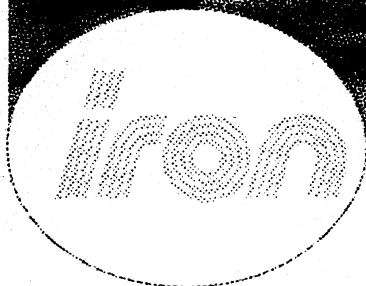


CORRIERE ECONOMIA

CORRIERE DELLA SERA

S. MARIA DEGLI ANGELI

Al passo con l'evoluzione siderurgica



Qualità, servizio, flessibilità e diversificazione: quattro elementi strategici che hanno contribuito al successo di Iron, azienda umbra nata nel 1986 dall'incontro di dieci operatori di rilievo nella distribuzione siderurgica del Centro Italia e oggi posizionata ai più alti livelli nei settori delle prime lavorazioni dell'acciaio e nel mercato dei semilavorati. Protagonista di una crescita costante nel 1997 raddoppia lo stabilimento di S.M degli Angeli che raggiunge i 25 mila metri quadri coperti. Una realtà giovane e dinamica, composta di 75 dipendenti la cui età media non supera i 35 anni, che ha fatto del team una vera filosofia Iron è guidata dalle abili ed esperte figure di Sergio Longo, Presidente e Augusto Felici, Amministratore Delegato che hanno saputo cavalcare un mercato in continua evoluzione investendo in tecnologia ed impiantistica. L'applicazione delle migliori tecnologie risulta infatti molto vantaggiosa in tutti i settori di utilizzo che spaziano dalla carpenteria alla costruzione di macchinari, dall'edilizia all'agricoltura, dai cantieri navali fino all'arte contemporanea. La ricerca non finisce mai se si vuole essere davvero all'avanguardia nel settore e competere in un mercato sempre più dominato da grossi gruppi. Tra i segreti del successo di Iron la

capacità di servire in modo veloce (3-4 giorni dall'ordine) e completo il cliente grazie alla presenza di un magazzino dall'ampio stoccaggio, un servizio sempre più raro tra le aziende. Iron guarda al futuro con ottimismo e intende proseguire la sua politica di investimento anche nella capacità produttiva: intende raggiungere le 200.000 tonnellate annue di materiali spediti. Saper anticipare i tempi è segno di sviluppo e abilità imprenditoriale e Iron ne è un chiaro esempio trattandosi di una delle prime aziende del settore ad aver ottenuto la certificazione di qualità ISO 9001: 2000 (Vision 2000) come centro servizi lamiere. Crescono gli obiettivi ed il fatturato, complice la posizione strategica in cui è ubicata, la presenza di una rete commerciale capillare che copre l'intero territorio nazionale e la disponibilità di personale altamente qualificato in grado di soddisfare qualsiasi richiesta del cliente secondo uno standard elevato, in modo continuativo ed in tempi brevi. ■

