

SPECIALE

wire & Tube

2024



siderweb
LA COMMUNITY DELL'ACCIAIO

Become an exhibitor!

MADE IN 
STEEL

CONFERENCE & EXHIBITION

by

siderweb

6-7-8
Maggio 2025

fieramilano Rho
MILANO

**Assicurati il miglior posto disponibile
e usufruisci della **tariffa speciale** early bird! ***

*Fino al 31/07/2024 sconto sull'area libera.

www.madeinsteel.it

indice

- PAG. 05** EDITORIALE
- PAG. 07** Vergella, filo e tubi: mercato debole
- PAG. 12** ABS, investimenti per migliorare il servizio e ridurre le emissioni
- PAG. 14** Acciaierie Venete: «La partita Ascometal non è chiusa»
- PAG. 15** Berera (Acciaitubi): «Prezzi vicini ai minimi»
- PAG. 17** A.D. Tubi Inossidabili investe in diversificazione e sostenibilità
- PAG. 20** ArcelorMittal ha presentato i suoi tubi “green” a Düsseldorf
- PAG. 22** Arvedi lancia il nuovo brand T-ZERO
- PAG. 24** ASO H&P: mercato ancora attendista
- PAG. 25** BLM Group: spinta all’integrazione di processo e di gestione
- PAG. 26** Feralpi: 2024 anno importante per completare gli investimenti
- PAG. 27** Antonio Marcegaglia: un rimbalzo dei prezzi non è inverosimile
- PAG. 30** ORI Martin, in estate arriva il nuovo forno
- PAG. 32** Polytec: nuova sede e innovazioni
- PAG. 33** Eusider e Profiltubi: Q1 discreto, ma incognite sulla domanda
- PAG. 35** Acciaierie sempre più attente alla carbon footprint
- PAG. 37** Riveco Generalsider, l’oil & gas conferma la ripresa
- PAG. 39** Acciaio verde, Saarstahl: «Vogliamo fornirlo prima del 2028»
- PAG. 42** Sideralba: consumi “inchiodati”, ma il calo dei prezzi sta terminando
- PAG. 43** Pighi (T.A.L.): «Investimenti per aumentare la capacità di stoccaggio»
- PAG. 45** Trafilix: dalla joint venture con l’indiana Venus la nuova Trafitech
- PAG. 46** Tubos Reunidos presenta i suoi tubi ss a emissioni zero
- PAG. 49** Yükselen: positivi i primi mesi di vita della filiale tedesca
- PAG. 52** ESPOSITORI ITALIANI PRESENTI

Speciale wire & Tube 2024 è una pubblicazione siderweb spa sb

Direttore Responsabile: Davide Lorenzini
Service Provider: Amazon Web Service, Inc.

Realizzazione editoriale e progetto grafico: siderweb spa
via Don Milani, 5 - 25020 Flero (BS).

Credits immagini: Messe Düsseldorf/ctillmann

siderweb spa sb è iscritta al Roc con num. 26116.

Allegato al prodotto editoriale telematico e cartaceo a carattere tecnico-professionale www.siderweb.com
com iscritto al n. 11/2004 in data 10.03.2004 nel Registro previsto dalla Legge n. 47/1948 tenuto dalla Cancelleria del Tribunale di Brescia.

Il presente prodotto non è un prodotto editoriale diffuso al pubblico con periodicità regolare.
Pubblicazione curata da Davide Lorenzini e Stefano Gennari,
con il contributo di Stefano Ferrari, Arianna Ducoli ed Elisa Bonomelli.
Chiuso in redazione il 29 aprile 2024.

Copyright siderweb 2024 - tutti i diritti sono riservati.



Editoriale

di **Davide Lorenzini** - Direttore Responsabile siderweb

La pandemia ed i suoi limiti sono ormai solo un ricordo. L'edizione 2024 del wire & Tube di Düsseldorf ha definitivamente sancito l'abbandono dello spettro del Covid-19 che nel 2020 costrinse a cancellare l'appuntamento internazionale dedicato al filo e ai tubi in acciaio.

Dopo un'edizione 2022 in cui lo spettro di focolai, lockdown e restrizioni era ancora decisamente presente, l'edizione di quest'anno ha visto tornare tra i corridoi della fiera visitatori da ogni parte del mondo che giravano a viso scoperto, senza la necessità di utilizzare mascherine. Si sono riviste strette di mano, abbracci, un calore che ha rilanciato anche l'ottimismo tra gli operatori, nonostante la congiuntura di mercato non fosse delle migliori.

Questo ha contribuito ad alimentare comunque un clima positivo che si è riscontrato tra tutti i presenti. Sostenibilità, basse emissioni, green steel erano le parole più utilizzate soprattutto negli stand delle realtà europee particolarmente impegnate a promuovere i propri prodotti ambientalmente compatibili, così come i tanti tantissimi investimenti messi in campo per supportare la transizione energetica. Elementi che invece erano decisamente meno presenti in altre realtà, come ad esempio quelle cinesi più concentrate a far toccare con mano agli euro-

pei il grande salto qualitativo fatto sul fronte metal-lurgico.

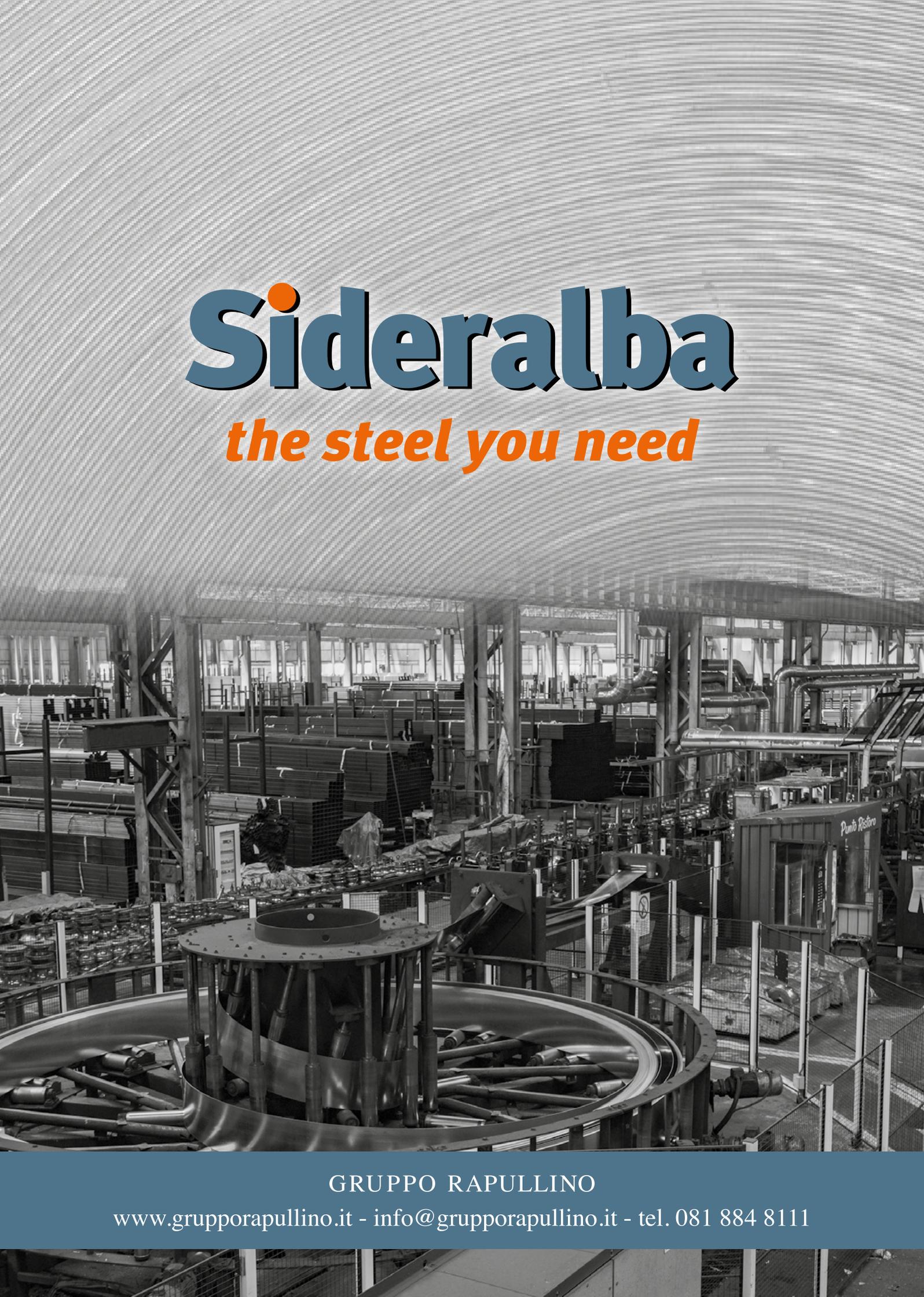
Resta il fatto che sicuramente la rassegna tedesca sia tornata a qualificarsi come un punto di riferimento a livello internazionale migliorando a detta degli espositori presenti la qualità dei contatti che ha saputo offrire.

Ora c'è da capire se la positività della cinque giorni di Düsseldorf si potrà tradurre in una spinta per la rivitalizzazione degli scambi, incastrati in una fase laterale da cui gli operatori sperano si possa uscire al più presto.

Nelle prossime pagine tutte le indicazioni date a siderweb dagli operatori intervistati in fiera.

Buona lettura.





Sideralba

the steel you need

GRUPPO RAPULLINO

www.grupporapullino.it - info@grupporapullino.it - tel. 081 884 8111

Vergella, filo e tubi: mercato debole

In calo prezzi, volumi e margini nel 2023 e 2024

Stefano Ferrari - Responsabile Ufficio Studi siderweb

Arianna Ducoli - Ufficio Studi siderweb

Dopo tre anni a loro modo straordinari, il 2023 ha rappresentato un ritorno alla normalità. Ma è stato un ritorno piuttosto doloroso per il settore italiano ed europeo dell'acciaio: dopo gli eccessi del periodo 2020-2022, con un boom sia della domanda (soprattutto nel 2021) sia dei prezzi (2022), lo scorso anno ed i primi mesi del 2024 gli operatori hanno invece dovuto far fronte ad una contrazione dei volumi, dei prezzi e dei margini che si è diffusa in praticamente tutto il comparto siderurgico.

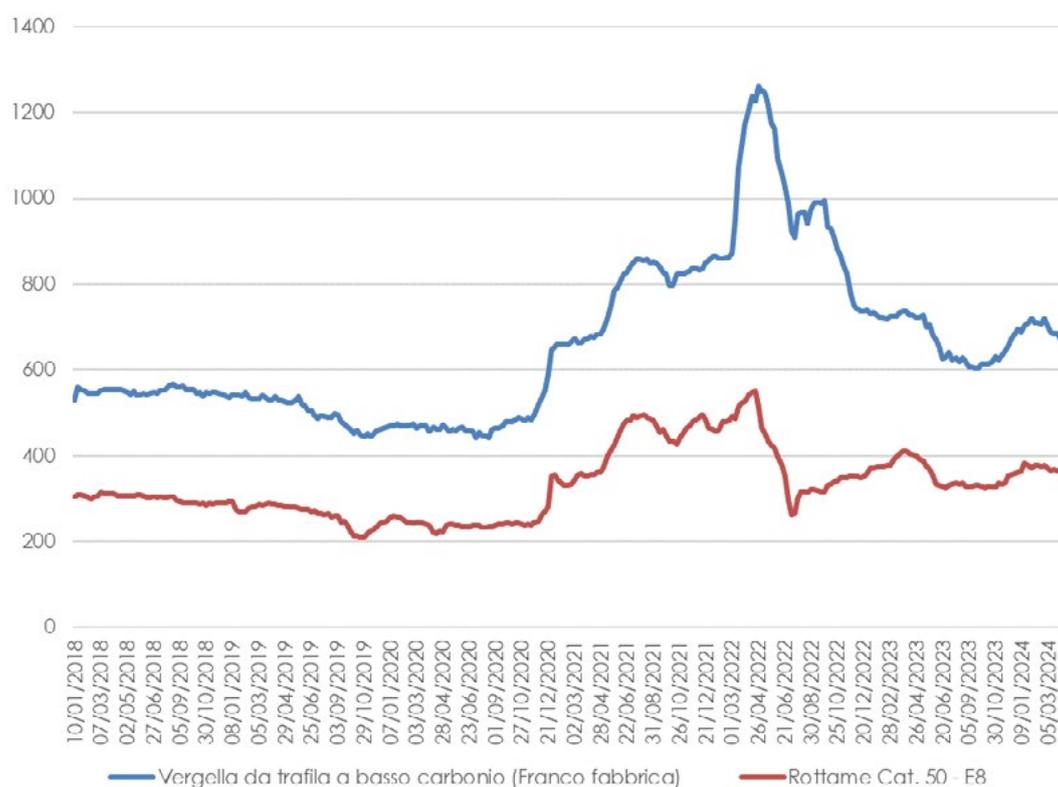
Vergella – Il 2023, per la vergella da trafilata, è stato un anno a due facce, con un primo periodo contraddistinto da una riduzione decisa delle quotazioni ed

un secondo da un recupero, che ha consentito al settore di tornare, a dicembre, vicino ai livelli di gennaio. Il prezzo medio annuale della vergella è stato di 674 euro la tonnellata, contro i 977 euro la tonnellata del 2022 (massimo storico per il prodotto) ed i 502 euro la tonnellata del 2019 (ultimo anno pre-Covid).

Nel 2024, invece, la vergella ha fatto registrare una riduzione delle quotazioni rispetto al picco di metà gennaio (721 euro la tonnellata), perdendo progressivamente terreno a causa del basso livello della domanda, che continua ad appesantire il settore. A metà aprile i prezzi sono arrivati a quota 673 euro la tonnellata, quindi circa 50 euro la tonnellata meno dei massimi dell'anno precedente.

Oltre alla riduzione delle quotazioni, si segnala anche una contrazione del differenziale tra il valore della vergella ed il costo della materia prima "principe" impiegata per la sua produzione, ovvero il rottame. L'indicatore, che rappresenta un indicatore (seppur molto grezzo) del margine dei produttori di vergella, l'anno scorso si è attestato su una media di 316,5 euro la tonnellata (dato ottenuto mettendo a confronto il prezzo del rottame 50-E8 con quello della vergella), contro i 578,9 euro la tonnellata del 2022 ed i 240,4 del 2019. Nel 2024 il differenziale è leggermente cresciuto rispetto all'anno precedente, salendo a 324,4 euro la tonnellata.

Fig. 1 - Confronto tra l'andamento dei prezzi del rottame (Cat. 50 - E8) e della vergella sul mercato italiano
(in euro la tonnellata, fonte: siderweb)



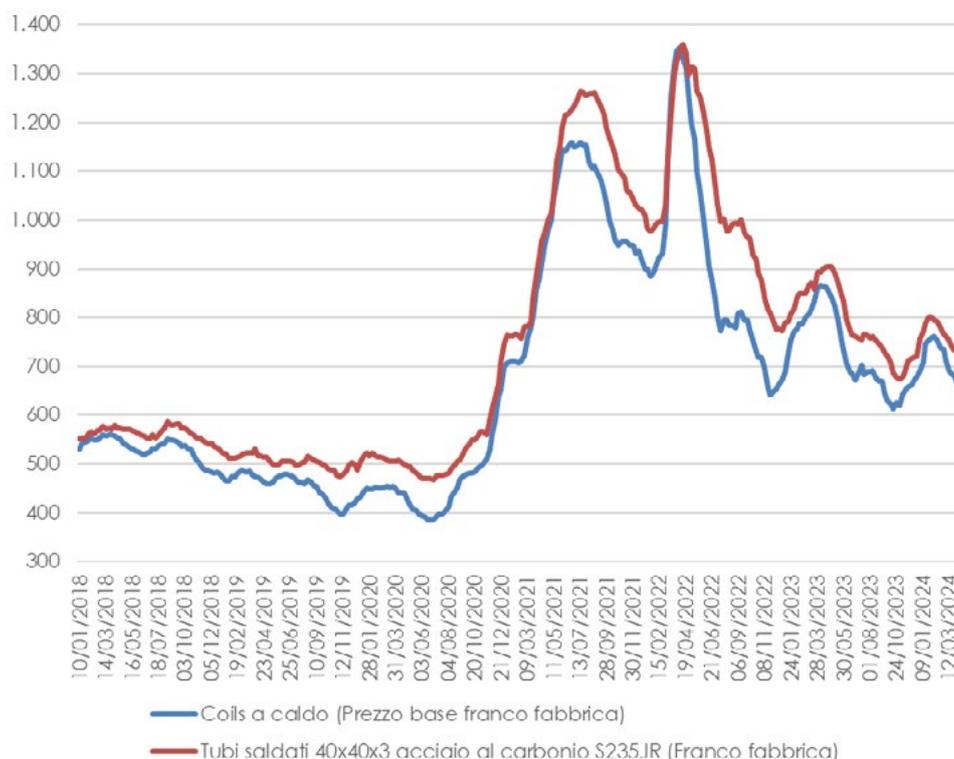
Tubi saldati – La situazione prima descritta per la vergella si ripete abbastanza fedelmente anche per i tubi saldati. Dopo i due picchi del 2021 e del 2022, infatti, le quotazioni sia della materia prima impiegata per la produzione di tubi saldati (i coils) sia dei tubi stessi hanno fatto registrare una tendenza ribassista che, seppur interrotta da alcune spinte al rialzo di non trascurabile forza, hanno portato i prezzi medi annui a scendere a 790 euro la tonnellata nel 2023, contro i 1.047 euro la tonnellata del 2022 ed i 1.049 euro la tonnellata del 2021. Nel

2024, dopo un gennaio contraddistinto da un incremento di una quarantina di euro la tonnellata, a partire da febbraio la debolezza del consumo è tornata a farsi sentire, portando ad una contrazione delle quotazioni di circa 80 euro la tonnellata nei due mesi e mezzo successivi. Il prezzo medio dei tubi saldati nei primi 4 mesi dell'anno è stato pari a 765 euro la tonnellata. Prendendo in considerazione il differenziale tra il costo dei coils a caldo ed il prezzo di vendita dei tubi saldati, si nota un assottigliamento dello "spread" tra i due

prodotti, che è sceso a 52 euro la tonnellata contro i 64 del 2023, i 134 del 2022 e gli 85 del 2021.



Fig.2 - Confronto tra l'andamento dei prezzi dei coils a caldo e dei tubi saldati (40x40x3 acciaio al carbonio S235JR) sul mercato italiano (in euro la tonnellata, fonte: siderweb)



Commercio estero: risultati al ribasso

Analizzando i numeri del commercio estero italiano di tubi, vergella e suoi derivati, si nota come nel 2023 il livello di attività del nostro Paese è diminuito in comparazione al 2022. Infatti, la maggior parte dei prodotti presi in considerazione ha visto i volumi ridursi nel 2023, sia alla vendita che all'acquisto. Nello specifico, l'Italia ha acquistato nel comparto della vergella il 20,4% di materiale in meno rispetto all'anno precedente. Soffrono maggiormente, nell'import di vergelle, l'acciaio al carbonio (-27,0%) e l'innox (-30,9%) mentre limita la con-

trazione di volumi la vergella in acciai speciali (-1,3%). Sul versante del filo in acciaio la situazione è simile: carbonio e inox sono in contrazione mentre il filo in acciai speciali dimostra migliore tenuta (+8,8%). Tra i tubi osservati si nota invece una forte crescita degli acquisti di tubi saldati di grandi dimensioni che segnano una variazione del +65,1% sul 2022. Questa performance sposta l'ago della bilancia del totale che registra infatti un +0,8% nonostante i tubi senza saldatura, i tubi in ghisa e i tubi di piccole dimensioni mostrino contrazioni. Spostando il focus sulle esportazioni italiane,

la vergella sale del 2,4% toccando quota 1,553 milioni di tonnellate, il filo cala dell'11,1% (890mila tonnellate) e i tubi del 2,8% (3,015 milioni di tonnellate). Nel complesso, quindi, la bilancia commerciale italiana nel settore dei tubi mostra un avanzo di 2,242 milioni di tonnellate (contro i 2,246 milioni dell'anno precedente), quella del filo di 675mila tonnellate (-13,7%) mentre quella della vergella di 664mila tonnellate (+66,1%).



Tab. 1 - La bilancia commerciale italiana (export-import) relativa a vergella, filo e tubi nel 2023
(in tonnellate, fonte: elaborazione siderweb su dati ISTAT)

	2022	2023	Var. %
Vergella in acciaio al carbonio	466.205	656.638	40,8%
Vergella in acciaio inox	-22.679	-21.268	-6,2%
Vergella in acciaio speciale	-43.695	28.597	
Totale vergella	399.831	663.966	66,1%
Filo in acciaio al carbonio	730.849	607.246	-16,9%
Filo in acciaio inox	-17.938	-8.442	-52,9%
Filo in acciaio speciale	69.566	76.123	9,4%
Totale filo	782.478	674.928	-13,7%
Totale vergella + filo	1.182.309	1.338.894	13,2%
Tubi in ghisa	-53.189	-48.813	-8,2%
Tubi senza saldatura	178.045	204.209	14,7%
Tubi saldati >406,4 mm	-41.490	-80.160	93,2%
Tubi saldati <406,4 mm	2.245.912	2.166.532	-3,5%
Totale tubi	2.329.278	2.241.768	-3,8%
Totale vergella + filo + tubi	3.511.587	3.580.662	2,0%



UN'OFFERTA COMPLETA

Progettiamo, costruiamo e installiamo
la gamma più completa di macchine ed equipaggiamenti
per la finitura dei nastri metallici in coil e fogli

**LINEE DI
TAGLIO LONGITUDINALE**

**LINEE DI
LAVAGGIO E
SGRASSAGGIO**

**LINEE DI
TAGLIO TRASVERSALE**

**LINEE DI
ALIMENTAZIONE
PRESSA**

**LINEE DI
TENSIONATURA E
SPIANATURA**

**LINEE DI
IMBALLAGGIO**

www.salico.net

ITALY
www.salico.net
Salico S.P.A.
Viale Lombardia, 10
23847 Molteno (Lecco)
info.italy@salico.net

Salico Automation S.R.L.
Via Valle di Sotto 1^a/3^a
23894 Cremella (Lecco)
info.automation@salico.net

INDIA
www.salico.net
Salico Metal Solutions LTD
Salt Lake Sector - V
Plot No. Y-6, Block-EP, 2nd floor
Kolkata 700105
abhrajit.chatterjee@salico.net

SPAIN
www.salico.net
Salico Hispania S.A.
Calle Mahón, 6 - 2^o
28290 Las Rozas (Madrid)
info.spain@salico.net

Salmec Automation S.L.
Parque empresarial A3
Tugsteno, 12-14
28500 Arganda del Rey (Madrid)
info@salmecautomation.es

USA
www.ses-salico.com
SES Salico LLC
1507 Beeson Street,
Alliance, OH 44601
cmartin@ses-salico.com

UK
www.kcsherrvossuk.com
KCS Herr Voss UK Limited
Glassworks House,
Park Lane, Halesowen
West Midlands, B63 2QS
info@kcsherrvossuk.com



ABS, investimenti per migliorare il servizio e ridurre le emissioni

Benedetti: «Il mercato ci ha abituato a cambi repentini, non escluderei un miglioramento nella seconda parte dell'anno»

Maggiore trasparenza sul fronte delle emissioni di CO₂, un importante piano di investimento da centinaia di milioni di euro e una propensione all'ascolto dei clienti. Così, come confermato dalla presidente Camilla Benedetti, Acciaierie Bertoli Safau si è presentata all'edizione 2024 del wire di Düsseldorf.

Che impressioni avete raccolto in questa edizione 2024?

Occasioni di incontro come le fiere sono sempre molto interes-

santi, perché offrono l'opportunità di confronto tra visioni diverse che aiutano ad ampliare il proprio orizzonte. È sicuramente molto stimolante perché dall'incontro con i clienti si possono ottenere molti feedback in poco tempo da cui partire per migliorare ulteriormente il nostro modo di servirli. Soprattutto in un contesto economico sfidante come quello attuale, che però ha permesso di raccogliere in fiera elementi di ottimismo, e indicazioni per lo sviluppo del nostro nuovo e impor-

ante piano di investimenti. Inoltre, il mercato degli ultimi anni ci ha dimostrato di poter cambiare repentinamente e pertanto non escluderei un possibile cambio di trend nel terzo e quarto trimestre dell'anno.

Lo scorso anno avete annunciato un importante piano di investimenti, come sta andando?

Vogliamo essere pronti a questi cambi di passo ed è per questo che, anche quando lo scenario sembra essere particolarmente





te sfidante, non smettiamo di investire. Stiamo puntando con decisione sulla sostenibilità e la transizione energetica, con 570 milioni di euro di interventi, tra cui pannelli fotovoltaici e altre forme di approvvigionamento. Un passaggio per avere un nuovo modo lavorare in azienda per sviluppare al meglio le competenze delle persone, che sono la base per ottenere miglioramenti in quello che si fa. E questo si riflette nella nostra idea di supportare il cliente a 360 gradi. Dal punto di vista industriale stiamo lavorando per poter investire anche su nuovi materiali e sugli impianti,

con questa nuova acciaieria che punta a mettere in campo le migliori tecnologie digitali disponibili, compresa l'intelligenza artificiale.

In fiera vi è stata consegnato da Rina la Certificazione del sistema di gestione per il calcolo della carbon footprint secondo la norma ISO 14067 Systematic Approach, in cosa consiste e che obiettivi vi dà per il futuro?

Direi che questo è l'inizio di un percorso. Con questo riconoscimento andiamo a certificare in maniera scientifica le emissioni del nostro prodotto. È una sorta di ulteriore documento di identi-

tà e qualità che aiuta il cliente a capire in cosa ci differenziamo da prodotti simili. E dato che per i clienti noi rappresentiamo anche l'80% del loro scope 3 in termini di CO₂ risulta decisamente importante, pertanto vogliamo essere il più trasparenti possibile, anche nel condividere i passi che stiamo facendo sul tema della sostenibilità.

Acciaierie Venete: «La partita Ascometal non è chiusa»

Il presidente Banzato dal wire: è un punto importante del nostro piano di sviluppo in qualità

La domanda per Acciaierie Venete, nonostante tutto, sta reggendo «discretamente»; ci si augura una certa ripresa già dopo l'estate. Nel frattempo, le operazioni per

l'acquisizione della francese Ascometal da Swiss Steel non sono ancora state sospese: per il presidente del gruppo siderurgico, Alessandro Banzato, è un

passo importante per il miglioramento della qualità e per l'internazionalizzazione. Lo ha spiegato a margine del wire a Düsseldorf.

GUARDA IL VIDEO SU YOUTUBE

[Clicca qui](#)



Berera (Acciaitubi): «Prezzi vicini ai minimi»

«Ci aspettiamo una ripresa della domanda al termine del wire & Tube»

I prezzi dei tubi saldati potrebbero aver raggiunto i livelli minimi secondo Marco Berera, amministratore delegato di Acciaitubi. siderweb lo ha intervistato nella cornice della fiera Tube di Düsseldorf, dove il CEO, nonostante il perdurare di diverse criticità, ha parlato di una possibile ripresa della domanda nel breve.

Com'è stato lo scorso anno per Acciaitubi? Com'è iniziato il 2024, in particolare dal punto

di vista dei volumi di vendita e della redditività?

L'esercizio 2023 si è chiuso con volumi in linea con quelli del 2022. A causa però della diminuzione dei prezzi di vendita, il fatturato è calato lievemente. Siamo riusciti comunque nel corso dell'anno a mantenere una redditività in linea con quella dell'anno precedente, cosa di cui siamo stati molto soddisfatti. Abbiamo registrato un inizio 2024 più "tranquillo", molto meno effervescente rispet-

to all'inizio del 2023. Soprattutto nel mese di aprile, fino ad oggi, la domanda è rallentata in modo significativo, forse un po' per l'attesa per questa fiera. Ci aspettiamo quindi una lieve ripresa dopo questa manifestazione, durante la quale abbiamo notato una vivacità superiore a quella che ci aspettavamo. Guardando all'intero anno, ritengo comunque che i numeri degli anni 2022 e 2023 saranno difficilmente replicabili.



I prezzi dei coils sembrano vicini ai livelli minimi. Si può dire lo stesso per quelli dei tubi saldati?

I prezzi dei tubi saldati hanno seguito quelli della materia prima (coils, ndr) molto fedelmente. Pertanto, recentemente, così come i coils, sembrano aver raggiunto una certa stabilità anche i tubi. Ci auguriamo che non vi siano ulteriori diminuzioni del prezzo della materia prima. Come produttori di tubi, infatti, siamo svantaggiati da una situazione di continui ribassi: ordiniamo il coil a un determinato prezzo, ma se questo si abbassa durante i due/tre mesi necessari per la consegna, noi lavoriamo comunque a costi più alti e questo incide sulla redditività. Tornando alla doman-

da di partenza, la ragionevolezza ci dice che siamo arrivati ai livelli minimi di prezzo, anche se poi è difficile fare previsioni in una situazione geopolitica così complessa come quella attuale.

State riscontrando una migliore domanda in determinati Paesi e/o settori utilizzatori?

Esportiamo solamente negli altri Paesi dell'Ue-27 e abbiamo riscontrato una domanda debole un po' dappertutto: nessun Paese si è distinto per vivacità. Sicuramente, più di tutti ha sofferto e sta soffrendo la Germania. Quanto ai settori utilizzatori, il nostro settore di sbocco è essenzialmente quello delle costruzioni, nel quale vediamo un momento di sofferenza, di respiro dopo la stagione dei bonus che hanno drogato la domanda, non solo in Italia.

Oltre che della scarsa domanda e dell'andamento dei prezzi dei coils, le quotazioni dei tubi stanno risentendo anche di altri fattori?

Pesa l'elevata offerta dovuta in parte alle importazioni dell'estero. Ritengo che questo sia un tema da affrontare: come presidente del settore Tubi gas e acqua di Federacciai, ci tengo a sottolineare che anche a livello europeo

servirebbe che i produttori trovassero una soluzione a questo fenomeno. Nonostante dazi e Salvaguardia, i volumi di importazione restano infatti elevati e sono la causa distorsioni di mercato a danno dei produttori europei.

Avete siglato nel recente passato un contratto con un fornitore di acciaio green per assicurarvi l'approvvigionamento di materie prime a ridotte emissioni di CO₂. State valutando altre partnership dello stesso tipo?

Sì, in quanto quello dell'acciaio green è un tema che ci sta a cuore e nel quale crediamo veramente. Consapevoli del fatto che produrre da coils "verdi" significa avere un impatto di CO₂ inferiore di oltre il 50% rispetto a quello legato ai coils tradizionali, stiamo sviluppando sempre di più questa strategia, sia con fornitori (in primis di acciaio italiano) sia con clienti sempre più sensibili a questa tematica. I fornitori sono molto più preparati sotto questo punto di vista; pertanto, vorremmo contribuire a sensibilizzare i grandi clienti installatori nel settore delle costruzioni a utilizzare questo tipo di prodotto.



A.D. Tubi Inossidabili investe in diversificazione e sostenibilità

Il sales director Cristian Degano: «Puntiamo ad ampliare la nostra presenza nel mondo e a sviluppare nuovi settori»

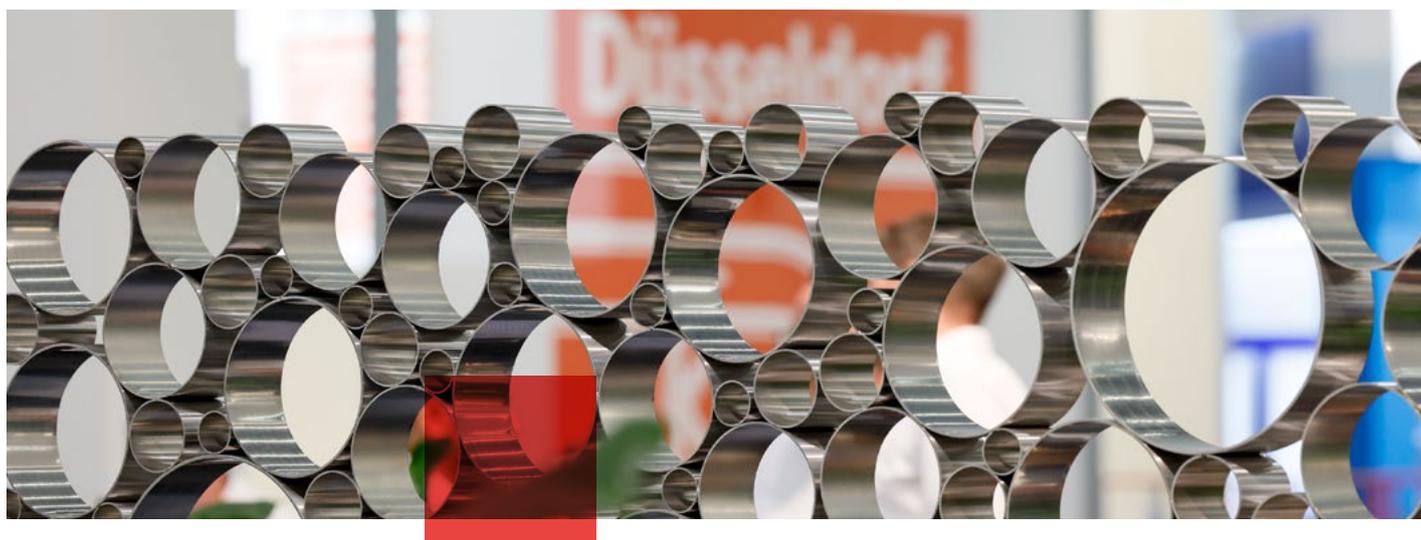
Diversificazione, investimenti tecnologici, rafforzamento dello staff commerciale. Questi i principali driver su cui sta puntando A.D. Tubi Inossidabili per affrontare le sfide di un contesto internazionale sempre più impervio. «Lavoro in A.D. Tubi dal settembre del 1998 e dalla pandemia di Covid in avanti non c'è stata più alcuna certezza», ha detto a siderweb Cristian Degano, direttore commerciale, dal Tube 2024 di Düsseldorf (il primo da sinistra nell'immagine

di gruppo).

L'azienda fondata nel 1997 e specializzata nella produzione di tubi saldati in acciaio inossidabile, 6 Moly, duplex, acciaio superferritico, leghe di nichel e titanio, è presente soprattutto nei settori oil & gas, power generation e fire & security. Comparti nei quali la domanda è apparsa dall'inizio dell'anno «debole e altalenante», come ha spiegato Degano. Stanno pesando molto alcuni fattori geopolitici, come la guerra in

Ucraina e la situazione in Medio Oriente. «La crisi nel Mar Rosso ha fatto sì che i tempi per spedire in Asia si allungassero anche di un mese». C'è poi in generale una situazione di incertezza della domanda, dovuta sia alle crisi geopolitiche sia alla congiuntura economica. «Non si stanno facendo grossi investimenti di capitale; vengono rimandati, soprattutto in Europa, dove c'è molta manutenzione degli impianti esistenti ma poche sostituzioni», ha aggiunto.





Oltre che a Casnate con Bernate (Co), A.D. Tubi Inossidabili possiede uno stabilimento produttivo anche negli Stati Uniti, nel North Carolina. «Il mercato statunitense rappresenta un po' un'eccezione in questo momento: qui stiamo vedendo un incremento significativo dei nuovi progetti legati al nucleare. Si tratta di specifiche impegnative e dunque la concorrenza è limitata, il che è positivo», ha rimarcato Degano. Nucleare a parte, «anche negli Usa, un mercato che è sempre stato più frizzante di quello europeo, c'è attesa, in buona parte a causa delle elezioni presidenziali. Lo stesso vale per l'India, dove le elezioni sono già in corso ma si concluderanno i primi di giugno». In questo contesto «A.D. Tubi cerca di muoversi più velocemente del mercato, anche se non è sempre facile capire che direzione prendere». «Il momento è sicuramente complicato – ha ribadito Degano –;

tuttavia, ci aiuta il fatto di fare parte da giugno dello scorso anno di un gruppo, Cardinali Holding, che comprende anche CPC Inox. Quest'ultimo, ancor prima dell'acquisizione di A.D. Tubi Inossidabili da parte di Cardinali Holding, era un nostro fornitore per diversi materiali che offriamo». Inoltre, «leghe di nichel e titanio sono specialità che creano quelle nicchie che ci permettono di restare competitivi».

A.D. Tubi Inossidabili sta investendo molto sulla diversificazione rispetto al passato, cercando sbocchi in nuovi mercati dal punto di vista sia geografico sia di prodotto. «Offriamo un semilavorato solitamente tondo, quindi non abbiamo molti prodotti in termini di categorie, però stiamo cercando di svilupparci investendo e assumendo nuovi membri dello staff commerciale per avere una forza di vendita più dinamica», ha affermato il direttore

commerciale dell'azienda.

A.D. Tubi Inossidabili sta ampliando la propria presenza in Asia, soprattutto con materiali come leghe di nichel di nicchia: «Parliamo di materiali speciali, anche molto costosi, quindi di una competizione ridotta», ha sottolineato Degano. «Quest'anno le nostre attività in Asia sono cresciute in maniera importante, arrivando a rappresentare circa il 25% del nostro fatturato. Un altro obiettivo è l'ampliamento della nostra presenza nel Centro e Sud America, ma anche in Sud Africa; insomma, puntiamo a trovare nuovi sbocchi di prodotto e a vendere tubi nei mercati che attualmente non seguiamo».

Poiché l'oil & gas, che rappresenta il core business di A.D. Tubi Inossidabili, «sta subendo una netta flessione», l'azienda sta anche cercando settori di diversa applicazione. «Abbiamo diversi

clienti, anche in Italia, ma la maggior parte dei progetti che essi seguono viene esportata in Medio Oriente, Asia, anche America a volte, e questo è il motivo per cui stiamo cercando di diversificarci», ha spiegato Degano. Il sales director ha indicato «tra le varie ipotesi in corso di valutazione, e sulle quali prenderemo una decisione entro fine anno», l'ingresso nei settori automobilistico e delle nuove tecnologie. «Il settore auto è molto difficile a causa delle sue logiche, ma in passato abbiamo servito alcune sue nicchie. Poi c'è il settore delle rinnovabili, molto promettente. In entrambi i casi si tratta di capire bene dove, come e quando potrebbe esserci bisogno dei nostri prodotti».

Infine, l'azienda sta puntando sulla sostenibilità, un tema diventato centrale negli ultimi anni, soprattutto in Europa. In quest'ottica, ha siglato da poco una partnership con Enel X affidando alla società del Gruppo Enel un'analisi della circolarità corporate e delle emissioni di gas climalteranti. L'obiettivo è avviare un percorso che porti A.D. Tubi Inossidabili ad allinearsi al trend "net zero". «Abbiamo appena terminato la fase di diagnosi energetica – ha affermato Degano –. L'intero progetto, lanciato alla fine dello scorso anno,



coprirà tre anni in totale, al termine dei quali capiremo in quale misura saremo in grado di ridurre le emissioni sia nel nostro processo interno sia in quelli di vendita e acquisto. Ci sarà l'identificazione di ciò che si può fare e si andrà ad agire di conseguenza». Lo stesso progetto è già stato avviato nel 2022 da CPC Inox. «Trattandosi del nostro principale fornitore, questo ci avvantaggia dal punto di vista sia delle sinergie sia della sostenibilità», ha sottolineato Degano. In tema di energia, A.D. Tubi Inossidabili possiede già «pannelli fotovoltaici sui tetti del capannone nel quale ci siamo trasferiti nel 2008».

Infine, l'azienda sta effettuando «altri investimenti tecnologici mirati al miglioramento dell'efficienza degli impianti e dei controlli che eseguiamo sui nostri tubi;

controlli di nuova generazione che riguardano sia il processo sia la qualità e che permettono di identificare un maggior numero di difetti nel momento stesso in cui nascono». Ancora, dal punto di vista commerciale, A.D. Tubi Inossidabili sta investendo non solo sull'ampliamento dello staff, come già accennato, ma anche sull'implementazione dalla metà di quest'anno di un CRM (Customer Relationship Management). «Questo ci permetterà di condividere in modo migliore le informazioni all'interno dell'azienda e di gestire in maniera più efficace i rapporti con i clienti, grazie al fatto di disporre di una enorme quantità di dati in tempo reale», ha concluso il direttore commerciale Cristian Degano.

ArcelorMittal ha presentato i suoi tubi "green" a Düsseldorf

La famiglia XCarb crescerà anche attraverso nappe a trama per pneumatici riciclate a Gijón

Tra gli operatori del settore siderurgico che hanno presentato le loro innovazioni al wire & Tube 2024 di Düsseldorf c'era anche il colosso mondiale ArcelorMittal, che ha illustrato le sue ultime soluzioni sia per le barre, il tondo e il filo sia per i prodotti tubolari.

Per contribuire all'attuazione del Green Deal europeo, ArcelorMittal Europe si è posta l'obiettivo di ridurre le emissioni di carbonio del 35% entro il 2030 e di diventare

"carbon neutral" a livello mondiale entro il 2050. In quest'ottica, qualche anno fa il gruppo siderurgico ha lanciato XCarb, un marchio ombrello che raggruppa tutte le attività di produzione di acciaio a basso tenore di carbonio di ArcelorMittal, oltre a iniziative più ampie e progetti di innovazione verde.

A Düsseldorf, ArcelorMittal ha presentato per la prima volta i propri tubi in acciaio a basse emissioni

di carbonio. Questa nuova soluzione, realizzata in acciaio XCarb riciclato e prodotto in modo rinnovabile, comporta fino al 75% di emissioni di CO₂ in meno.

«La nostra partecipazione al Tube significa riunire i nostri capitali strategici. Da un lato abbiamo i clienti, dall'altro i nostri sforzi e obiettivi di sostenibilità», ha spiegato a siderweb Tanja Mantere, chief executive officer di ArcelorMittal Europe - Tubular Products. «Incontriamo qui i nostri clienti,



discutiamo con loro di ciò che possiamo fare per supportare la loro attività e il loro percorso di sostenibilità. Inoltre, stiamo anche approfittando dell'incontro con i nostri produttori di macchinari per discutere insieme delle loro strategie e di cosa stanno facendo per ridurre la loro impronta carbonica», ha aggiunto la CEO.

Dai tubi strutturali a quelli saldati di precisione, passando per uno stabilimento dedicato ai tubi senza saldatura, la vasta gamma di tubi di ArcelorMittal offre soluzioni per diversi settori industriali quali edilizia, automotive, agricoltura, viticoltura, solare, mobili per ufficio, radiatori e oil & gas.

Già oggi, il gruppo siderurgico offre anche soluzioni riciclate e prodotte in modo rinnovabile per settori che richiedono barre spe-

ciali di qualità (SBQ), come l'industria automobilistica, contribuendo alla loro decarbonizzazione. Ma la famiglia XCarb sta crescendo ulteriormente. ArcelorMittal ha annunciato che tele in cavo d'acciaio per pneumatici, riciclate e prodotte in modo rinnovabile, saranno disponibili a breve presso lo stabilimento di Gijón, in Spagna, sulla base di un processo di produzione tramite forno elettrico (EAF). Il processo di pre-omologazione inizierà quest'anno.

Nel frattempo, WireSolutions, la divisione di ArcelorMittal che si occupa di trafilatura, ha presentato un'ampia gamma di prodotti in acciaio a basse emissioni di carbonio, in grado di soddisfare diverse esigenze, tra cui elementi di fissaggio per finestre, funi metalliche, bracci tergitristallo, fili per armatura di cavi, materiali di

qualità per stampaggio a freddo, fibre d'acciaio, barre in acciaio lucido, recinzioni e chiodi. Una delle innovazioni più recenti è l'introduzione di una nuova generazione di acciai automatici, denominata 3eCut, che vanta proprietà meccaniche equivalenti alla qualità standard IISMnPb30. Questa soluzione, ha spiegato ArcelorMittal, offre importanti vantaggi in termini di emissioni di CO₂, in quanto la lavorazione richiede il 30% in meno di energia. Inoltre, comporta vantaggi economici, sempre per via della minor quantità di energia necessaria, ma anche grazie all'estensione della durata di vita degli utensili da taglio.

ArcelorMittal ha sottolineato infine il proprio impegno nel controllo della qualità. Ne è un esempio il recente investimento presso ArcelorMittal Dortmund in una nuova linea di controllo a ultrasuoni. Con essa, il produttore intende migliorare le capacità di controllo delle barre in acciaio lucido affinché queste soddisfino i sempre più stringenti requisiti del comparto automotive.



Arvedi lancia il nuovo brand T-ZERO

Iniziata la commercializzazione dei tubi saldati marchiati "carbon neutral"

Arvedi si è presentato al Tube di Düsseldorf con un'anteprima dedicata proprio ai tubi in acciaio. Ne abbiamo parlato con Pierluigi Pegorari, CEO di Arvedi Tubi Acciaio (ATA).

Con quali novità vi siete presentati al Tube 2024?

Abbiamo portato un'anteprima di T-ZERO, il nuovo brand dedicato alla nostra linea di tubi saldati carbon neutral di derivazione diretta dai prodotti ARVZERO, che

abbiamo già presentato al mercato un paio d'anni fa. Abbiamo consolidato ARVZERO e ora vogliamo applicare la medesima filosofia anche ai prodotti derivati, per poter offrire un'intera filiera di prodotti carbon neutral. Per il tubo il processo ha già terminato la fase di audit e abbiamo iniziato la commercializzazione, rilevando un interesse crescente dei nostri clienti. Stiamo già lavorando anche sui prodotti di Metalfer, per cui con "ZERO" andremo a iden-

tificare l'intera filiera di acciaio sostenibile del gruppo Arvedi. Contiamo di poter presentare ufficialmente il progetto, con un evento dedicato, nelle prossime settimane, in maniera da illustrare con la massima chiarezza le soluzioni proposte; non vogliamo lasciare zone d'ombra e fare tutto nella massima trasparenza. Quanto alla fiera in sé, la sensazione è che il numero di visitatori sia in calo, ma gli incontri sono stati sicuramente di qualità per le





tematiche discusse e il livello degli interlocutori.

La fase di mercato resta complicata. Qual è il sentiment?

Il mercato sta vivendo un periodo prolungato di compressione dei margini e di calo della domanda; calo che abbiamo riscontrato anche noi e che abbiamo affrontato semplicemente adeguando l'offerta alla domanda. È una fase in cui si deve avere grande responsabilità nei confronti dei nostri clienti. Ritengo che il Q2 sarà un periodo di transizione e le di-

rezioni chiare di domanda e materie prime si vedranno solo nelle prossime settimane. È evidente che la congiuntura non ottimale crei una cappa di incertezza e freni gli investimenti, ma si stanno delineando discrete prospettive di recupero a breve.

Oltre alle iniziative green già citate, dobbiamo aspettarci altro sul fronte degli investimenti?

Arvedi Tubi Acciaio nel 2023/2024 completerà importanti investimenti in ammodernamento degli impianti e in ampliamento dell'of-

ferta di prodotto. Il tutto senza aumentare la capacità produttiva, ma migliorando efficienza e qualità.

ASO H&P: mercato ancora attendista

Dallo stand al wire 2024 i dettagli del progetto di espansione in India

Un nuovo stabilimento produttivo nella città di Pune, in India. È l'investimento più importante su cui si sta concentrando ASO H&P, tra i principali player mondiali nel campo della barra e del tubo in acciaio cromato.

«Vogliamo cogliere le opportunità di espansione che quel mercato sta esprimendo – ha spiegato il direttore generale, Silvio Cervi –:

nei nostri end market di riferimento, ci si attende una crescita di almeno il 10% annuo per i prossimi 5-8 anni».

Oggi la capacità produttiva installata di ASO H&P è pari a 90mila tonnellate (di cui 25mila in Italia, la parte restante in Romania). Il nuovo stabilimento in India avrà una capacità a pieno regime di circa 20mila tonnellate

l'anno che, dopo la partenza attesa a novembre 2024, dovrebbe essere raggiunta a fine 2025/ primo semestre 2026. «Questa è una prima fase – ha sottolineato Cervi –. Poi, in funzione di ciò che esprimerà il mercato, valuteremo ulteriori step successivi».

E sul mercato: «Permane la pressione sui prezzi, che fa soffrire i margini».

GUARDA IL VIDEO SU YOUTUBE

[Clicca qui](#)



BLM Group: spinta all'integrazione di processo e di gestione

Domanda in leggera frenata dopo il boom del post Covid, ma l'anno sarà di lieve crescita

BLM Group, il gruppo che progetta, costruisce e digitalizza impianti per la lavorazione di tubo, filo e lamiera con oltre mille dipendenti, punta a chiudere il 2024 con un fatturato in crescita di circa il 5% rispetto ai 478 milioni di euro

del 2023. Nonostante il leggero rallentamento della domanda seguito al picco del post-Covid, infatti, le prospettive in alcuni mercati sono positive.

E si continua a puntare sull'innovazione: negli ultimi 3 anni, il 45%

del fatturato è stato generato da macchine recentemente sviluppate; il 7,5% del giro d'affari viene reinvestito in ricerca e sviluppo.

Ne abbiamo parlato al Tube con il direttore vendite, Maurizio Toselli.

GUARDA IL VIDEO SU YOUTUBE

[Clicca qui](#)



Feralpi: 2024 anno importante per completare gli investimenti

Pasini: «Grande attesa per le elezioni europee. L'Ue si deve occupare dei problemi della manifattura»

Il presidente del Gruppo Feralpi, Giuseppe Pasini, racconta a si-derweb il sentiment di mercato raccolto all'edizione 2024 del wire di Düsseldorf, sottolineando come l'anno sarà particolarmente «impegnativo» per il completamento del piano di investimenti in corso sia in Italia che in Germania.

GUARDA IL VIDEO SU YOUTUBE

[Clicca qui](#)



Antonio Marcegaglia: un rimbalzo dei prezzi non è inverosimile

L'analisi della congiuntura di mercato dal Tube di Düsseldorf

«Possibile aspettarsi un rialzo dei prezzi». Lo ha detto a siderweb, a margine del Tube 2024 di Düsseldorf, Antonio Marcegaglia, incontrato durante la cinque giorni tedesca che ha fornito diversi spunti di confronto.

Presidente Marcegaglia, che spunti arrivano dal mercato? Dopo questa lunga discesa siamo vicini al punto di rimbalzo?

Il mercato resta difficile da leggere. Se guardiamo al primo tri-

mestre dell'anno, in termini di spedizioni credo che lo si possa tranquillamente definire "discreto". Il fatto è che ci troviamo a confrontarlo con un primo trimestre 2023 che invece era stato ro-busto e quindi evidenzia gap percentuali che lo fanno sembrare più negativo di quanto realmente non sia stato. Per cui in valore assoluto le spedizioni non sono state male. Marzo è forse il mese in cui i cali si sono fatti sentire di più. Vorrei inoltre aggiungere che,

se andiamo ad analizzare anche nel concreto i prezzi di vendita, l'oscillazione del trimestre è molto inferiore rispetto a quelli annunciati sul mercato. Si sono viste per lo più operazioni virtuali, dato che nel terzo mese dell'anno si è sia offerto che venduto poco. I dati ci dicono che il mercato risulta più stabile di quanto invece abbiamo percepito. Credo che il sentiment di rallentamento sia stato amplificato da un destoccaggio che si è verificato non solo in Italia ma



anche qui in Germania, elemento che quindi ha portato la domanda apparente ad essere inferiore a quella reale. Il tutto chiaramente in un contesto di economia timida. Alla luce di questo, mi aspetto che già nel secondo trimestre dell'anno si verifichi un riallineamento tra le componenti reale e apparente della domanda. Una dinamica che, in parte, è stata confermata in questi giorni da un maggior interesse all'acquisto nel Sud Europa. Un altro elemento che fa pensare a un imminente cambio di trend è il fatto che il prezzo internazionale ha fermato la propria discesa, al punto che sulle proposte di acquisto vengono richiesti leggeri aumenti in termini di dollari. Il tasso di cambio attuale inoltre potrebbe far sì che diventino significativi incrementi di prezzo in euro. Questa evidenza che lo spread tra prezzo internazionale ed europeo si è ridotto. Pertanto, se consideriamo

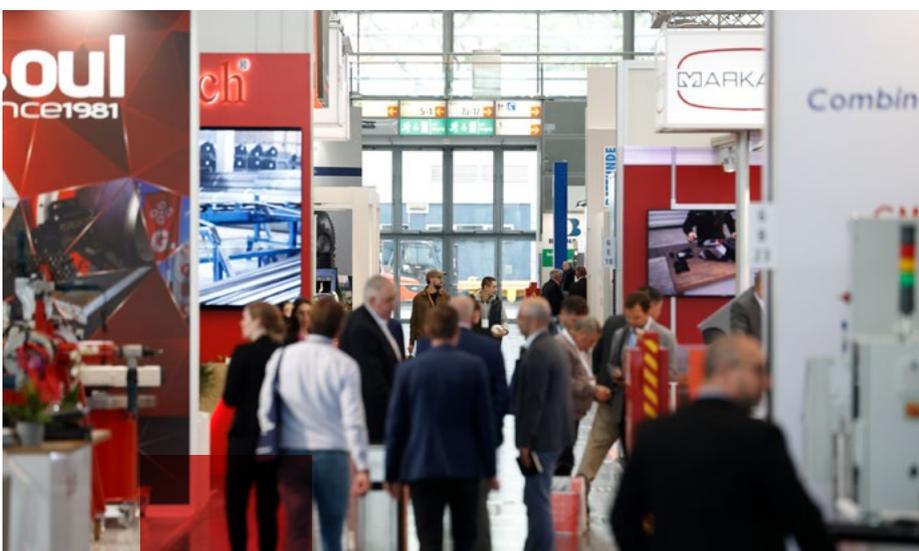


lead time, Salvaguardia e dazi antidumping, richieste di pagamento cash, oggi le importazioni risultano sicuramente meno interessanti. Un quadro complessivo, come dicevo, che non rende inverosimile aspettarsi un rimbalzo dei prezzi.

Dopo questi primi mesi, che giudizio dà del CBAM?

Ritengo il CBAM una tassa complessa nella sua applicazione, quindi, l'ho già detto altre volte,

la definisco "pericolosa". Pericolosa nel senso di potenzialmente distorsiva delle catene del valore. Il CBAM nasce come imposta di compensazione per i maggiori costi che l'industria siderurgica ha sostenuto e dovrà sostenere nel processo di decarbonizzazione, e con la progressiva cancellazione delle quote di emissione gratuite. Ora bisognerà vedere se, alla luce delle nuove elezioni europee, la politica ambientale attuale verrà confermata o meno. Non tanto per quanto riguarda l'impostazione che è largamente condivisa, quanto per i tempi e le modalità di transizione. In questo contesto si dovrà capire se anche il CBAM non subirà modifiche, mantenendo la sua vocazione compensativa e non diventando un nuovo strumento di difesa commerciale anche da quei produttori esteri che hanno deciso di seguire la





strada indicata dall'Ue. Inoltre, se continuerà ad applicarsi solo ai prodotti base e di prima trasformazione, non è da escludere che l'import si concentrerà sui beni derivati, andando ulteriormente a penalizzare la produzione europea. Per cui ritengo che la valutazione delle possibili distorsioni nella supply chain legate al CBAM sia un tema da affrontare con estrema decisione.

Avete in programma nuovi investimenti o siete in fase di consolidamento?

Sul fronte investimenti, siamo in una fase di consolidamento delle nuove realtà integrate poco più di un anno fa a partire dall'acciaieria di Sheffield; dall'investimento per i tubi energia nello stabilimen-

to di Gazoldo degli Ippoliti (Mn); al rafforzamento della produzione e al miglioramento logistico dello stabilimento di San Giorgio di Nogaro (Ud). Non nascondo che ci siano altri progetti per rafforzare la crescita anche per vie esterne, ma al momento è prematuro parlarne.

Come giudica questo Tube 2024? Avete portato qualche novità in fiera?

Ritengo che la fiera abbia avuto un buon successo, almeno per quanto abbiamo riscontrato come Marcegaglia. Non solo come movimento ma anche come voglia di riprendere il confronto, forse proprio per il contesto di mercato difficile da leggere e con incertezze che rappresen-

tano una costante di questo periodo storico. Sicuramente avere uno scambio di opinioni così ampio e internazionale in pochi giorni è sempre molto utile nel ponderare le scelte da intraprendere. Tra le novità che abbiamo presentato in fiera, anche se novità lo è solo in parte, c'è Cromatica, la stampa digitale continua su acciaio che coniuga creatività e sostenibilità. Un prodotto dai larghi impieghi anche per le proprietà di resistenza alla corrosione che garantiamo. E dalla massima versatilità sia per soluzioni base, di uso domestico, sia per l'arredo esterno, con grandissime potenzialità anche nel campo del design, con molte ancora da scoprire.

ORI Martin, in estate arriva il nuovo forno

Il produttore pronto ad aggiornare gli impianti per ridurre le emissioni di CO₂

Intervista doppia ai vertici di ORI Martin nei padiglioni del wire 2024 di Düsseldorf. A rispondere alle domande di siderweb sono stati il vicepresidente del gruppo, Giovanni Marinoni Martin, e il consigliere delegato, Roberto de Miranda.

Come sta andando il rilancio della nuova realtà acquisita, PrimoTecs di Villar Perosa?

Marinoni Martin: Abbiamo avviato un piano di interventi, perché il sito va rivisto sia sul piano de-

gli impianti, un po' datati, sia sul piano dell'organizzazione interna. Per quanto riguarda la qualità e la gamma dei prodotti, questa nuova realtà ci fa avvicinare ulteriormente al cliente finale. Una vicinanza che si traduce nella raccolta di informazioni e sollecitazioni che possono essere in grado di farci fare un ulteriore passo di crescita sul fronte qualitativo nel passaggio tra metallurgia primaria e meccanica. È un percorso che abbiamo già affrontato con l'integrazione di Sapes, dove

l'aver sviluppato e omologato acciai dedicati alle attività della controllata ci ha permesso di migliorare l'offerta anche per i nostri clienti "standard" e questo ha creato valore per tutto il gruppo.

Dagli incontri in fiera, sono emersi spunti sul possibile sviluppo della congiuntura di mercato?

de Miranda: Nonostante il momento complicato sul fronte del mercato, dobbiamo sforzarci di essere ottimisti. A livello di volu-





mi la situazione si può definire discreta, non si può dire che la domanda sia ridotta a zero. Quel che sta mancando ora sono le marginalità. E il problema dei margini non è legato solo alla nostra filiera, ma - per quel che abbiamo raccolto in fiera - è trasversale. In questo momento gli impianti stanno girando ma per lo più si coprono i costi; il valore che si riesce a ricavare dalla produzione in questa fase è veramente risicato. Questo perché il valore dei finiti è sceso molto di più rispetto a quanto siano scesi realmente i costi. Il rottame resta in tensione, e l'energia, anche se è scesa rispetto ai picchi, si mantiene su valori ancora elevati in relazione al prezzo di vendita. Questa situazione sta facendo pensare a molte aziende, che fanno prodotti più commodity rispetto ai nostri, di guardare a possibili extra fermate di qualche giorno durante il ponte del 25 aprile-1° maggio. Questa situazione di scarsa marginalità non aiuta aziende capital

intensive come le nostre a ripagare gli ingenti investimenti che stiamo affrontando.

Proprio sul fronte degli investimenti cosa avete in cantiere?

de Miranda: Quest'estate sostituirò l'intero forno, fermando l'acciaieria almeno per quattro settimane. È un investimento molto importante che va anche nella direzione della sostenibilità, dal momento che a regime ci permetterà di avere minor consumo di energia, quindi minori emissioni indirette e un maggior controllo su quelle dirette per ottimizzare il rapporto tra CO₂ emessa e tonnellata di acciaio prodotta. E questo ci consentirà di raggiungere target importanti sul fronte ambientale.

Marinoni Martin: Ormai il settore ha imparato la lezione di continuare a investire anche in momenti meno felici per poi farsi trovare pronto nel momento in cui il mercato inverte la tendenza.

Come giudicate questa edizione 2024 del wire?

de Miranda: Per noi è sicuramente la fiera più importante come prodotto di riferimento. Abbiamo registrato molta affluenza e visto tante presenze da Cina e Turchia, tutti i nostri clienti principali sono passati, e rispetto alle scorse edizioni mi permetto di dire che ci sono stati anche meno perditempo. Oltre che per sviluppare le relazioni con i clienti, per un'azienda strutturata come la nostra la fiera viene vista anche come un'occasione di fare team building con le nostre filiali e agenti esteri.

Marinoni Martin: La fiera è un'occasione per presentare anche le novità che ci riguardano, come ad esempio la già citata nuova acquisizione della PrimoTecs e la nuova gamma di prodotti che ci permette di offrire. Diversi clienti storici hanno voluto approfondire le produzioni del nuovo sito e non si esclude che possano diventare nuove forniture. Tanti clienti, quindi, oltre a quelli del comparto barra, potranno completare l'ordine inserendo anche una buona componente di stampato.

Nell'immagine da sinistra: Roberto Uggero e Carolina de Miranda; Giovanni Marinoni Martin; Enrico Pandolfo e Andrea Agnelli.

Polytec: nuova sede e innovazioni

Bazzoli: «A Calvagese un centro di formazione, progetti speciali e prodotti di serie»

Un'isola robotizzata per l'esecuzione automatica del taglio e prelievo provino, e le relative analisi dimensionali, sulla placca di raffreddamento del laminatoio o in colata continua. È il PolyTEST, il sistema che Polytec (il system integrator di BM Group) ha pre-

sentato nei giorni scorsi al wire & Tube di Düsseldorf e brevettato.

«Lo abbiamo collaudato in azienda e lo installeremo nei prossimi mesi» ha spiegato il direttore commerciale di Polytec, Omar Bazzoli. Il sistema permette di accorciare a circa 20 secondi la

pausa di laminazione, a fronte dei 120 o più richiesti per l'operazione manuale, facendo guadagnare 300 ore di produzione l'anno.

Non è l'unica novità con la quale Polytec si è presentata in fiera. Tra queste, c'è anche quella di una nuova sede nel Bresciano.

GUARDA IL VIDEO SU YOUTUBE

[Clicca qui](#)



Eusider e Profiltubi: Q1 discreto, ma incognite sulla domanda

Dal Tube le voci di Giacomino Anghileri e Giorgio Frigerio

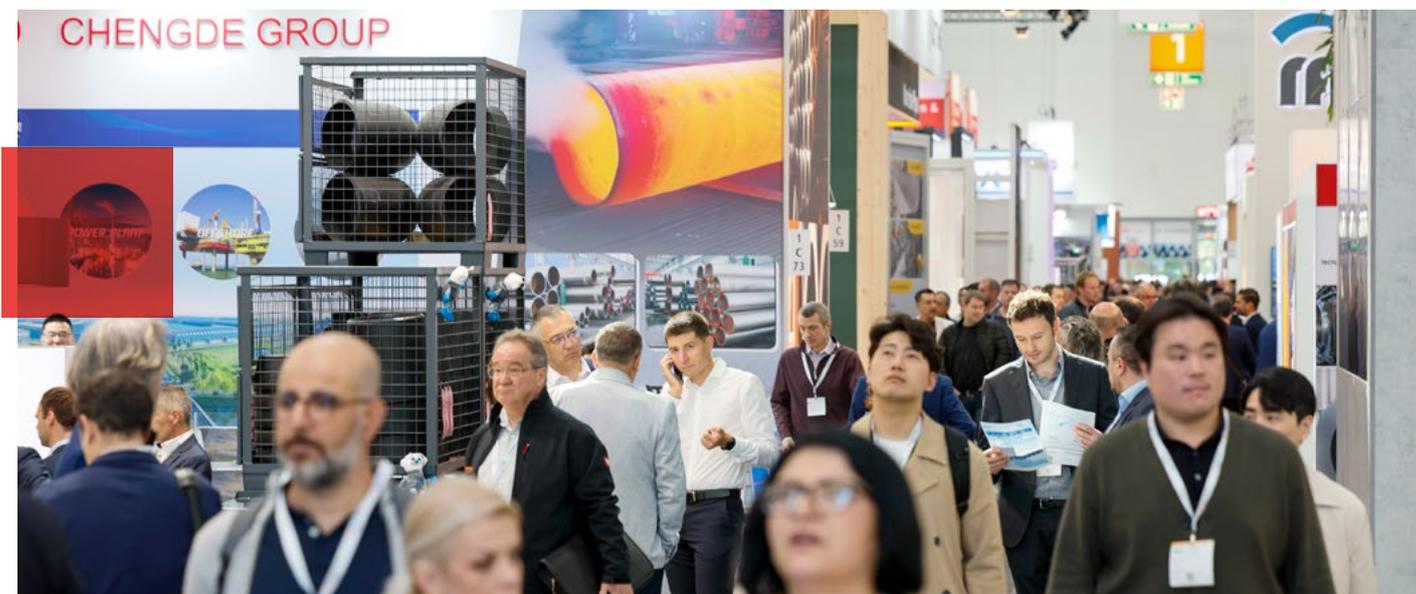
Ci sono matrimoni che sembrano essere dettati dal destino. È il caso di Eusider e Profiltubi: quando ancora l'acquisizione del produttore di tubi da parte del centro servizi era solo un'ipotesi, i due hanno prenotato stand affiancati al Tube 2024. Dove, visti i successivi sviluppi, si sono presentati come un'unica realtà. A Düsseldorf abbiamo quindi chiesto un commento sull'operazione al CEO di Eusider Giacomino Anghileri e all'amministratore delegato di

Profiltubi Giorgio Frigerio.

«Partecipiamo a questa fiera da diversi anni - ha spiegato Anghileri -, ma sicuramente presentarsi qui integrati con Profiltubi la rende ancor più strategica rispetto al passato. Con questa nuova realtà, la nostra presenza nel mercato dei tubi aumenta significativamente e quindi riteniamo che sia un mercato in cui possiamo sicuramente crescere anche a livello europeo. Questi primi mesi insieme hanno confermato la bon-

tà dell'operazione, nonostante il momento di mercato sia particolarmente complicato. Dopo un gennaio e febbraio discreti, abbiamo assistito a un'attesa contrazione dei volumi, che però ha inciso anche sulla marginalità per il repentino calo delle quotazioni, soprattutto da parte dei produttori esteri. Speriamo arrivino segnali decisi di una frenata, anche perché sappiamo che i clienti tendono a ritardare gli acquisti finché vedono cali di prezzo. Re-





sta comunque il fatto che senza una reale ripresa della domanda difficilmente il trend potrà cambiare in maniera strutturale». Per Anghileri il mese in corso, con i suoi giorni festivi, non aiuterà sul fronte della ripresa, rimandando il tema probabilmente a maggio.

Tornando su Pofiltubi, alle parole positive del nuovo azionista hanno fatto seguito quelle del management, come ha riassunto l'amministratore delegato della società. «Tutto il nostro team era conscio che l'operazione con Auctus sarebbe stata a termine; forse non ci si aspettava termini così stretti. Anche la due diligence con Eusider è stata più veloce del preventivato e questo è sicuramente positivo. Così come in maniera positiva è stata accolta l'intera operazione, forse perché l'idea di rientrare in un progetto di sviluppo industriale, piuttosto che finanzia-

rio, è stato accolto molto bene a tutti i livelli nell'azienda. Ora stiamo affrontando un grande lavoro di confronto per apprendere gli uni dagli altri le migliori pratiche possibili per arrivare a un assetto comune. Anche il rimettersi in discussione è stato visto come un elemento stimolante. Il mercato ha ben accolto l'operazione, dal momento che l'idea di rientrare in un gruppo industriale solido trasmette maggiore sicurezza sulle forniture anche ai clienti a valle. Sul fronte del mercato, la nostra peculiarità di viaggiare con un orizzonte normalmente corto in queste fasi complesse ci aiuta, nonostante non nascondo che vivere dell'immediatezza risultati faticoso. Pertanto, il primo trimestre è stato più che accettabile, nonostante febbraio e marzo siano stati mesi complicati. Sicuramente anche questo cambiamento a livello societario ci ha dato mag-

giori stimoli per superare al meglio anche questa fase di stasi».

In qualità di cliente storico, Eusider si è anche auspicato la possibile soluzione della vertenza Acciaierie d'Italia, il cui calo di produzione rispetto anche solo alle medie dell'ultimo biennio sta influenzando in maniera importante sulle possibilità di approvvigionamento.

In chiusura Anghileri ha anche confermato il rispetto della timetable della messa in opera del sito di Ostiglia (Mn), dove si stanno trasferendo le sedi di cinque società del gruppo. «Oggi abbiamo completato circa l'80% dei trasferimenti e ci aspettiamo di arrivare al 100% entro settembre. Le sinergie di poter servire i clienti con un solo camion multiprodotto si stanno già facendo sentire, per cui siamo molto soddisfatti».

Acciaierie sempre più attente alla carbon footprint

Lucci (Rina): «Dimostrare di avere una produzione di acciaio green è diventato un obbligo»

Nuovi prodotti e congiuntura di mercato, ma anche la sostenibilità è stata protagonista al wire & Tube di Düsseldorf. Per capire meglio lo stato di crescita del comparto siderurgico italiano, siderweb ha chiesto un outlook ad Antonio Lucci, senior business development manager di Rina, presente in fiera per consegnare certificati green a diverse aziende presenti.

«Il mercato sta diventando sempre più competitivo. Dimostrare di avere una produzione di acciaio green è diventato un obbligo – ha spiegato Lucci -. Gli sforzi delle acciaierie italiane sono sempre virtuosi, perché da sempre hanno prestato grande attenzione ai consumi energetici, oltre al fatto che realizzano un prodotto completamente riciclabile. Nonostante questi elementi virtuosi, il settore ha comunque ancora delle

emissioni che vanno tenute sotto controllo. E dopo gli accordi di Parigi e i vari statement a livello comunitario, bisogna impegnarsi ancora di più».

Una sfida, quella al miglioramento continuo, che le realtà italiane attive soprattutto nella produzione e trasformazione paiono aver ormai accolto pienamente.

«Molte acciaierie, tra le 60 a forno





elettrico italiane, si stanno impegnando per quantificare quanto sia la carbon footprint aziendale. Un primo e fondamentale passaggio per valutare poi i passi successivi. Ci sono già degli standard di certificazione per questo indicatore. Resta il fatto che l'argomento CO₂ resta molto legato alla fonte energetica. Proprio per questo - ha chiarito Lucci - le acciaierie sono sempre più attente all'energia, anche se questo non

deve diventare un'area di business. Capire come si svilupperà il mercato energetico aiuta a capire l'evoluzione delle emissioni di CO₂. Per questo avere delle competenze interne aiuta a fare le scelte migliori, e questo apre all'inserimento di nuove figure professionali dedicate negli organici».

Riveco Generalsider, l'oil & gas conferma la ripresa

Portafoglio ordini quasi saturo per i prodotti rivestiti dell'azienda italiana

Ottimismo. È quanto si respira per il comparto oil & gas al Tube di Düsseldorf, secondo Rodolfo Paolicchi (a destra nell'immagine) e Giovanni Gissi (a sinistra nell'immagine), rispettivamente sales and planning director e safety and environment general director di Riveco Generalsider.

«Questa edizione 2024 del Tube è sicuramente più vivace rispetto a quella sottotono di due anni fa – ha spiegato Paolicchi –. C'è

molta più gente che ha voglia di conoscere quali novità vengono proposte, di investire e di capire quali possibili evoluzioni avrà il mercato nei prossimi anni. Per cui abbiamo riscontrato un sentimento positivo, a cui ci accodiamo. Per quanto riguarda il nostro mercato di riferimento, ovvero l'oil & gas, abbiamo un buon carico d'ordini dopo la grande ripresa che il settore ha avuto negli ultimi due anni. Oltre ai prodotti per il trasporto di acqua, abbiamo

già disponibili soluzioni per il trasporto di idrogeno, su cui abbiamo stabilito dei contratti quadro con i clienti. A questo si aggiunge il business del coating, quindi del rivestimento che ci permette di differenziarci rispetto alla concorrenza. Un settore che ci sta dando soddisfazione, dato che le nostre linee di rivestimenti hanno già saturi i carichi di lavoro per l'intero 2024 e stiamo chiudendo quelli per il primo trimestre del 2025. Devo dire che la scelta di posi-





zionarci su mercati meno ambiti come quello dell'est Europa ora ci sta premiando sia per volumi che per marginalità».

Un portafoglio ordini piuttosto ricco che permette di reinvestire i guadagni e continuare a crescere: «Direi che anche sul fronte degli investimenti le scelte fatte negli ultimi anni hanno ripagato come auspicavamo – ha aggiunto Gissi -. Abbiamo acquistato linee di finitura per i diametri medio-piccoli e anche per diametri grandi; abbiamo acquistato una macchina per il taglio coils già predisposta per la nuova linea di

formatura che una volta ultimata dovrebbe poter lavorare fino a 24 pollici di diametro. Lavoreremo principalmente sul tubo tondo, migliorando gli spessori, ma anche su tubi quadri e rettangoli con spessori importanti. Pensiamo di completare l'installazione a ridosso delle ferie estive e avviare un collaudo "serio" per la seconda metà dell'anno. Quindi amplieremo la gamma in maniera importante, con prodotti che possiamo già rivestire sia nello stabilimento di Chieti che in quello di Larino. Inoltre, servirà la certificazione anche del nuovo impianto prima di poter andare a regime e vede-

re i risultati sui volumi processati. Comunque ci aspettiamo si possano ottenere risultati significativi soprattutto per le commesse relative alle condotte offshore ad appesantimento cementizio».

Acciaio verde, Saarstahl: «Vogliamo fornirlo prima del 2028»

Il CCO Daniël Nicolaas van der Hout: «I nostri clienti non possono aspettare»

Dopo un anno molto complicato, il produttore tedesco Saarstahl è tornato a registrare negli ultimi mesi segnali incoraggianti dal mercato in termini di domanda. «Il 2023 è stato un anno molto difficile per i prodotti lunghi e, di conseguenza, per Saarstahl – ha spiegato a siderweb dal wire 2024 il chief commercial officer del gruppo, Daniël Nicolaas van der Hout –. Di conseguenza, i risultati non sono stati buoni». Tuttavia, «alla fine del 2023 abbiamo

iniziato ad assistere a un aumento della domanda, da parte di clienti sia vecchi che nuovi, che ci ha permesso di essere più attivi e di registrare un aumento degli ordini».

Mentre il settore abitativo e quello delle infrastrutture restano in sofferenza, così come i produttori OEM, i comparti delle ferrovie e dell'auto stanno mostrando buone performance. «L'automotive è il segmento industriale più

importante per Saarstahl e fortunatamente sta andando meglio rispetto allo scorso anno» ha affermato van der Hout. Per il CCO «doveva succedere, perché avevamo raggiunto livelli troppo bassi sia di vendite che di prezzi». Il primo trimestre del 2024 è stato quindi positivo per il produttore tedesco, grazie agli ordini raccolti nei mesi precedenti: «Abbiamo avuto un buon inizio in termini di volumi – ha sottolineato van der Hout –. Quanto ai prezzi, riteniamo



siano ancora troppo bassi e che debbano quindi crescere. Molto dipende però anche dall'andamento delle materie prime: alla fine del 2023, le quotazioni del minerale di ferro, del rottame e del coking coal erano molto alte, ma sono diminuite nei primi mesi di quest'anno a causa della debolezza del mercato cinese. Nelle ultime settimane, il prezzo del minerale di ferro si è dapprima stabilizzato e poi è aumentato, pertanto sembra che il punto più basso sia già stato raggiunto. C'è ottimismo per il terzo e il quarto trimestre e speriamo quindi di vedere prezzi più alti anche per i prodotti finiti. Ne abbiamo assolutamente bisogno, considerato che i costi, in particolare energetici, sono ancora molto alti». Hanno pesato negli ultimi mesi anche le diverse crisi geopolitiche: «Il blocco del Mar Rosso ha reso i trasporti più costosi e questo ha influito sia sugli arrivi sia sulle nostre spedizioni. Ora temiamo tutti un'esplosione dei prezzi del petrolio a causa delle tensioni tra Israele e Iran. L'inflazione continua ad essere elevata e questo si ripercuote sull'andamento del settore delle costruzioni. Forse la Bce ridurrà i tassi entro la fine di quest'anno e se così fosse potrebbero riprendere gli investimenti. Qualsiasi impatto positivo

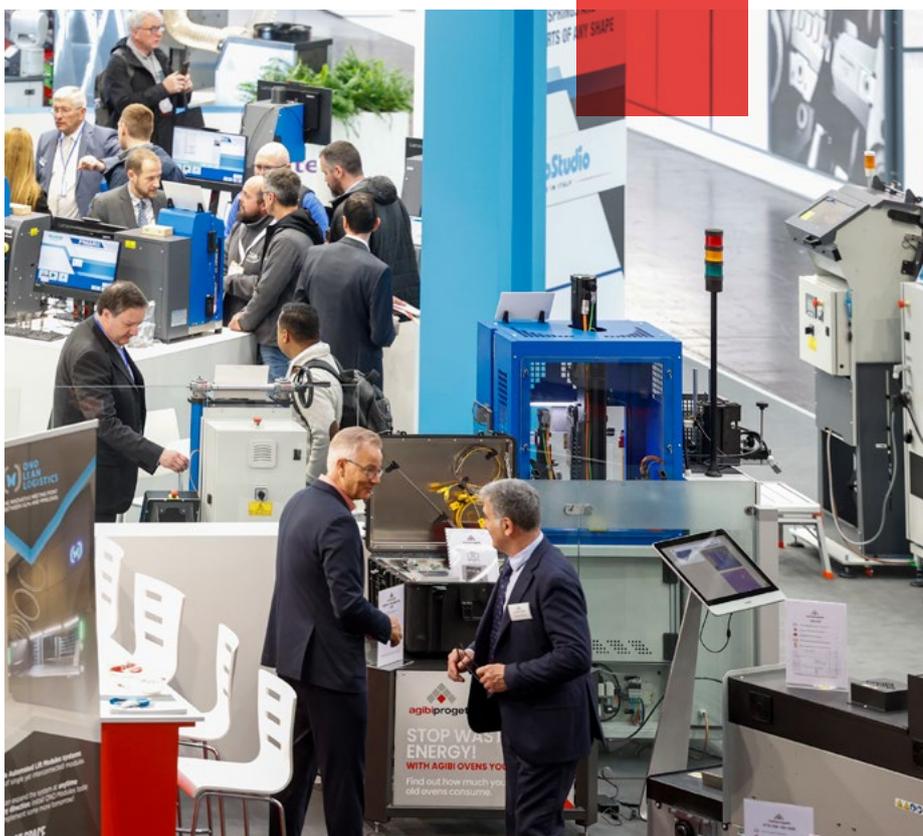


si vedrà però soltanto nel 2025».

Saarstahl fornisce acciai trafilati, per molle, nappe a trama per pneumatici, vite e bulloni, acciai automatici, barre speciali di qualità (SBQ). «Vogliamo collocarci nella fascia alta del mercato, ci stiamo allontanando dalle qualità di base – ha affermato il CCO dell'azienda –. Come Saarstahl abbiamo una capacità produttiva piuttosto elevata, ma cerchiamo di concentrarci sui prodotti a maggior valore aggiunto, oltre che su servizi speciali, anche a livello logistico. Anche la digitalizzazione è un tema importante, sul quale abbiamo già riscontrato ampia soddisfazione da parte dei clienti».

In primo piano, come per la maggior parte dei produttori europei,

c'è anche il tema della sostenibilità. Il gruppo SHS – Stahl-Holding-Saar, insieme alle controllate Dillinger e Saarstahl, ha l'obiettivo di tagliare le proprie emissioni di carbonio del 55% entro il 2030 e di iniziare a produrre fino a 3,5 milioni di tonnellate all'anno di acciaio verde entro il 2028. Per farlo, investirà circa 3,5 miliardi di euro per trasformare in una prima fase fino al 70% del proprio processo produttivo. Alla fine dello scorso anno, la Commissione europea ha dato il via libera a sussidi pari a 2,6 miliardi di euro da parte del Governo tedesco per la trasformazione della produzione di acciaio nello stato del Saarland. «Siamo stati molto felici di questo annuncio – ha sottolineato Daniël Nicolaas van der Hout –. Ha dato molta fiducia al settore, perché in molti teme-



vano per il futuro della siderurgia nella regione. Ora abbiamo i fondi. Ovviamente, in parte dovremo autofinanziarci, ma abbiamo già potuto iniziare alcuni interventi e stiamo negoziando con alcuni fornitori per alcune importanti attrezzature. Ci sono parecchie cose in movimento». Van der Hout ha ricordato che, nella prima fase del proprio piano di trasformazione, Saarstahl costruirà presso il sito di Völklingen un forno elettrico ad arco (EAF) e a Dillinger un altro EAF insieme a un impianto di preridotto (DRI). Quest'ultimo sarà basato sull'idrogeno, che «è il fattore più critico sia per i finanziamenti sia per il futuro, perché oggi non è ancora ampiamente disponibile in Europa e ne avre-

mo bisogno in grandi quantità» ha rimarcato il CCO. All'inizio, Saarstahl lo otterrà localmente. «Siamo vicini al confine francese e un gasdotto che trasporterà idrogeno (attualmente in fase di sviluppo da parte della francese GRTgaz e della tedesca Creos Deutschland, ndr) verrà collegato ai nostri impianti. Abbiamo stretto un accordo pluriennale per assicurarci un'adeguata fornitura. Oltre a ciò, nella nostra regione verranno costruiti diversi elettrolizzatori, ma questo è solo l'inizio. Avremo bisogno di una rete dell'idrogeno in Germania e in altri Paesi europei. Credo che per questo saranno necessari altri 10-15 anni, ma ne avremo bisogno se vogliamo raggiungere i volumi di pro-

duzione che ci siamo prefissati per gli anni a venire». Saarstahl punta ad eliminare uno dei suoi due altiforni non appena i due forni elettrici e l'impianto DRI saranno in funzione. Come già detto, dovrebbe quindi produrre acciaio verde entro il 2028. Tuttavia, ha precisato van der Hout, «siamo già in grado di fornire acciaio decarbonizzato, poiché nel 2021 abbiamo acquistato da Liberty, insieme all'impianto per rotaie di Hayange, l'impianto francese di Ascoval. Quest'ultimo produce da forno elettrico e ha una capacità di quasi 600mila tonnellate. Possiamo già sfruttare Ascoval per l'acciaio verde, quindi stiamo cercando di ottenere alcune omologazioni. Oggi qui in fiera abbiamo incontrato clienti che ci hanno detto che non possono aspettare il 2028, hanno bisogno già oggi di acciaio verde. Abbiamo risposto loro che stiamo facendo ricerche, ottenendo le approvazioni necessarie. Non possiamo farne a meno; non possiamo aspettare altri quattro anni, c'è già un mercato e vogliamo farne parte».

Sideralba: consumi "inchiodati", ma il calo dei prezzi sta terminando

L'ad Rapullino: «I coils europei non sono sufficienti, siamo obbligati all'import»

Sui prezzi è in corso un'inversione di tendenza dopo i cali degli ultimi mesi, ma la domanda langue.

E secondo Luigi Rapullino, amministratore delegato del Gruppo

Rapullino e di Sideralba, a complicare la situazione c'è la grande incertezza che i trasformatori di prodotti piani devono affrontare in fase di acquisto: i volumi italiani

ed europei, ha detto intervistato al Tube, non coprono la domanda; «siamo costretti a importare», con tutte le incognite del caso, Salvaguardia compresa.

GUARDA IL VIDEO SU YOUTUBE

[Clicca qui](#)



Pighi (T.A.L.): «Investimenti per aumentare la capacità di stoccaggio»

«Prevista l'apertura di un magazzino a Dubai»

Sulle evoluzioni future del mercato Giovanni Pighi, CEO di T.A.L. (Tubi Acciaio Lombarda), non si sbilancia, confermando però un sostanziale basso livello generalizzato degli stock che potrebbe amplificare il cambio di trend non appena ci saranno le condizioni per un recupero più corposo della domanda.

Tre le novità o, meglio, «investimenti», presentati al Tube dal player italiano attivo nel settore dei tubi senza saldatura, che di-

mostrano la grande dinamicità di una realtà che sta puntando con decisione a crescere anche all'estero: «Stiamo realizzando a Dubai un magazzino per servire il mercato con maggiore prosimità, in maniera da avvicinarci a uno dei centri della domanda; inoltre, abbiamo ampliato anche la nostra gamma di prodotti con il duplex. Una scelta che ci permette di proporre ai clienti un'offerta più completa di soluzioni. Infine, abbiamo completato il re-

vamping anche della parte uffici della storica sede di Fiorenzuola per renderla più funzionale alle nuove esigenze».

Ora l'azienda di Fiorenzuola d'Arda (PC) punta a migliorare ulteriormente la capacità di stoccaggio, anche se al momento l'imprenditore ha ritenuto prematuro anticipare località e tempi dei prossimi passi: «Vogliamo puntare sulla raccorderia, un settore che attualmente già trattiamo ma senza avere uno stock.



Un settore che, grazie alla vendita integrata di soluzioni combinate con i tubi senza saldatura, forniamo storicamente; riteniamo ci possa dare ottime soddisfazioni come sta facendo nella nostra sede in Olanda. Lì, infatti, abbiamo già soluzioni di stock e la raccorderia copre all'incirca un 25-30% del fatturato di divisione».

Tra gli investimenti in corso non mancano quelli in uno che resta un leitmotif, vale a dire la sostenibilità: «Abbiamo già montato pannelli fotovoltaici e sostituito gran parte dell'illuminazione con soluzioni led - ha spiegato Pighi -, ma la grande disponibilità di superfici sfruttabili per ricavare energia rinnovabile ci fa pensare che possiamo fare di più, fino a quasi diventare un produttore di energia. Stiamo ora aspettando che ci possano essere le condizioni migliori per realizzare i nuovi investimenti e, al contempo, stiamo valutando come riuscire ad accumulare l'energia extra che produciamo nei momenti di picco, anche perché riusciamo a consumare direttamente solo il 50% di quello che produciamo».

Una valutazione interessante Pighi l'ha fornita anche sul fronte del CBAM, che sicuramente sta rappresentando un punto di rottura



rispetto al passato. «Per poter gestire la questione CBAM abbiamo assunto una persona dedicata, e questo rende evidente la complessità della norma, di cui condidiamo in pieno le motivazioni di fondo, ma con livelli di incremento burocratico eccessivi. Forse un aspetto positivo del CBAM è che sta portando una maggiore selezione. Mi spiego meglio: in passato anche aziende meno strutturate e persino nostri clienti si improvvisavano importatori occasionali, perché magari gli venivano fatte proposte di materiale a prezzi stracciati. Questo sta cambiando, perché con i potenziali dazi di Salvaguardia e a breve le eventuali sanzioni CBAM si sta tornando a rivolgersi in maniera preferenziale

alle realtà che sanno come gestire al meglio queste questioni. E questo ci ha portato almeno in parte a un incremento di volumi». Quanto alla fiera tedesca, la valutazione è di decisa ripesa rispetto a un'edizione 2022 sottotono. Questa l'impressione a caldo di Pighi: «Direi che la fiera sta andando bene. Martedì abbiamo avuto sicuramente una buona affluenza, al punto che fatico a lasciare lo stand anche per pochi minuti, ma anche il lunedì che normalmente è uno dei giorni con meno visite abbiamo avuto un buon flusso, anche come qualità dei contatti. Mercoledì è normalmente il giorno di maggiore affluenza e a questo punto direi che le premesse sono ottime».

Trafilix: dalla joint venture con l'indiana Venus la nuova Trafitech

Il presidente Buzzi dal wire: «A soffrire di più oggi è il mercato europeo»

Dai padiglioni del wire 2024, Trafilix (Gruppo Lucefin) ha annunciato una joint venture con l'indiana Venus, con l'obiettivo di sviluppare il mercato non solo europeo,

ma anche nel resto del mondo.

Mercato europeo che, secondo il presidente Giorgio Buzzi, è quello che sta soffrendo maggiormen-

te, con una distinzione tra tondi e piatti.

GUARDA IL VIDEO SU YOUTUBE

[Clicca qui](#)



Tubos Reunidos presenta i suoi tubi ss a emissioni zero

Intervista al direttore commerciale del gruppo spagnolo Pedro Rodríguez al Tube 2024

Tubos Reunidos ha scelto la cornice del Tube 2024 per presentare ufficialmente i suoi primi tubi in acciaio senza saldatura a emissioni di CO₂ pari a zero. L'obiettivo del gruppo spagnolo è produrre 2mila tonnellate di questi nuovi prodotti, targati "O-Next", nell'ultimo trimestre di quest'anno, dopo aver ricevuto i primi ordini ancor prima della presentazione alla manifestazione tedesca. siderweb ha incontrato il chief commercial officer di Tubos Reu-

nidos, Pedro Rodríguez, per capire meglio la strategia di decarbonizzazione del gruppo.

A livello di domanda, che anno è stato per voi il 2023 e come è iniziato invece l'anno in corso?

Il 2023 è stato un buon anno, mentre il 2024 è iniziato in maniera peggiore. Ci sono molte incertezze politiche che stiamo monitorando, ma per la restante parte dell'anno confidiamo in una ripresa dei settori di destinazione dei nostri

prodotti. Uno dei principali comparti ai quali ci rivolgiamo è quello dell'energia e, con la trasformazione energetica in atto, riscontriamo una domanda da parte di nuovi comparti, come quelli della cattura del carbonio, dell'energia solare e dei progetti offshore eolici. Allo stesso tempo, vediamo un aumento delle richieste anche nei settori tradizionali, perché nella transizione del nostro settore verso la decarbonizzazione l'energia gioca un ruolo cruciale.



Ci sono aree geografiche in cui la richiesta è migliore che altrove?

Stiamo registrando una domanda particolarmente positiva in Medio Oriente e in America. Stiamo vedendo anche una ripresa in Cina: nonostante sia molto difficile per i produttori europei accedere a questo mercato – tenuto conto dell'elevata produzione locale – possiamo fare leva sulla qualità dei nostri prodotti dotati di elevato valore aggiunto e alta complessità tecnica, nonché sui nostri prodotti a basse emissioni di carbonio, come O-Next.

Ci parli meglio di questo nuovo brand, che avete deciso di presentare oggi qui a Düsseldorf.

O-Next è il nuovo prodotto lanciato sul mercato questa settimana da Tubos Reunidos. Si tratta in sostanza della versione a basse emissioni della nostra gamma di prodotti. Grazie al miglioramento dei nostri processi produttivi e alle collaborazioni con i fornitori, saremo in grado di immettere sul mercato già da quest'anno un prodotto a zero emissioni di CO₂. Il prodotto è già stato testato; abbiamo un processo di calcolo delle emissioni verificato e certificato e la nostra gamma prodotti è certificata EPD (Environmental Product Declaration). Quello che faremo ora, dopo il lancio

di questo prodotto, sarà siglare accordi con un numero di clienti selezionati per la prima campagna di produzione che avrà luogo nella seconda parte del 2024. Per arrivare a questo risultato, ha contribuito molto il fatto di aver integrato le due acciaierie che avevamo in un'unica acciaiera, permettendoci di ridurre l'impronta di carbonio. Stiamo inoltre installando oltre 30mila pannelli solari sui tetti dei nostri stabilimenti. Questi ci permetteranno di dotarci di energia pulita per una quota di circa l'8% del nostro fabbisogno.

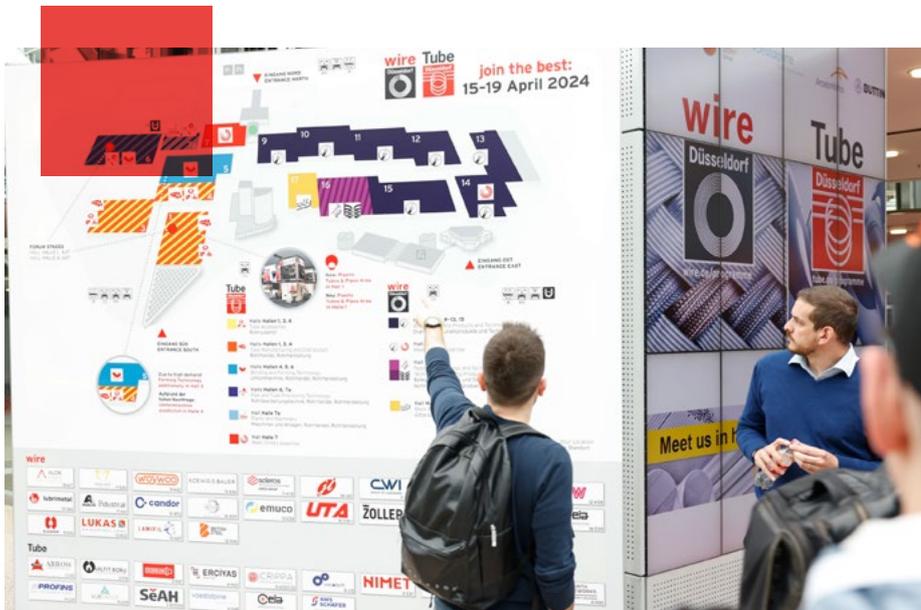
Immagino abbia aiutato anche il fatto che utilizzate il rottame come materia prima nel processo di produzione. Non temete che questo possa diventare sempre più scarso in futuro?

Sì, siamo produttori siderurgici da forno elettrico. Di conseguenza, utilizziamo già la tecnologia verso la quale il settore siderurgico si sta muovendo. Come materia prima principale utilizziamo acciaio riciclato o rottame, che non ha un impatto sulle emissioni e dunque ci pone in una situazione avvantaggiata nel processo di trasformazione verde del settore. E sì, naturalmente temiamo che il rottame possa scarseggiare in futuro. Stiamo quindi lavorando per assicurarci i canali di approv-

vigionamento necessari, ma allo stesso tempo puntiamo a stringere accordi con produttori di DRI, che potrebbero fornirci sponge iron (ferro spugnoso, ndr) come materia prima alternativa.

I prodotti O-Next saranno caratterizzati dalla stessa qualità ma da prezzi più alti rispetto a quelli dei prodotti tradizionali? Perché? Cosa dovrebbe spingere i vostri clienti ad acquistarli?

La gamma O-Next mantiene l'alta qualità dei prodotti del gruppo Tubos Reunidos. Il prezzo è maggiore rispetto a quello dei prodotti tradizionali a causa dell'aumento dei costi di produzione, dovuto a sua volta all'utilizzo, al posto di combustibili fossili, di energia da fonti rinnovabili come l'eolico, il solare, i biocarburanti o l'idrogeno verde, che sono più costosi. Converrà comunque comprarlo, perché tutte le aziende hanno la propria strategia di decarbonizzazione e questo prodotto permette loro di abbassare l'impronta carbonica. I nostri clienti puntano a ottenere un risultato positivo nelle quantità di emissioni legate ai propri prodotti, sia per motivi etici sia perché in alcuni dei contratti o progetti in corso e per i quali ci si rivolge alle banche per ottenere finanziamenti, uno dei requisiti sempre più comuni consiste nel presentare i propri obiettivi di ri-



duzione delle emissioni. Riteniamo inoltre che la differenza tra il prezzo di questo acciaio e quello dell'acciaio tradizionale sarà inferiore ai costi generati dalle emissioni di anidride carbonica che verranno applicati al settore. Finora è stato molto difficile per i nostri clienti fare affidamento su produttori in grado di fornire un acciaio a basse emissioni. Noi lo lanceremo sul mercato già entro quest'anno, in anticipo rispetto ai nostri competitor. Questo prodotto ha un valore aggiunto, perché da una parte il prezzo è basato sul costo maggiore del dotarsi di energie pulite e dall'altra esiste una bassa offerta di questi materiali rispetto alla domanda presente sul mercato.

Entro quanti anni pensate di raggiungere la neutralità carbonica?

Il nostro obiettivo di neutralità carbonica è molto pragmatico: non

intendiamo fare annunci impossibili da raggiungere. Manteniamo come data obiettivo il 2050, ma la nostra ambizione è quella di accelerare il processo. Questo dipenderà molto dai nostri clienti: saranno loro che, indipendentemente da tutte le iniziative che stiamo portando avanti, faranno la differenza. Se, infatti, il mercato chiederà che tutti i nostri prodotti siano liberi da emissioni, questo ci obbligherà come organizzazione a ridurre il nostro impatto. O-Next è un passo che copre sostanzialmente le emissioni dirette e l'energia utilizzata dai nostri stabilimenti. Negli anni a venire la neutralità riguarderà però tutti i nostri processi: per esempio, il trasferimento dei dipendenti ai reparti, il tipo di energia che utilizziamo nelle strutture diverse da quelle produttive, ecc. Vorrei sottolineare che alla riduzione delle emissioni di CO₂ stiamo affiancando anche iniziative come il

recupero dei refrattari, un minor utilizzo di acqua e risorse naturali, il recupero del calore dei forni, la digitalizzazione dei processi; tutti elementi che si riflettono nei nostri EPD.

Vuole dire un'ultima cosa ai lettori di siderweb?

Vorrei rafforzare il messaggio che intendiamo fornire una soluzione alle richieste dei nostri clienti e non semplicemente sfruttare uno slogan commerciale. Noi stessi stiamo avendo difficoltà nel reperire materie prime dai nostri fornitori, ma sappiamo che i nostri clienti a loro volta hanno ancora più bisogno di prodotti "green". Non li stanno utilizzando perché non sono sufficientemente disponibili. Noi, grazie alla tecnologia di cui disponiamo e grazie al nostro impegno, possiamo dire di essere nel 2024 i primi produttori al mondo di tubi senza saldatura con zero emissioni negli ambiti Scope 1 e 2, e siamo convinti che i nostri clienti saranno soddisfatti di questo prodotto come lo sono stati i primi a cui lo abbiamo presentato.

Yükselen: positivi i primi mesi di vita della filiale tedesca

Nonostante la debolezza della domanda, il fornitore turco punta a fornire lavorazioni meccaniche e trattamento termico

Dopo sette mesi dall'annuncio dell'apertura di una filiale tedesca, è positivo il bilancio di Yükselen Çelik, fornitore turco di un'ampia gamma di prodotti siderurgici. Intervistato da siderweb al wire & Tube 2024, il global export director Konstantin Moroshkin ha affermato che, nonostante l'indebolimento della domanda a livello globale negli ultimi mesi, la seconda metà dell'anno sarà soddisfacente per Rising Stahl in termini di vendite.

Rising Stahl è stata costituita nell'ultimo trimestre del 2023 con l'obiettivo di sostenere ed espandere le attività del gruppo Yükselen nel mercato europeo, nonché aumentarne la notorietà a livello internazionale. Secondo Moroshkin, «finora è andata come volevamo: dall'inizio di quest'anno abbiamo fatto ricerche di mercato e lavorato su potenziali nuove cooperazioni con i consumatori europei di acciaio. Abbiamo fatto un ottimo lavoro, anche nel

migliorare la riconoscibilità del marchio, per esempio attraverso la partecipazione alla fiera wire & Tube di Düsseldorf. Credo che la seconda metà del 2024 e gli anni a venire saranno positivi per Rising Stahl in termini di vendite».

L'obiettivo di Rising Stahl, tuttavia, non è solo quello di incrementare i volumi di vendita. «Puntiamo anche a migliorare i servizi di assistenza ai clienti, i feedback post-vendita e altri servizi correlati per i nostri clienti nel territorio





dell'Ue», ha sottolineato Moroshkin.

I primi mesi dell'anno, come accennato, sono stati tutt'altro che positivi sotto il profilo della richiesta. «Dall'inizio dell'anno abbiamo osservato un continuo deterioramento della domanda e dei prezzi – ha spiegato il global export director di Yükselen -. I clienti hanno effettuato acquisti solo quando avevano assolutamente bisogno del materiale, continuando a navigare a vista». Oltre agli effetti dell'inflazione, hanno pesato le crisi geopolitiche in corso. «L'invasione su larga scala dell'Ucraina da parte della Russia ha cambiato totalmente la situazione della domanda e dell'offerta e ha avuto un impatto negativo

sulla richiesta, dal nostro punto di vista», ha sottolineato Moroshkin. Domanda che, attualmente, non presenta grosse differenze tra un Paese e l'altro: «Non vi sono settori di utilizzo né aree geografiche in cui sia particolarmente forte. Al momento, purtroppo, vediamo una domanda sporadica per i nostri prodotti».

Ciononostante, il gruppo Yükselen sta già pensando al prossimo passo nella propria crescita. «Siamo sempre alla ricerca di nuove opportunità – ha rimarcato il global export director Moroshkin -. Stiamo pensando di iniziare a fornire lavorazioni meccaniche e trattamento termico per aggiungere ulteriore valore al nostro portafoglio prodotti. Tuttavia, al

momento siamo in attesa di un miglioramento della domanda. Saremo lieti di affrontare l'argomento non appena la situazione sarà cambiata».

LA QUALITÀ AL VOSTRO SERVIZIO



TUBI

tondi dal 6X1 A 508x10 e superiori - quadri dal 10x10x1 a 500X500X20 - rettangolari dal 15x10x1 a 600x400x20
SERRAMENTI | OVALI | SEMIOVALI | TRIANGOLI | MANCORRENTI | NERI | DECAPATI | LUCIDI | ZINCATI
S235JR | S275JR | CORTEN | S355J2

TRAVI

U | IPE INP | HEA | HEB | HEM
S275JR | CORTEN | S355J2

LAMINATI

S275JR | S355J2

PROFILI APERTI - TONDO RETE CEMENTO ARMATO - RETI E GRIGLIATI

LAMIERE DA 0,5 A 40

NERE | DECAPATE | LUCIDE | ZINCATE | DA TRENO etc...
S235JR | S275JR | CORTEN | S355J2 etc...
FORATE | STRIATE | BUGNATE | STIRATE



via della Cupola, 239 - 50145 Firenze
tel. 055 3430 511 / fax. 055 374 776
uff.comm.le tel. 055 3430 517/521
commerciale@vicinitubi.com
www.vicinitubi.com
www.tubilamiere.it



353 gli italiani in fiera

Netta la ripresa della partecipazione al wire & Tube 2024 nel confronto con l'edizione precedente.

Sono stati 119mila i metri quadrati di superficie espositiva quest'anno, erano stati 95mila la scorsa edizione; 2.713 aziende e gruppi rappresentati contro i 1.900 di due anni fa, di cui 353 aziende italiane contro le 344 del 2022.

AZIENDA	SEDE	STAND
A		
A. Appiani Srl	Manerbio (BS)	11 D30
A.D. TUBI INOSSIDABILI SPA	Casinate Con Bernate (CO)	03 D56
A.G.R. Filtri Srl	Sant'Antonino di Susa (TO)	06 E02
A.L.T.A. S.p.A.	Tradate (BS)	04 B29
A.M.I. s.r.l.	Manerbio (BS)	05 F16
A.T.R. S.r.l.	Orsenigo (CO)	12 C31
Acciai Speciali Zorzetto S.r.l.	Montecchio Maggiore (VI)	12 D59
Acciaierie Bertoli Safau S.p.A.	Pozzuolo del Friuli, Udine	13 A08
ACCIAIERIE DI CALVISANO S.p.A.	Calvisano (BS)	12 D16
ACCIAIERIE VALBRUNA S.p.A.	Vicenza	12 C60
Acciaierie Venete SpA	Camin (PD)	12 C44
Acciaitubi S.p.A.	Lecco	03 E17
ACIMAF Italian Wire Machinery Manufactures Association	Milano	11 B51
ADIGE S.p.A.	Levico Terme (TN)	05 J22
Aeroel S.r.l.	Pradamano (UD)	09 C33
AGIBI PROGETTI s.r.l.	San Giovanni Lupatoto (VR)	16 E02
Alfa Acciai S.p.A	Brescia	12 C05
Allied International s.r.l.	Alta Val Tidone (PC)	01 B59
ALLU'S S.p.A.	Sesto al Reghena (PN)	03 E37
Altec S.r.l.	Brugherio (MI)	11 A42

ARTROM Italia S.R.L.	Lecco	01 C59
Arvedi AST	Terni	03 C39
Arvedi Tubi ACCIAIO S.p.A.	Cremona	03 C39
ASA-RT S.r.l.	Turin	09 C21
ASO H&P SRL	Oppeano	03 C58
ATE Applicazioni Termo Elettroniche S.r.l.	Brendola (VI)	11 D76
ATOMAT S.P.A.	Remanzacco (UD)	05 G19
B		
Baumann S.r.l.	Cavaion (VR)	06 H32
BB Spring Technology S.r.l.	Turate (CO)	16 D02
Berellesi Berinox S.r.l.	Melegnano (MI)	03 C30
BetaSistemi Srl	Cassola (VI)	11 A41
BIAGINI PIERO & C. S.R.L.	Altedo di Malalbergo (BO)	01 B73
BIDUE EUSIDER srl	Melara (RO)	03 E38
BLM S.p.A.	Cantu (CO)	05 G22
Boffi S.r.l.	Cinisello Balsamo (MI)	10 H67
bonotto packaging srl	Schio (VI)	16 H70
Bossi S.r.l. Macchine Finitura Metalli	Abbiategrasso (MI)	05 I02
BOTTARO MARIO Srl	Novate Milanese	15 H38
Boxy S.p.A.	Remedello (BS)	10 C55
Brusa & Garboli Srl	Verbania Fondotoce (VB)	05 E17
BS di Bazzani Daniela & C sas	Cavaria	05 D32
C		
C.B.C. SRL	Guastalla (RE)	04 H06
C.C.T. inox SpA	Canegrate	03 C57
C.M.S. Costruzione Macchine Speciali S.r	Alonte Vicenza	05 B32
CALEOTTO S.P.A.	Lonato del Garda	12 D16
CALLONI SRL	Arconate	15 A12
CALVI S.P.A.	Merate (LC)	13 D17
CAMFART s.r.l.	Pian Camuno (BS)	16 G22
Camu Srl	Bressanvido (VI)	06 D11
Carlo Salvi S.p.A.	Garlate (LC)	16 G44
Cartacci Tube Machinery S.r.l.	Seriate (BG)	06 F04
CASTELNUOVO ORESTE	Cesana Brianza (LC)	12 D06
CB Trafilati Acciai S.p.A. - Steelgroup	Tezze sul Brenta (VI)	11 D58
CEIA S.p.A.	Civitella in Val di Chiana (AR)	06 B16
CEIA S.p.A.	Civitella in Val di Chiana (AR)	16 E69
Centro Siderurgico Industriale srl	Perugia	03 C39

CIMOLAI S.P.A.	Rome	03 C47
CM MANZONI Srl Evercompounds SpA	Fusignano (RA)	15 A40
cml international spa	Piedimonte s.g. (FR)	05 F22
Cogeim Europe Srl	Casorezzo (MI)	11 D57
COGNE ACCIAI SPECIALI S.p.A.	Aosta	11 H22
COIM s.r.l.	Castelcovati (BS)	09 B25
COLLARI s.n.c. di Collari Gian Luca e Valeria	Castello D'Argile (BO)	11 E59
COMAC Srl	Villanova D'Asti	06 A33
COMETO SRL	Annone di Brianza (LC)	09 C54
Condoroil Chemical Srl	Casale Litta (VA)	10 B48
CONDOROIL STAINLESS SRL	Casale Litta	05 E04
CONFAPI LECCO E SONDRIO	Lecco	10 D18
Continuus-Propenzi S.p.A.	Milano	11 G40
COREMO OCMEA SPA	Assago (MI)	11 D69
CRIPPA S.R.L. con socio unico	Arosio (CO)	05 A33
CRIPPA S.R.L. con socio unico	Arosio (CO)	05 C32
Crosspolimeri S.p.A.	Sala Baganza (PR)	12 D31
CSM MACHINERY srl	Codognè (TV)	01 C04
CSM Tube Spa	Cimavilla di Codogne (TV)	01 C04

D

D'Amore & Lunardi S.p.A.	Serravalle Scrivia (AL)	04 G30
Danieli & C. Officine Meccaniche SpA	Buttrio (UD)	07a F03
DAVI-PROMAU S.r.l.	Cesena (FC)	07a E16
DEM S.p.A.	Pavia di Udine (UD)	11 G42
DIETRONIC SRL	Sant'Angelo Lodigiano	06 D05
Dimac S.r.l.	Tortona	16 D14
DimaSimma Intralogistic srl	Milano	06 H27
Doss Visual Solution SRL socio Unico	Erbusco	16 G62
DRTImpianti Srl / DRT.	Treviolo	11 C57

E

E. Ponziani S.p.A.	Sirone (LC)	10 H66
E.F.C. ACCIAI S.R.L.	Castelmella	04 E11
E.T.K. SRL	Milano	09 C77
EASYDUR SRL	Arcisate	10 E18
EFFEGIDI International S.p.A.	Colorno (PR)	10 B33
EFFIND S.R.L.	Fagagna (UD)	01 E16
ELANTAS Europe S.r.l.	Ascoli Piceno	10 H77
ELAV S.r.l.	Cameri (NO)	10 H54

Elestar S.r.l.	Leini (TO)	06 E12
Elg Chromium Plating S.r.l.	Castelmella (BS)	04 F12
ELIND S.p.A.	Venaria Reale (TO)	06 D10
ENGEN MECCANICA SRL	Manzano	15 B39
ESA S.p.A	Bergamo	15 F57
EURODRAW WIRE EQUIPMENT SRL	Pogliano Milanese	11 A60
Eurografite S.r.l.	Mussolente (VI)	15 C49
EUROLLS INDUSTRIAL S.P.A.	Attimis (UD)	11 D40
Eurolls SpA	Attimis (UD)	06 E25
EUROTEK S.r.l.	Lanciano (CH)	11 G22
Eusider S.p.A.	Costa Masnaga	03 E38
expometals.net DELL'ORO di Dell'Oro Davide	Valmadrera (LC)	16 F50

F

F.U.L. S.r.l.	Mariano Comense	06 H10
FACCIN S.p.A.	Visano (BS)	07a F04
FAINPLAST S.r.l.	Ascoli Piceno (AP)	09 B74
FALCI S.R.L.	Dronero (CN)	12 C08
FAR SpA - Steelgroup	Villapaiera di Feltre	11 D58
FASPAR S.p.A.	Robecco sul Naviglio, MI	05 C27
FB Rolls s.r.l.	Cremona	05 J35
Feralpi Siderurgica S.p.A.	Lonato Del Garda	12 D16
FERRIERE NORD S.p.A.	Osoppo (UD)	12 B28
FibrXL Italy s.r.l.	Trento	15 L32
FIMI S.p.a. Fabbrica Impianti Macchine Industriali	Viganò (LC)	06 D01
Finproject S.p.A.	Morrovalle (MC)	12 C14
Fives SAS	Boretto (RE)	06 E04
FLECTE SRL	Travagliato bs	05 F15
FOUNDRY ALFE CHEM SRL	Mappano (TO)	15 K20
FRATELLI ROTTA SRL	Pescate (LC)	11 C32
FROMA S.r.l.	Valmadrera (LC)	17 A59

G

G.B.C. Industrial Tools S.p.A.	Cazzago San Martino (BS)	06 C25
G.E.A. S.r.l. Gitaly	Castelseprio (VA)	03 E39-1
G.T.C. General Tech Consulting S.r.l.	Castelvetro Piacentino (PC)	05 C29
Galdabini S.p.A.	Cardano al Campo (VA)	09 A52
GALLIUM EUROPE SRL	Sacile PN	03 F06
GALPERTI s.r.l.	Cortenova (LC)	01 E46
GALPERTI TECH FORGED PRODUCTS S.p.A.	Colico	03 E50

GEM S.r.l.	Robassomero (TO)	17 A53
GF-ELTI S.r.l.	Sovere	07a E03
Gimac International srl	Castronno (VA)	15 F41
GIMAX S.r.l.	Sovizzo (VI)	10 B18
Gimeco Impianti S.r.l.	Trezzano Rosa (MI)	16 B24
Ginox Srl	Caramagna Piemonte (CN)	01 F32
Giovanni Anceschi S.r.l.	S. Ilario M.se - Nerviano (MI)	16 D21
GLOSER Srl Marketing & Technology	Galliate (NO)	09 A78
Gnata Filippo S.r.l. OFFICINA COSTRUZIONI MECCANICHE LEAVE YOUR MARK	Torre Boldone	15 F25
Goriziane E&C S.p.A.	Villesse (GO)	04 B38
Grazioli Cesare S.r.l.	Carpenedolo (BS)	05 J19
Grillo Steel Srl	Thiene (VI)	03 A27
Grimet Srl	Verona (VR)	03 A19

H

Harditalia Srl - Diamil	Oggiona con Santo Stefano (VA)	11 A78
HP EXTRUSION SRLS	Atessa	11 D31
HS Automazioni s.r.l.	Ciriè (TO)	16 D44

I

I.C.P SPA	Cotignola	15 L02
I.T.C. SRL	Cerro Maggiore (MI)	10 D18
ICMI Forni Industriali S.r.l.	Cisano Bergamasco (BG)	06 H28
IFP SPA	Pian Camuno (BS)	11 A16
Ilta Inox S.p.A.	Robecco D'Oglio (CR)	03 C39
Imanpack Packaging and Eco Solutions S.p.A.	Schio (Vicenza)	16 F62
Induction srl	Poirino (TO)	06 C08
Induction srl	Poirino (TO)	09 B02
Industrial Manufacturing Machines s.r.l.	Nichelino (TO)	05 H17
Ingramatic Division SACMA Limbiate S.p.A.	Castelnuovo Scrivia (AL)	16 D44
INOX LAGHI srl	Solbiate Arno (VA)	03 E34
International Hi-Tech Consulting s.r.l.	Milano	16 G62
Intertubi S.p.A.	Brescia	01 C32
Invimec Srl	Sovizzo (VI)	11 H30
IRC spa	Cortemaggiore (PC)	01 A31
Ispadue S.p.A. Profilmec Group	Sesto al Reghena (PN)	03 A20
ITA SpA Industria Trafilati Acciai - Steelgroup	Calolziocorte	11 D58
ITIPACK s.r.l.	Villaverla (VI)	06 E10
IVR FURNACES AND AUTOMATIONS s.r.l.	San Vendemiano	09 C40

J			
	JULIA UTENSILI SRL	Tarcento (UD)	06 D03
K			
	Ka.Bo.Fer s.r.l.	Arcore (MB)	04 F24
	KAMATECH Srl	Dubino (So)	16 H01
	Koner Srl	Milano	11 A56
L			
	L.B.SIDERTECH SRL	Vedano al Lambro (mb)	06 I04
	LANDGRAF S.r.l.	Legnano (MI)	09 C59
	Lazzari Officine Meccaniche Impianti Industriali S.p.A.	Ponte San Pietro (BG)	07a F01
	LTE Srl	Cologne (BS)	15 A40
	Iubrimetal s.p.a.	Vercurago (LC)	10 G60
M			
	M + E Macchine + Engineering S.r.l.	Dervio (LC)	10 H55
	M.E.P.	Reana Del Rojale (UD)	17 B12
	M.T.C. Bamieh S.R.L.	Cassola (VI)	06 D11
	M.T.S. Srl	Provaglio d'Iseo (BS)	05 E01
	M.V.M. SRL	Correggio (RE)	06 J21
	Mackma Srl	Piedimonte San Germano	05 I19
	Macri Italia S.r.l.	Nave (BS)	05 E28
	Mair Research S.p.A.	Schio (VI)	06 E16
	MANASSERO & C. s.r.l.	Torino	16 A54
	Manentimacchine S.r.l.	Gussago (BS)	16 A02
	MARCEGAGLIA	Gazoldo Degli Ippoliti (MN)	03 D30
	Mario Frigerio S.p.A.	Molteno (LC)	11 G60
	Matter S.r.l.	Bibbiano (RE)	05 C35
	Mazzoleni Trafilerie Bergamasche S.p.A.	Bergamo (BG)	10 A66
	MEAPFORNI SRL	Fontanafredda (PN)	06 H03
	Metalfar Prodotti Industriali S.p.A.	Cesana Brianza (LC)	01 C36
	Metall Steel Metaltubi srl	Cologno al Serio	03 E38
	Metallurgica Alta Brianza S.p.A. - Steelgroup	Lecco	11 D58
	Metallurgica Frigerio S.p.A.	Villa D'Adda (BG)	10 D18
	METINVEST TRAMETAL S.p.A	Genova	03 B28
	Microstudio Srl	Besnate (VA)	16 G01
	MICROTOOLS SRL	Bologna	05 D28
	Milani Srl	Presezzo (BG)	17 A47
	Mixer S.p.A.	Villa Prati di Bagnacavallo (RA)	12 E72
	Mole Abrasivi Ermoli S.r.l.	Malnate (VA)	16 E66

Moreschi S.r.l.	Vilminore di Scalve	06 C09
Muzzi Srl Unipersonale	Pietracuta di San Leo (RN)	16 G22
N		
New Spool Srl	Predaia (TN)	16 A31
Newtech S.r.l.	Galliate (NO)	09 A78
NG-Tech S.r.l.	Schio (VI)	05 E02
NOVA S.r.l.	Correzzana (MB)	11 A71
NOVASTILMEC S.p.A	Garbagnate Monastero (LC)	04 H10
NUOVA DE.FI.M. S.P.A.	Anzano Del Parco (CO)	12 D16
NUOVA HPT Srl	Gaggiano (MI)	
Nuova Sima S.r.l.	Genga (AN)	12 E48
Nuova Tecno Tau s.r.l.	Cigliano (VC)	11 J25
O		
O.M.A. S.r.l.	Vimercate (MB)	10 A41
O.M.G. Officine Menon Guglielmo SRL	Cassola	05 E34
O.M.R. S.r.l.	Torre Boldone (BG)	10 H78
O.M.SA. srl	Besana Brianza (MI)	17 A23
OCSA SPA	Crocetta del Montello (TV)	03 E37
OCTA S.p.A	Milano	05 B32
Officina Meccanica Romanese Srl	Romano di Lombardia	06 J20
Officine Meccaniche Barni SPA	Morbegno (SO)	07a B16
Officine Meccaniche San Giorgio S.p.A.	Villa Cortese	12 B55
Officine MTM SpA	Spinea (VE)	06 C03
Officine Nicola Galperti & Figlio S.p.a.	Gera Lario	03 E50
Officine Orsi S.p.A.	Carpiano (MI)	03 G45
OFFICINE RASERA SRL	Crocetta Del Montello (TV)	16 H30
Officine Santafede S.R.L.	Cortabbio di Primaluna (LC)	01 C46
Olimpia 80 S.r.l.	Borgonovo V.T. (PC)	05 C21
OLIMPIA INOX SRL	Borgonovo v.t. (PC)	03 D35
OMAS S.r.l.	Airuno (LC)	12 A59
OMC - Wirelombardia S.R.L	Olginate (LC)	16 A70
OMCG ITALIA S.r.l.	Valmadrera (LC)	09 A26
OMD Officina Meccanica Domaso S.p.A.	Domaso (CO)	10 F17
OMIG srl	Olginate	16 G62
OMP S.r.l	Santorso (VI)	06 J14
OMV Officine Metallurgiche Ventura S.p.A	Lesmo (Fraz. Gerno)	03 E40
OP Srl	Brescia	05 G16
ORI Martin s.p.a.	Brescia	12 B16

ORT ITALIA SINCE 1964 SRL	Ticengo (CR)	16 E62
OSCAM SRL	Torino	17 D60
OTM SRL	Aicurzio	01 C74
Otomec S.r.l.	Olginate (LC)	11 B26
P		
Padana Tubi & Profilati Acciaio S.p.A.	Guastalla (RE)	03 C27
Paganoni (division of Mario Nava S.p.A.)	Bosisio Parini (LC)	10 C71
Pan Chemicals S.p.A.	Rogno (BG)	09 B05
PANTALONE SRL	Chieti Scalo	01 C48
PIATTINE E PROFILI INOX SRL	Cerro Maggiore (MI)	10 D18
Pietro Galliani S.p.A.	Vergato (Bologna)	13 B46
POLYTEC SPA	Costa Volpino (BG)	07a B11
POLYTEC SPA	Costa Volpino (BG)	07a C17
PRESEZZI Extrusion Group S.p.A.	Vimercate (MI)	09 B25
PRESIDER S.P.A.	Borgaro Torinese (TO)	12 D16
Profilmec S.p.A.	Torino (TO)	03 A20
Profilubi S.p.A.	Reggiolo	03 E40
Progress Maschinen & Automation AG	Brixen (BZ)	17 A24
Promills S.r.l.	Udine	15 J57
Promostar S.r.l.	Buia (UD)	11 E14
Proteco Srl	Quaregna Cerreto	09 C21
PS Costruzioni Meccaniche S.r.l.	Agrate Brianza (MB)	10 B23
R		
R&WTech s.r.l.	San Lazzaro di Savena	17 A82
R.T.P. Paganoni S.r.l.	Cesana Brianza (LC)	11 B22
RALC Italia S.r.l.	San Giorgio di Nogaro (UD)	06 A35
REDIES s.r.l.	Giussano (MB)	09 B17
Renova S.r.l.	Sesto San Giovanni (MI)	15 L08
Riveco GeneralSider S.p.A.	Chieti Scalo	04 C36
RIVIT S.p.A.	Caltrano (VI)	01 E35
Rodacciai S.p.A.	Bosisio Parini Lecco (LC)	11 A40
Ronconi SpA	Opera (MI)	03 B12
S		
Sacma Limbiate S.p.A.	Limbiate (MB)	16 D44
SAET S.p.A.	Leini (TO)	06 C14
SAMP S.r.l.	Bentivoglio	09 C60
SAS Engineering and Planning Srl	Suello (LC)	09 E60
Schnell S.p.A.	Colli al Metauro (PU)	17 A46

Scleros SpA	Anzola d'Ossola (VB)	11 A78
Scorta S.r.l.	Lazzate (MI)	16 D21
SEI SISTEMI SRL	Imola (BO)	11 H49
Sideralba S.p.A.	Acerra (NA)	03 E39
Sidergamma s.r.l.	Zugliano (Vicenza)	03 E10
Sideria S.r.l.	Torino	12 B60
Siderinox S.p.A.	Morimondo (MI)	03 A48
Siderpighi S.p.A. Con Socio Unico	Pontenure (PC)	03 E18
Siderurgica Tocchet srl	Montereale Valcellina (PN)	03 C42
SIF srl	Stezzano (BG)	09 C78
Simat Srl	Fagagna (UD)	05 A30
Simec S.r.l.	Schio (VI)	05 E02
Simplex Rapid S.r.l.	S. Giuliano Milanese (MI)	16 G18
SIPA SPA	Carnate (MB)	13 D17
SIRIO Wire S.r.l.	Varedo (MB)	10 H55
SIT S.p.A. Società Italiana TecnoSpazzole	Casalecchio di Reno (BO)	05 C01
SMART MACHINERY srl	Tortona	16 A44
SMI S.r.l. Sistemi Meccanici Industriali	Varmo (UD)	05 B32
Societa Metallurgica Minotti SAS Metalminotti group	Varedo (MB)	17 D18
SOMO Produzione s.p.a.	Cornaredo (MI)	05 E13
SPAZZOLPLASTICA SRL	San Zenone Degli Ezzelini (TV)	11 H29
SPEMECCANICA S.R.L	Ossona	10 B18
SPORTELLI.TECH Giuseppe Sportelli	Bassano Del Grappa - Vicenza Vicenza	04 F04
Spotti Sergio Coil Processing Srl	San Polo di Torrile	06 E17
STAR TECHNOLOGY SRL	Provaglio D'iseo	05 E01
Stargroup.tech srl	Provaglio D'iseo bs	05 E01
STARK S.p.A.	Trivignano Udinese (UD)	06 J22
Starmatik S.r.l.	Spresiano	06 A17
Steelcom Fittings Srl	Ostiglia (MN)	03 C53
Steeltrade Srl	Rottofreno (PC)	01 C01
STILMA S.p.A.	Modena	13 A46
Surface Engineering S.r.l.	Magenta (MI)	05 F20
SYNCRO Srl	Busto Arsizio	10 A46

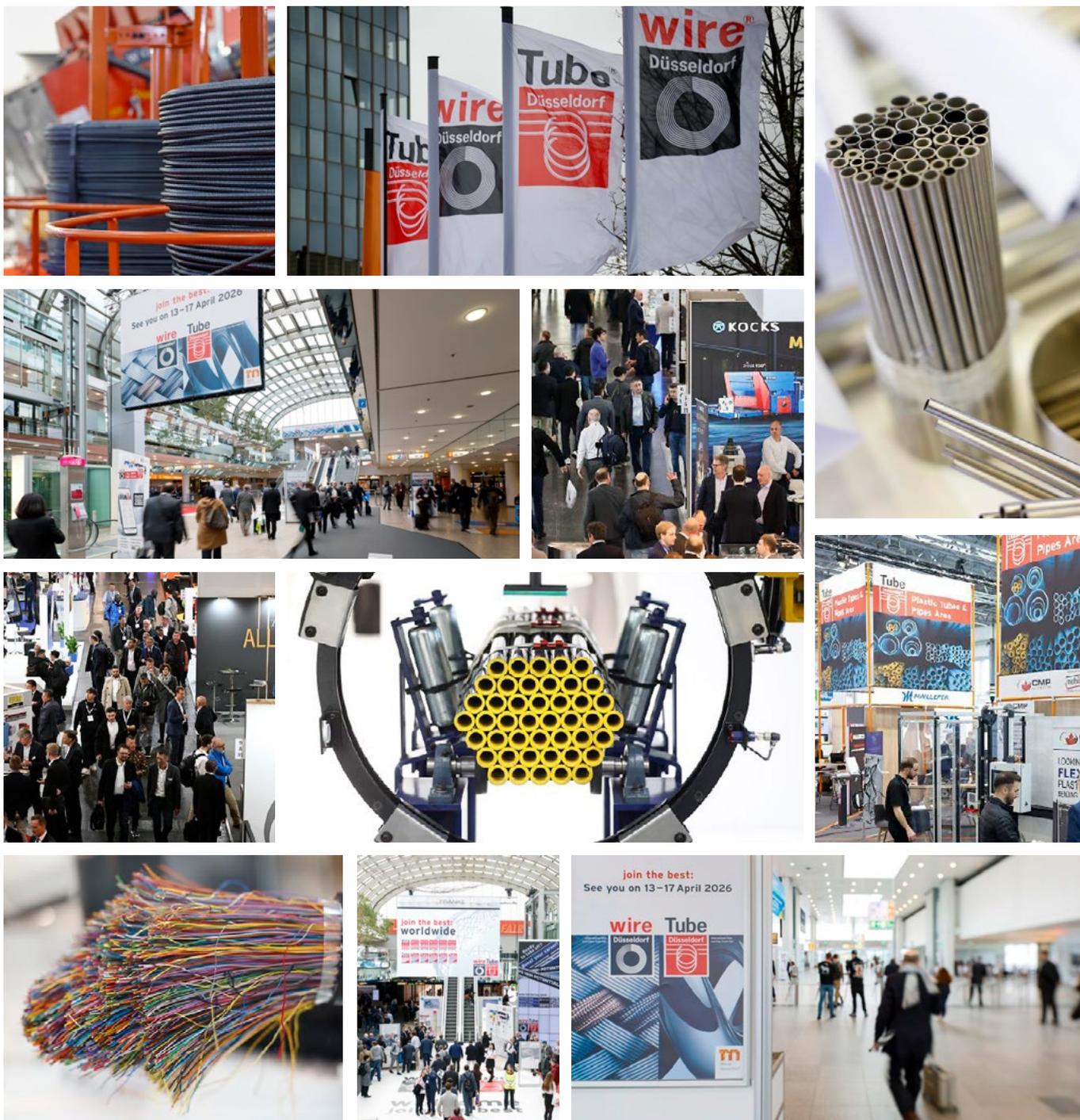
T

T.A.L. S.P.A. TUBI ACCIAIO LOMBARDA Con Socio Unico	Fiorenzuola d'Arda (PC)	03 E18
T.M.I. srl Trafileria Ferro Acciaio	Lecco	11 C57
TCS MACHINERY & SERVICES SRL	Rivara Canavese (TO)	11 D60
TECNA S.p.A.	Castel San Pietro Terme (BO)	17 C67

TECNICA TRE S.R.L.	Bassano Del Grappa (VI)	03 E39-2
Tecno Impianti S.r.l.	Valgrehentino (LC)	16 G43
TECNO LIFT S.R.L.	Castelnuovo Scrivia (AL)	16 D44
Tecnocurve S.r.l.	San Pietro di Morubio	06 F02
TECNOFAR S.p.a.	Gordona	03 D01
Tecnofil S.p.A.	Gottolengo (BS)	12 C05
TECNOLOGIE INDUSTRIALI S.R.L.	Fornovo San Giovanni	15 D09
TECNOPRESS SRL	Valmadrera (LC)	16 G62
Tecnospir s.r.l.	Pedrengo (BG)	15 A10
Tecnotubi S.p.A.	Alfianello (BS)	03 C37
TECNOVO S.r.l.	Milano	11 A56
TECTUBI RACCORDI S.P.A.	Podenzano (PC)	01 B59
Tenova SPA Italimpianti	Genova	10 A59
TERMOMACCHINE s.r.l.	Rivalta (TO)	06 H10
Texera Srl	Busto Arsizio	09 A53
TIS s.r.l.	Valmadrera (LC)	03 C17
TRA.SMA S.p.a.	Moncalieri (TO)	11 A29
Trafileria A. Mauri e Figli S.p.A.	Cesana Brianza (LC)	10 H42
Trafileria Ceruti spa	Corbetta	01 E56
Trafileria Colombo srl.	Bienate di Magnago	13 D08
Trafileria Lecchese srl	Olginate (LC)	11 A18
Trafileria Tra.Ver. srl	Verona	11 E29
Trafilerie di Valgrehentino S.p.A.	Valgrehentino (LECCO)	10 D18
Trafilerie San Paolo S.r.l.	Erba (CO)	11 J16
Trafilix S.p.A.	Esine (BS)	11 G15
TRAFILSPEC ITS S.p.A.	Castelmarte (CO)	11 H26
Tramev S.r.l.	Cesana Brianza (LC)	11 J06
Travartec S.R.L.	Rodengo Saiano (BS)	10 E72
Trinca Technology Srl	Lurate Caccivio (CO)	10 A69
TRIOX SRLS	Predaia fraz Segno	15 B16
Tubewire di Alpignano Marco	Alpignano	05 A34
Tubificio Lombardo S.r.l.	S. Nicolo Po (MN)	03 G41
TUBINOX S.R.L.	Eupilio (CO)	03 A44
TURBOTECNICA Spa	Legnano (MI)	15 L57
V		
VALVITALIA S.P.A. - TECNOFORGE DIVISION	Castel San Giovanni (PC)	01 E32
VARO s.r.l.	Valmadrera (LC)	17 D13
VERPLASTIC SPA	Verolavecchia	13 C84

	VI.PA. S.r.l.	Ancarano (TE)	12 E12
	Vibiplast s.r.l.	Castano Primo	15 A27
	VIOLI MACCHINE SRL	Monte San Savino (AR)	06 H25
W			
	W.T.M. S.r.l.	Padova	11 D78
	Welded Pipe Industries Srl	Limena (PD)	01 E54
	Win Win Srl	Invergio (CO)	11 C68
	WWM TECHNOLOGY SRL	Conselve (PD)	09 A12
Y			
	Yamazaki Mazak Italia S.R.L European Laser Headquarters Department	Cerro Maggiore, Milano	05 C17
Z			
	Zami SC	Omegna (VB)	09 C01
	ZTS.R.L.	Schio (VI)	11 G39

Photogallery wire & Tube 2024



Credits immagini: Messe Düsseldorf/ctillmann

Düsseldorf

siderweb

LA COMMUNITY DELL'ACCIAIO

siderweb spa sb

via Don Milani 5
25020 Flero (BS) Italy

T. +39 030 2540 006

info@siderweb.com
www.siderweb.com

wir

Düsseldorf