tra i suoi clienti figurano marchi leader del settore come Whirlpool, Bosch-Siemens, Electrolux, Karcher, Philips, De Longhi, Honeywell, ABB, Technogym, Stellantis, Volkswagen Group, Daimler, Psa (Gruppo Peugeot Citroën)».

**Come avete affrontato la crisi dell'ultimo anno?**

«Nonostante il Covid, nel 2020 l'azienda ha deciso di proseguire negli investimenti già iniziati nel 2019. Investimenti che hanno riguardato la sostenibilità e hanno supportato un piano strategico total green, con lo sviluppo non solo della produzione di bio-compound e di compound da post-consumo, ma an-

## Materie plastiche: un futuro sostenibile

di Renato Ferretti | FACENDO LEVA SULL'ANALISI DI QUANTO SVILUPPATO ALL'INTERNO DEL PROPRIO GRUPPO AZIENDALE, MASSIMO PAVIN INQUADRA IL SETTORE NEL SUO ANDAMENTO ATTUALE, DESCRIVE LE NUOVE SOLUZIONI E SPIEGA LO SPIRITO CON CUI SI PROCEDE NELLA RICERCA



### MULTI-COUNTRY

**Ciò che ci avvantaggia è aver collocato la produzione dove opera il cliente: siamo presenti in tutte le macroaree del mondo**

che di nuovi processi di lavorazione, con l'applicazione di nuove tecniche di stampaggio, innovative e sostenibili. Grazie a questi investimenti, relativi



**Massimo Pavin**, presidente e amministratore delegato di Sirmax Group, con sede a Cittadella (Pd)  
[www.sirmax.com](http://www.sirmax.com)

soprattutto alla costruzione o al raddoppio di tre stabilimenti (due in Italia e uno negli Stati Uniti), Sirmax ha potuto chiudere il 2020 con un più 5 per cento di volumi worldwide (più 22 per cento solo negli Stati Uniti). Il primo trimestre 2021 ha visto, poi, un recupero dei settori che si erano fermati per il Covid. In par-

ticolare, ha accelerato la domanda di quelli fortemente legati alla casa (piccoli e grandi elettrodomestici, ad esempio, che non solo hanno recuperato quanto perso ma addirittura guadagnato) e visto un recupero di altri, come automotive (sebbene ancora lontani da livello pre-Covid)».

**Quali sono stati i punti di forza su cui avete fatto leva?**

«Ciò che avvantaggia Sirmax è aver collocato la produzione nelle aree dove opera il cliente. La regionalizzazione copre tutte le aree, nel senso che il gruppo è presente in tutte le macroaree del mondo. Questo significa avere in loco tutta la supply chain, instaurare rapporti forti e strutturati con i fornitori. Che non hanno lasciato Sirmax a piedi in momenti in cui la pandemia ha costretto a chiudere petrolchimici o acciaierie. Questo ha consentito all'azienda di conservare le caratteristiche storiche di flessibilità nei confronti del cliente e di velocità nel soddisfare ogni tipo di richiesta».

**Uno degli aspetti più centrali nel mondo attuale è quello della sostenibilità. In che modo vi siete posti rispetto al tema?**

«Per alcuni versi, Sirmax può dirsi da molto tempo un'azienda sostenibile. Da prima, cioè, che il concetto di sostenibilità a tutto tondo diventasse "di moda". È vero: il gruppo si è avvicinato alla sostenibilità di prodotto solo recentemente (quattro anni fa), quando ha scel-

### LA VALORIZZAZIONE DEL CAPITALE UMANO

«Dentro Sirmax Group – afferma Massimo Pavin, presidente del gruppo veneto – sostenibilità sociale significa soprattutto valorizzazione del capitale umano: diamo l'opportunità ai nostri dipendenti, in particolare ai giovani, di crescere e valorizzare i loro talenti. Aumentiamo le loro competenze con la formazione e facendoli operare in prima linea, sia in Italia che all'estero. Fuori dagli stabilimenti, sostenibilità sociale significa per noi valorizzazione dei territori in cui siamo insediati: un sostegno al territorio che vuole dire, ad esempio, supportare la squadra di calcio del Cittadella o la squadra di pallavolo polacca (squadre che incarnano i nostri stessi valori di stabilità, umiltà, gioco di squadra); valorizzare i luoghi di cultura; sostenere progetti scolastici o iniziative della comunità. Vogliamo far crescere il territorio in cui siamo insediati e creare valore».

# Meccanica

In abbinamento alla stampa nazionale



to di affiancare alla produzione tradizionale di polipropilene la produzione di compound da post-consumo e la produzione di bio-compound. Ma già da molti anni, da quando è cominciato il processo di internazionalizzazione, si può dire che Sirmax abbia applicato le regole della sostenibilità al suo modello di business. Infatti, dai primi anni 2000, Sirmax è perfettamente integrata all'interno della catena del valore dei suoi clienti. Presidia l'area dove operano i grandi marchi che serve, riduce la distanza e crea maggiore flessibilità nella fornitura, che diventa a chilometro zero: meno costi, risparmio di tempo e maggiore qualità nel prodotto e nel servizio».

**Qual è il rapporto che lega ricerca e sostenibilità?**

«Le due cose vanno di pari passo: siamo sostenibili perché investiamo, da sempre, in ricerca e sviluppo. Ogni nostro presidio è un centro di produzione altamente qualificato. Il livello di competenze è uguale in tutto il mondo. I nostri centri ricerca creano e favoriscono l'innovazione, collaborano con le università. Investiamo in società specifiche, ne è un esempio l'acquisizione di Smart Mold, lo spin off universitario di Padova che opera nello stampaggio della plastica. Questa è la sostenibilità legata all'innovazione. Bisogna comprendere che si tratta di un concetto sfaccettato. La sostenibilità riguarda anche la governance, per esempio abbiamo stabilità fi-

## LE OPPORTUNITÀ DI SMART MOLD

«Sirmax – spiega Massimo Pavin, presidente del gruppo industriale padovano – ha consolidato il rapporto intrapreso negli anni con l'Università di Padova, rilevando il 50 per cento del suo spin-off Smart Mold, nato con l'obiettivo di offrire soluzioni per la riduzione del consumo della plastica e l'utilizzo di materie prime circolari. Smart Mold opera con due attività di business. Nella prima facilita la lavorazione di materie plastiche riciclate: lo spin-off ha brevettato un particolare trattamento della superficie degli stampi utilizzati per iniettare la materia plastica, che permette di diminuire la pressione di iniezione, rendendo più agevole il riempimento dello stampo. Con il brevetto Smart Mold, invece, si aprono nuove possibilità per la plastica proveniente da post-consumo. Nella seconda attività si focalizza sulla riduzione del consumo di plastica all'interno di un manufatto, utilizzando materie prime a più alto valore aggiunto. Tramite l'utilizzo combinato dei materiali più performanti prodotti da Sirmax e dei trattamenti superficiali per stampi sviluppati da Smart Mold, è possibile ridurre significativamente lo spessore di molti componenti strutturali, diminuendone il peso ed il consumo di plastica vergine».

nanziaria e trasparenza nei processi di bilancio. La solidità della nostra azienda è data dai conti in ordine, dagli investimenti, che non si sono mai fermati, dall'assenza di posizioni debitorie. Ma forse, soprattutto, non è più una scelta, ma una necessità e un obbligo e bisogna realizzarla a 360°, assieme a partner e a clienti. Nella proposta di prodotto green, il gruppo ha intrapreso un percorso ben preciso: da un lato, la produzione di polimeri derivanti da materiale post-consumo e, dall'altro, la produzione di

bio-compound derivante da biomasse di origine vegetale. Questa è la nostra sostenibilità di prodotto».

**Qual è la conseguenza concreta di questa impostazione?**

«Alla sostenibilità di prodotto si accompagna una sostenibilità di processo: Sirmax nobilita il materiale lavorato, customizza il prodotto in base alle esigenze del cliente, utilizza le fonti rinnovabili, opera in modo flessibile per fornire risposte immediate. Attraverso Smart Mold, trova modalità innovative di stampaggio, per venire incontro ad ogni esigenza del cliente. Fornisce soluzioni green ad alto contenuto tecnologico, in tutti gli ambiti e le fasi della produzione, della tracciabilità e della lavorazione della plastica. Dentro gli stabilimenti opera per ridurre l'impatto ambientale (abbiamo installato colonnine per la ricarica elettrica, ad esempio). Inoltre, riguarda anche la filiera: essere tra i fornitori di chi cerca e vuole sostenibilità nei propri prodotti, di fatto certifica la nostra sostenibilità. Con il nostro compound, sostenibile a monte, permettiamo - ai priori - ai nostri clienti di essere sostenibili. Il nostro modello di business incarna il loro obiettivo e il loro modello di sostenibilità. Ma anche noi abbiamo fornitori. Nella scelta dei nostri fornitori applichiamo dei protocolli ben precisi, scegliamo i partner non in base al prezzo, ma in base alla qualità e alla possibilità di costruire fidelizzazione. I nostri fornitori devono avere certificazioni e requisiti e specifici, parametri rigorosi. In questo modo, noi e i nostri clienti diventiamo una filiera sostenibile. Infine, abbiamo a poco messo in atto una filosofia diversa nel fare marketing: mettiamo in atto un marketing sostenibile. Significa non solo che studiamo il mercato per capire nel migliore dei modi le sue richieste, ma cerchiamo anche di anticipare i trend, immaginandoci nuovi utilizzi sostenibili del compound».

## FILOSOFIA GREEN

**Sirmax nobilita il materiale, customizza il prodotto, utilizza fonti rinnovabili, è flessibile e fornisce risposte immediate**

