

SPECIALE MADE IN STEEL 2023



A construction site at sunset. Three workers in safety vests and hard hats are standing on a building's steel framework. One worker is pointing towards a crane that is lowering a heavy component. The background shows a city skyline under a warm, orange sky.

BPER:

Banca

Insieme, diamo forma ai vostri progetti.

Con il **PNRR** realizziamo insieme i progetti per l'Italia di domani.

Il **Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza** è un'occasione unica per il nostro Paese. Per questo in BPER Banca mettiamo a disposizione di imprese e istituzioni la consulenza dei nostri esperti e un'offerta di strumenti di finanziamento dedicati.



Speciale Made in Steel 2023

è una pubblicazione **siderweb S.p.A.** // Direttore Responsabile: Davide Lorenzini // Service Provider: Amazon Web Service, Inc
Realizzazione editoriale e progetto grafico: **siderweb S.p.A.** - via Don Milani, 5 - 25020 Flero (BS).

siderweb S.p.A. è iscritta al Roc con num. 26116

Allegato al prodotto editoriale telematico e cartaceo a carattere tecnico-professionale www.siderweb.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. Chiuso in redazione il 31 maggio 2023.

Copyright **siderweb S.p.A.** - tutti i diritti riservati

WEBINAR

21/06

Acciaio SOSTENIBILE

Analisi, esperienze e report
della filiera siderurgica

«Acciaio Sostenibile» è il percorso che siderweb mette a disposizione della community dell'acciaio per **ragionare insieme sullo stato dell'arte e sui possibili sviluppi futuri della reportistica green in siderurgia.**

Mercoledì 21 giugno alle ore 15:00 su ZOOM si terrà il primo appuntamento dedicato all'**analisi delle buone pratiche ambientali della filiera.**

Programma interventi

Laura Rocca (UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI BRESCIA)
Cristian Carini (UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI BRESCIA)

Francesca Morandi (SIDERWEB) intervista:

Isabella Manfredi (CORPORATE COMMUNICATION MANAGER FERALPI)

Roberto de Miranda (MEMBRO COMITATO ESECUTIVO ORI MARTIN)

Alessandra Barocci (RESPONSABILE SOSTENIBILITÀ ARVEDI)

Claudio Testi (AMMINISTRATORE UNICO SOCFEDER)

Stefano Scolari (AMMINISTRATORE DELEGATO ABS)

Barbara Gervasoni (SUSTAINABILITY MANAGER GRUPPO MARCEGAGLIA)

Conclusioni a cura di **Ermete Realacci** (PRESIDENTE FONDAZIONE SYMBOLA)

ISCRIVITI ORA!

POWERED BY

siderweb
LA COMMUNITY DELL'ACCIAIO

SPONSORED BY

RICREA
CONSORZIO NAZIONALE RICICLO
E RECUPERO IMBALLAGGI ACCIAIO

CON IL PATROCINIO DI



www.siderweb.com

indice

L'editoriale DI EMANUELE MORANDI	08
Il profilo di Made in Steel 2023 DI REDAZIONE SIDERWEB	10
GENERATIONS, un'occasione da vivere DI PAOLO MORANDI	12

I convegni

I contenuti: cuore pulsante di Made in Steel DI FRANCESCA MORANDI	15
Made in Steel: ri-generare il mondo dell'acciaio DI PAOLA GREGORIO	17
A Made in Steel l'Europa dei nuovi mercati DI STEFANO GENNARI	19
«L'Ucraina vuole partecipare alla trasformazione verde dell'Europa» DI STEFANO GENNARI	22
Acciaio, minor consumo e più innovazione DI PAOLA GREGORIO	24
Acciaio: i nuovi futuri DI STEFANO GENNARI	26

Assemblea annuale di Federacciai

L'Italia punta a essere campione mondiale di acciaio green DI DAVIDE LORENZINI	31
L'Italia torna a puntare sull'industria DI DAVIDE LORENZINI	34
Federacciai: consenso unanime per la relazione del presidente Gozzi DI GIANNI VERONESI	35

Arena

Arena: contenuti, volti, spazio e tempo DI FRANCESCA MORANDI	38
“Steel young”: il nuovo progetto di siderweb per i giovani dell'acciaio italiano DI GIANNI VERONESI	40
MERCATO & DINTORNI tra Europa e Cina DI PAOLA GREGORIO	41
A Made in Steel 2023 un nuovo capitolo di “Acciaio al femminile” DI GIANNI VERONESI	43

La voce di visitatori ed espositori

Made in Steel 2023. L'entusiasmo della “normalità” ritrovata DI DAVIDE LORENZINI	46
---	----

Albasider: avviata una nuova linea di taglio nastri DI STEFANO GENNARI	47
Viganò (CLN Group): mercato fragile e forti ritardi di consegna DI STEFANO GENNARI	50
ArcelorMittal apripista in decarbonizzazione DI DAVIDE LORENZINI	52
Arvedi AST, «positivo il primo trimestre 2023» DI PAOLA GREGORIO	54
Bronifer continua a crescere DI DAVIDE LORENZINI	56
Cuneo inox: «La decarbonizzazione deve essere globale» DI PAOLA GREGORIO	58
Danieli: «Grandissima spinta verso le acciaierie elettriche» DI DAVIDE LORENZINI	59
Voci da Made in Steel: DB Cargo Italia DI GIANNI VERONESI	61
Refrattari, primo semestre di sofferenza DI DAVIDE LORENZINI	62
Cao, DRI d'Italia: orizzonti di avvio del progetto e obiettivi sul mercato DI STEFANO GENNARI	64
Eusider: superati gli ottimi risultati del 2021 DI DAVIDE LORENZINI	65
A Made in Steel anche i campioni della neopromossa in B Feralpisalò DI GIANNI VERONESI	67
Forsteel: nuovo equilibrio nel 2023 DI DAVIDE LORENZINI	68
Globus: 28 anni di crescita puntando su sicurezza e sostenibilità DI GIANNI VERONESI	69
Jacquet Nova: «Un 2022 da incorniciare, un buon primo trimestre 2023» DI PAOLA GREGORIO.....	70
La Cisa, obiettivo agenda 2030 DI PAOLA GREGORIO	72
Liberty Magona, carbon neutral entro il 2030 DI PAOLA GREGORIO	74
Marcegaglia, bilancio record anche nel 2022 DI DAVIDE LORENZINI	76
Marcora spa, nuove prospettive di sviluppo all'estero DI GIANNI VERONESI	78
Metalleghes pronta ad affiancare i clienti nella transizione green DI GIANNI VERONESI	79
Metallurgica Marcora verso nuovi investimenti DI GIANNI VERONESI	80
Acciaio, un nuovo linguaggio intergenerazionale DI PAOLA GREGORIO	81
Profilutubi è diventata "debit free" DI DAVIDE LORENZINI	83
Made in Steel sostenibile e responsabile: prosegue l'iter di certificazione con RINA DI G.VERONESI ..	85
Evitare emorragie di rottame DI DAVIDE LORENZINI	86
San Polo Lamiera: nei primi quattro mesi volumi stabili rispetto al 2022 DI STEFANO GENNARI	89
Sidenor fonda il futuro su innovazione e sostenibilità DI STEFANO GENNARI	91
Siderurgica fiorentina ha festeggiato i 60 anni a Made in Steel DI STEFANO GENNARI	93
Tecnofil e Alfa Acciai, sinergia strategica per la qualità DI REDAZIONE SIDERWEB	95
Şerif Tosyali: «La sostenibilità è un tema centrale della nostra agenda» DI STEFANO GENNARI	96
Trafilix industries, brevettati e avviati nuovi sistemi di trafilatura DI STEFANO GENNARI	99
Made in Steel 2023, l'entusiasmo dei primi visitatori DI GIANNI VERONESI	101
Chiusura in grande stile per Made in Steel 2023 DI GIANNI VERONESI	102

Eventi in fiera

Il Gruppo Arvedi presenta ARVZERO DI STEFANO GENNARI	105
A Made in Steel la seconda edizione del Premio Amulio Cipriani DI STEFANO GENNARI	108
Trasteel tra presente e futuro DI PAOLA GREGORIO	110
Forni di riscaldamento: le nuove soluzioni di GF-ELTI DI GIANNI VERONESI	112
La siderweb TV in diretta da Made in Steel	115
Made in Steel Awards, ecco i vincitori nell'edizione 2023 DI REDAZIONE SIDERWEB	121
Photo Gallery	123



Lasertube | Curvatura | Sagomatura | Taglio laser lamiera

Progettare strutture innovative senza incrementare costi e tempi, anzi riducendoli, utilizzando sistemi lasertube di BLM GROUP. La libertà di espressione associata all'elevata precisione e a soluzioni strutturali innovative, danno al progettista un'arma invincibile per "creare nuove costruzioni".

www.blmgroup.com



BLM GROUP

Fuoco e ceneri

Mi è particolarmente difficile sintetizzare in poche righe le emozioni e gli stati d'animo che ho vissuto durante questa ultima edizione di Made in Steel, la decima, che per me ha assunto un significato speciale per due motivi principali. Quello più venale riguarda i numeri record che questa manifestazione ha raggiunto: più 20% di spazi venduti rispetto all'edizione già record del 2019, una lista d'attesa di decine di aziende e una percentuale ancora in crescita di espositori e di visitatori provenienti dall'estero. Il motivo più strategico riguarda il cambio di governance, visto che Made in Steel 2023 intitolata non a caso "GENERATIONS", ha rappresentato il "passaggio" di testimone alla nuova generazione.

Le nostre storie di uomini non sono altro che faticose quanto meravigliose corse a tappe, delle interminabili staffette: il testimone che abbiamo ricevuto dai nostri padri lo dobbiamo consegnare ai nostri figli, cercando di non lasciarlo cadere in questa fase delicata.

Nei nostri differenti ruoli (che in alcuni casi non si escludono ma si intersecano) di genitori, coach, insegnanti e imprenditori, ci è stato affidato il non facile compito di trasferire conoscenze, esperienze, chiavi interpretative della realtà e valori alle nuove generazioni.

E se crediamo di averlo fatto sufficientemente bene possiamo, ad un certo punto della nostra vita, decidere di lasciare il posto di guida e di sederci a fianco del pilota con il ruolo di istruttore (il termine "istruire" significa suggerire, dare un consiglio e mai "imporre").

Non è una scelta facile: richiede consapevolezza e coraggio.

Nel mio caso, avvalorato dalla valutazione e dal consenso di soci, consiglieri e amici, c'è la certezza (e l'orgoglio) di aver consegnato nelle mani giuste di Paolo e Francesca il futuro di siderweb e di Made in Steel!

Mani che hanno scritto un solido e sfidante piano strategico al 2028 che, con il supporto di una squadra giovane, rinforzata e motivata, si impegneranno a realizzare.

Perché noi uomini concretizziamo i nostri sogni, i nostri progetti, creiamo movimenti, istituzioni e imprese ma tutto questo deve continuare a svilupparsi "oltre" i nostri limiti temporali.



E, come diceva Gustav Mahler, ciò che la nostra generazione deve riuscire a trasmettere è il culto del fuoco e non l'adorazione delle ceneri.

Il sacro fuoco dell'entusiasmo che abbiamo visto accendersi (e che con siderweb dobbiamo mantenerlo acceso ogni giorno con i nostri pensieri, le nostre visioni e le nostre azioni) negli occhi e nel cuore dei giovani e delle donne che hanno animato questa decima e per me indimenticabile edizione di Made in Steel.

Grazie a tutti!

Emanuele Morandi

Presidente siderweb e Made in Steel

LO SAPPIAMO BENE

Qualunque sia il settore in cui operate, nazionale o internazionale, pubblico o privato, noi di Coface siamo consapevoli dei rischi che affrontate ogni giorno.

Siamo presenti in oltre **100 paesi** e gestiamo garanzie per oltre **50.000 clienti** nel mondo. Questo fa di noi uno dei leader mondiali nella gestione e nell'**Assicurazione dei Crediti** e un punto di riferimento nelle cauzioni, anche con le nostre polizze digitali.

Sappiamo bene quanto sia importante per le imprese potersi concentrare sul proprio business: al resto, pensiamo noi.

LE AREE DI EXPERTISE COFACE
RISK MANAGEMENT
ASSICURAZIONE DEI CREDITI E CAUZIONI
BUSINESS INFORMATION
RECUPERO CREDITI

INFOITALY@COFACE.COM

COFACE.IT



coface
FOR TRADE

Il profilo di Made in Steel 2023

DI REDAZIONE SIDERWEB

La decima edizione di Made in Steel, la Conference & Exhibition internazionale dedicata alla filiera dell'acciaio, ha continuato il suo trend di costante crescita e ha infranto i precedenti record.

Tutti i principali indicatori sono in miglioramento rispetto all'edizione precedente, quella del 2021, che però era stata segnata dalle restrizioni allora in vigore a causa della pandemia di Covid-19. Per questo il confronto è più significativo se fatto con l'edizione del 2019, quella che, fino allo scorso maggio, aveva fatto registrare le performance migliori. E, anche in questo caso, la crescita è netta: +18% di superficie espositiva netta; quasi +2% di aziende presenti; +11,8% di presenze.

«È stato un successo. Abbiamo segnato un passaggio, anche generazionale. Ora lavoriamo per crescere ancora, insieme».

Paolo Morandi,
amministratore delegato
Made in Steel e
siderweb



317
aziende presenti



21
Paesi rappresentati

Algeria
Belgio
Cina
Egitto
Francia
Germania

Gran Bretagna
India
Italia
Monaco
Paesi Bassi
Polonia

Repubblica Ceca
Romania
Slovacchia
Slovenia
Spagna
Stati Uniti

Svizzera
Turchia
Ungheria



70
espositori esteri



oltre 15.000 mq
superficie espositiva
netta



18.467
presenze da 81 Paesi
33% dall'Estero



oltre 50 relatori
dall'Italia e dall'Europa



65
buyer selezionati italiani
ed esteri



97
operatori dell'informazione
italiani ed internazionali



DIAMO NUOVA VITA ALL'ACCIAIO CON LA RACCOLTA DIFFERENZIATA

GRAZIE ALLA **RACCOLTA DIFFERENZIATA** ABBIAMO TRASFORMATO BARATTOLI, SCATOLE, CHIUSURE, LATTE, SECCHIELLI, FUSTI E BOMBOLETTE IN NUOVI PRODOTTI D'ACCIAIO: BICICLETTE, FONTANELLE, LAMPIONI, TOMBINI, BINARI, MA ANCHE BULLONI, CHIODI, CHIAVI INGLESIS, TONDINI PER CEMENTO ARMATO E MOLTO ALTRO ANCORA.

NOI DI **RICREA** SIAMO IN GRADO DI ASSICURARE IL **RICICLO DEGLI IMBALLAGGI IN ACCIAIO** GRAZIE AD UN GRAN LAVORO DI SQUADRA COMPOSTO DAI **CITTADINI** CHE A CASA LI SEPARANO, DAI **COMUNI** CHE ORGANIZZANO IL SERVIZIO DI RACCOLTA DIFFERENZIATA, DALLE **AZIENDE** CHE LI PREPARANO AL RICICLO E DALLE **ACCIAIERIE** CHE LI RIFONDONO PER FARNE NUOVA MATERIA PRIMA.

CONTINUIAMO ALLORA A RISPARMIARE ENERGIE PREZIOSE E A **SALVAGUARDARE L'AMBIENTE** COSTRUIENDO INSIEME IL CERCHIO PERFETTO DEL **RICICLO DELL'ACCIAIO**. CHIEDI AL TUO COMUNE LE INFORMAZIONI SULLA **RACCOLTA DIFFERENZIATA** DEI CONTENITORI D'ACCIAIO O VISITA IL NOSTRO SITO **WWW.CONSORZIORICREA.ORG**



Made in Steel e siderweb, un futuro da costruire (in acciaio) insieme

Made in Steel 2023 ha chiuso la decima edizione con numeri straordinari.

Oltre 300 aziende, più di 18mila presenze, buyer selezionati dall'Italia e dall'estero e un intenso programma di convegni e interviste ai protagonisti. Una biennale internazionale organizzata e ideata da siderweb che negli anni è diventata, per il **settore dell'acciaio**, un momento di incontro e confronto importante. Tre giorni intensi in cui abbiamo condiviso riflessioni, incrociato sorrisi e raccontato la bellezza dell'acciaio, uscendone arricchiti. Perché Made in Steel non è solo una vetrina per il business, è anche un luogo in cui si portano pensieri, storie, visioni, in un clima di contaminazione virtuosa.

«Il futuro è come il passato, ma diverso».

Questa risposta dei nostri bimbi, protagonisti della video sigla di Made in Steel 2023 è una frase emblematica, che stimola una certa propensione verso il domani, un domani diverso da ciò che abbiamo già vissuto. **Un futuro in cui l'acciaio sarà protagonista**, perché è un materiale sostenibile, amico della crescita, del progresso e delle future generazioni.

Un futuro che dobbiamo **costruire insieme**, per questo abbiamo scelto "GENERATIONS, re-imagining our world", al plurale, come titolo della decima edizione. Perché abbiamo bisogno di sinergia di filiera, per affrontare insieme (e più forti) le sfide del mondo contemporaneo.

Il concetto di sistema è alla base del **piano strategico di sviluppo di siderweb, della nostra idea di futuro**. Nei prossimi cinque anni vogliamo infatti coinvolgere all'interno della community dell'acciaio le imprese a valle, gli utilizzatori d'acciaio. Continuando a puntare sulla **qualità dei contenuti diffusi e condivisi** con tutti gli attori della filiera.

Questa decima edizione di Made in Steel ha segnato poi un nuovo inizio.

Un nuovo inizio perché abbiamo **raggiunto con mesi di**



anticipo il sold out, vendendo tutti gli spazi disponibili e dovendo purtroppo lasciare fuori tante aziende. Questo tema sarà importante da approfondire in questi mesi. Per pensare ad un'edizione nuova, più grande, più bella. Una possibile evoluzione utile alle aziende del mondo dell'acciaio.

Un nuovo inizio perché abbiamo vissuto **il passaggio generazionale al nostro interno, con babbo Manuel che ha lasciato il testimone a me e a Francesca**. Un impegno importante, che abbiamo preso con responsabilità e voglia di fare, forti del supporto del team siderweb, una squadra giovane, intraprendente e compatta e con "grandi saggi", maestri che abbiamo la fortuna di avere al nostro fianco per accompagnarci in questa nuova avventura.

Il futuro è già iniziato, costruiamolo (in acciaio) insieme.

Grazie a tutti

Paolo Morandi

Amministratore Delegato siderweb e Made in Steel

GAP

TRUE AS STEEL

“

Siamo nati nel 1952 per essere partner affidabili e competitivi nel settore dei servizi per la siderurgia.

Crediamo che l'investimento in ricerca di nuove tecnologie innovative nella logistica e nel recupero non sia solo necessario per la competitività aziendale, ma sia strategico per l'ambiente e per supportare l'economia circolare.

Riteniamo fondamentale il rispetto e la sicurezza di coloro che operano con noi e amiamo riconoscerne i meriti: per questo, pur avendo una dimensione internazionale, manteniamo vivo un rapporto familiare con tutti.

”





Convegni

I contenuti: cuore pulsante di Made in Steel

C'è sempre, alla base di ogni inizio e slancio imprenditoriale o umano, un cuore pulsante, un desiderio

Lo stesso desiderio che, nel 2001 prima e nel 2005 poi, ha portato il nostro presidente Emanuele Morandi a dare vita a siderweb e Made in Steel. Due idee che hanno preso corpo sviluppandosi attorno a quello che resta ancora oggi il cuore pulsante delle nostre attività «diffondere la cultura della conoscenza nel settore dell'acciaio».



Quest'anno, Made in Steel ha festeggiato la sua X edizione, e quel cuore continua a pulsare, o meglio a palpitare come se fossimo alla prima esperienza. Emozione ed energia erano palpabili sin dalla preparazione, con uno slancio che ha influenzato e guidato la scelta contenutistica che ha dato vita al palinsesto convegni. "GENERATIONS: re-imagining our world" è stato il titolo e il fil rouge di questa edizione 2023 che ha visto tanti mo-

menti toccanti, come il passaggio di testimone alle nuove generazioni con il saluto di Paolo Morandi - nuovo Ceo di siderweb, nella maggiore presenza di donne ai convegni, in uno sguardo verso la nuova Europa e alla presenza degli utilizzatori: tante sfumature, tante voci che leggerete nei prossimi articoli. I valori ai quali ci siamo ispirati in quest'edizione sono quattro. Innanzitutto, questo traguardo l'abbiamo dedicato alla community dell'acciaio, donne e uomini costruttori di orizzonti, che in questi vent'anni hanno sognato con noi, condividendo quella bellezza del sapere, della conoscenza, del fare cultura: la mission di siderweb sin dagli esordi per una community che ha allargato i confini dell'acciaio. Il secondo pilastro è l'acciaio, "amico silenzioso delle nostre vite", colui che in questi 20 anni è stato centro e protagonista di ogni nostra iniziativa, proposta, evento. L'acciaio, così ricco di innovazione, protagonista della decarbonizzazione, cuore dell'economia circolare, pioniere di sviluppo sostenibile, di digitalizzazione e intelligenza artificiale. In questa edizione abbiamo reso omaggio alle nostre radici. Non

si può parlare di GENERATIONS senza aver prima ancorato l'aquilone dei nostri sogni alle solide radici del passato, ai sani valori di chi ci ha preceduto. L'intero palinsesto della decima Conference & Exhibition vive dei valori condivisi che ci sono stati affidati: la narrazione e la necessità di comunicare un'intera filiera; i talenti e la bellezza di farli fiorire; le donne e la sfida dell'essere madri, leader, professioniste, in questa direi PRIMA generazione di donne in siderurgia. È ancora, la sostenibilità, le tecnologie, il mercato con le domande che arrivano dai consumatori e dal mondo dell'utilizzo, la geopolitica, le sfide del mondo nuovo. Un programma molto ricco che abbiamo sviluppato lungo tre assi spaziali: la siderweb Conference Room, la siderweb TV e la siderweb Arena, uno spazio nuovo pensato per affrontare, snocciolare, approfondire alcuni temi e renderli relazioni, contatti, alleanze. L'ultima dedica va agli attori protagonisti del video di apertura: i nostri bambini, i nostri figli. Sono loro la speranza di GENERATIONS; così capaci di sorprenderci, di stupirci, di lasciarci senza fiato per ogni nuova conquista: ci insegnano ogni giorno

la bellezza della vita. Il senso profondo della nostra presenza nel mondo passa attraverso quei due occhi che ci chiedono di essere un po' più creativi, capaci di riscoprire la bellezza in un fiore. Ed è proprio lo stupore che abbiamo cercato di farvi vivere, a Made in Steel: lo stupore dello stare insieme, la bellezza e la meraviglia di un presente che deve e può essere creativo. La squadra di siderweb ha cercato di rendere la manifestazione il più creativa possibile: nelle scelte comunicative, nei video, nella sala conference realizzata dal direttore artistico, Giorgio Guidi. Un'edizione sostenibile, come dimostra il percorso di certificazione che abbiamo svolto con RINA.

E, infine, ispirati proprio dallo stupore e dalla curiosità dei nostri figli, abbiamo provato a far pulsare il cuore dei contenuti con la stessa sete di futuro dei grandi "imprenditori coraggiosi" che ci hanno preceduto. Abbiamo così costruito il palinsesto dei convegni inaugurato martedì 9 maggio alla presenza del presidente di Made in Steel e delle associazioni di Federacciai, Assofermet e Fondazione Fiera Milano e con BPER Banca; a seguire, due protagonisti dell'acciaio e dell'economia italiana, Emma Marcegaglia (Vice-Chairman e Ceo di Marcegaglia Steel) e Claudia Parzani (Partner Linklaters, Chair Borsa Italiana Spa, Deputy Chair Il Sole 24 Ore Spa), ci hanno condotto in un viaggio che dal Piccolo Principe ha parlato di impresa, di innovazione, di competenze e talenti. Nel pomeriggio abbiamo varcato i confini europei: il convegno "L'Europa dei nuovi mercati" è stato occasione per confrontarsi su un'Europa che appare in difficoltà, tra le ferite della guerra, i rischi legati all'economia e le sfide emergenti portate da player provenienti da altre aree del globo. Ne hanno parlato: Barbara Beltrame (vice presidente Confindu-



stria), Gianpietro Benedetti (Presidente Gruppo Danieli), Mario Caldonazzo (Vice Presidente Eurofer), Fernando Espada (Eurometal) e Augusto Cosulich (Presidente e Ceo Fratelli Cosulich) moderati da Stefano Ferrari - Responsabile Ufficio Studi siderweb. Da Milano, il mercoledì mattina ci siamo spostati con il pensiero e la testa a Mariupol: intervistato da Emanuele Norsa (Kallanish e collaboratore siderweb) si è raccontato ai microfoni di Made in Steel il Ceo di Metinvest, Yuriy Ryzhenkov, per capire insieme il ruolo dell'acciaio nel Nuovo Mondo. Il mercoledì pomeriggio, in una sala gremita di imprenditori e imprenditrici della filiera, si è svolta l'Assemblea Annuale di Federacciai. Giovedì 11 maggio il viaggio è proseguito fino al mondo dell'utilizzo: il convegno "Le nuove catene del valore: dalla distribuzione all'utilizzo", ha visto la presenza di Assofermet Acciai, UCIMU, Federmeccanica, ANCE e ANFIA, in una filiera, quella dell'acciaio italiana ed internazionale, che si interroga sul «come» affrontare le sfide del presente e del futuro in un quadro geopolitico e macroeconomico in continua mutazione. Infine, nel pomeriggio del giovedì cinque protagonisti della filiera italiana dell'acciaio si sono confrontati in un dibattito per delineare le possibili strade per uno sviluppo sostenibile,

sia ambientalmente sia economicamente, per la siderurgia italiana ed internazionale. "Acciaio: nuovi futuri" il titolo dell'incontro che ha visto la presenza del vice presidente di Made in Steel, Luigi Cuzzolin, Antonio Marcegaglia (Presidente e Ceo Marcegaglia Steel), Franco Bernabè (Presidente Acciaierie d'Italia), Giuseppe Pasini (Presidente Feralpi Holding Spa), Alessandro Banzato (Presidente Acciaierie Venete) e Marco Mandelli (Chief Corporate & Investment Banking Officer BPER Banca). Radici e Ali. Cielo e Terra. Perché le nuove generazioni alzino lo sguardo e, rivolgendolo ai grandi che ci hanno preceduto, possano affrontare con ali più leggere ma responsabili il domani che ci aspetta. Senza perdere mai di vista quello slancio, quella passione, che ogni mattina fa muovere testa, anima, piedi, per un futuro migliore.

Francesca Morandi
Content manager
siderweb e Made in Steel

Made in Steel: ri-generare il mondo dell'acciaio

Sostenibilità, innovazione e nuove generazioni le parole chiave della decima edizione della Conference & Exhibition

DI **PAOLA GREGORIO** COLLABORATRICE SIDERWEB

Essere sostenibili, innovare, investire nel capitale umano e nei talenti, dare fiducia alle nuove generazioni. La riflessione che ha dato il via ufficiale alla decima edizione di Made in Steel, lo scorso 9 maggio a fieramilano Rho, ha messo al centro la complessità senza precedenti con la quale il mondo dell'acciaio si sta confrontando: crisi energetica, carenza di materie prime, emergenza ambientale. Criticità che pongono la filiera davanti a nuove sfide. Indispensabile quindi re-immaginare il futuro del comparto all'insegna della sostenibilità e dell'innovazione e accompagnare con lungimiranza il passaggio generazionale. Questi, come ha ricordato Francesca Morandi, content manager di siderweb, i temi centrali dell'edizione 2023, riassunti nel titolo "GENERATIONS, re-imagining our world".

Emanuele Morandi, presidente di Made in Steel e siderweb, ha esordito così: «Questa per me è un'edizione speciale, perché segna un momento di passaggio a quasi vent'anni dalla nascita della manifestazione: un passaggio generazionale in Made



in Steel e siderweb attraverso i miei figli, Paolo e Francesca. I progetti devono continuare a camminare oltre gli uomini che li hanno ideati». Paolo Morandi, Ceo di siderweb e Made in Steel, ha ricordato: «Quando io e Francesca ci siamo messi alla guida ci siamo chiesti come innovare ulteriormente siderweb. Abbiamo redatto un piano strategico per i prossimi cinque anni. E già in questa edizione di Made in Steel dal punto di vista degli espositori, dei visitatori e dei buyer siamo oltre le aspettative». Enrico Pazzali, presidente di Fondazione Fiera Milano, ha rimarcato: «In questa edizione parlate di

rigenerazione. Ci stiamo rigenerando nel solco della sostenibilità». Antonio Gozzi, presidente di Federacciai, ha detto: «Prima di voi, la comunità siderurgica italiana aveva un grande problema di comunicazione. In questi vent'anni avete costruito una narrazione. In questa edizione avete colto un tema vero, quello del passaggio generazionale che funziona se avviene attorno a valori fondativi». Riccardo Benso, presidente di Assofermet, ha aggiunto: «Oggi è anche la giornata in cui si celebra l'Europa, la sua unità. Gli sforzi di Paesi, persone, aziende, per ragionare su sistemi più complessi come la filiera



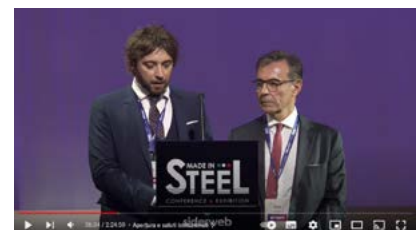
siderurgica sono testimonianza del voler rafforzare la collaborazione». Stefano Vittorio Kuhn, responsabile Retail and Commercial Banking di BPER Banca, ha concluso: «Sulla filiera dell'acciaio noi investiamo in modo importante. Filiera che è predittiva dell'andamento del sistema economico nazionale».

La filiera ha bisogno, dunque, di una nuova narrazione. L'hanno intessuta due donne protagoniste dell'acciaio e dell'economia italiana, Emma Marcegaglia, chairman e Ceo di Marcegaglia Holding, e Claudia Parzani, partner di Linklaters, Chair di Borsa Italiana, Deputy Chair Il Sole 24, con un viaggio dall'oggi verso nuovi orizzonti e attraverso alcuni concetti chiave: radici, talento, fiducia, sostenibilità, innovazione, successo, libertà, generations. Per la Marcegaglia le radici «sono l'eredità dei miei genitori, di un'azienda nata dal nulla grazie all'intuizione di mio padre; i valori, come quello della responsabilità sociale d'impresa, la capacità di affrontare momenti complessi e di

superarli». Per la Parzani «oggi serve la consapevolezza di quello che si ha e di quello che ci manca, e il coraggio di andare oltre».

Le aziende, ha proseguito la Marcegaglia, «devono attrarre i talenti, mantenerli, dargli spazio. Come Marcegaglia abbiamo deciso di creare un'Academy». Quella dei talenti, ha confermato la Parzani, «è la sfida più grande. Dobbiamo perciò concederci di essere aziende inclusive». Entrambe si sono dette convinte che «non c'è un'azienda che funzioni se non c'è fiducia». E poi gli asset oggi imprescindibili, sostenibilità e innovazione: «La sostenibilità ambientale va coniugata con quella economica e sociale – ha argomentato la Marcegaglia –. Chiediamo che venga portata avanti in modo pragmatico e non ideologico. Nella nostra azienda stiamo innovando anche attraverso l'intelligenza artificiale. Abbiamo pensato un nuovo prodotto che sarà realizzato con la digital print». Per la Parzani «la sostenibilità più che mai si avvantaggia di talenti e intelligenze diverse. L'innovazione è uno stile di vita, un

modo di essere imprenditori». Infine, le nuove generazioni. «Come imprenditori il nostro compito è assumere giovani, far sentire i talenti parte di un progetto e farli crescere», ha chiosato la Marcegaglia. Parzani ha concluso: «Servono tutte le voci al tavolo, nuove generazioni ed esperienza».



A Made in Steel l'Europa dei nuovi mercati

Secondo i siderurgici servono maggior coinvolgimento e supporto da parte delle istituzioni comunitarie

DI **STEFANO GENNARI** REDATTORE SIDERWEB



Le sfide economiche, politiche e strategiche legate al ruolo dell'Europa nel conflitto tra Russia e Ucraina e in un mondo che da unipolare sta diventando multipolare. Le sfide ambientali, come quelle lanciate dal Green Deal. Ma anche le opportunità che l'Europa, i suoi cittadini, le sue imprese e la filiera dell'acciaio potranno cogliere nei prossimi anni. Questi i temi portanti del convegno "L'Europa dei nuovi mercati", tenutosi il 9 maggio nell'ambito di Made in Steel. Temi dei quali si è discusso con protagonisti di primo piano della siderurgia italiana ed europea. «Il nostro settore è tra i più sensibili

alle tensioni internazionali» è stata la premessa di Barbara Beltrame, vicepresidente di Confindustria, intervenuta in apertura del convegno. Ci troviamo in un momento, ha rimarcato, nel quale «i nostri competitor non sembrano risentire in maniera significativa di uno scacchiere mondiale complesso. Nessuno tra Cina, India, Giappone, Stati Uniti e Russia sta infatti riducendo la produzione. Mi chiedo e chiedo quindi ai relatori che mi seguiranno: l'Ue è in grado di agire come attore unitario e aprire la strada alle nostre imprese in questo panorama?». Beltrame ha ricordato che poiché quello italiano è

«un sistema trasformatore, viviamo sulla nostra pelle le implicazioni della transizione verde e del ridisegno delle catene globali del valore. Una prima osservazione è che bisogna senz'altro ridurre l'impatto ambientale dei processi industriali, ma non si può prescindere dall'acciaio per la transizione ecologica. La seconda osservazione è che per le industrie energivore come le nostre nessuna trasformazione è semplice, immediata e a costo zero». Ancora, a proposito del CBAM, Beltrame ha affermato che «il testo approvato di recente conferma che verranno meno le quote di emissioni che fino ad oggi erano gratuite per alcuni settori, come il nostro, perciò, avremo più problemi ad essere competitivi a livello globale». In estrema sintesi, «sulla carta le intenzioni dell'Ue sono lodevoli e meritorie. Ma sono anche concretamente realizzabili?», ha chiesto la vicepresidente di Confindustria per l'internazionalizzazione. «Serve un cambio di passo a livello multilaterale. Per rispondere alle sfide che abbiamo davanti a noi, occorre aprire una nuova stagione di

politica industriale. Se non si recupera la dimensione di politica industriale all'interno del Green Deal dell'Ue, nessuna strategia di decarbonizzazione sarà mai efficace». Per Barbara Beltrame occorre per esempio che le imprese siano sostenute nella produzione, nell'accumulo e nell'utilizzo di energie rinnovabili. Per questo, ha concluso, «un fondo europeo per la transizione energetica mi sembra andare nella giusta direzione, perché eviterebbe gli effetti distorsivi tipici dei provvedimenti nazionali».

A seguire, con Augusto Cosulich, Ceo di Fratelli Cosulich, ha preso il via una serie di interviste condotte da Stefano Ferrari, responsabile dell'Ufficio Studi siderweb, ad alcuni importanti rappresentanti delle parti di cui è composta la filiera dell'acciaio. La logistica, ha ricordato Cosulich, ha riacquisito un'enorme importanza con il verificarsi della crisi pandemica, durante la quale si è assistito a un'impennata dei costi. Come gruppo principalmente dedicato allo shipping da 165 anni, «affrontiamo il mondo di oggi cercando di fare impresa e cercando di essere innovativi nel rapporto con

i clienti, ma anche provando a fare le cose al costo più competitivo possibile» ha spiegato Augusto Cosulich. La logistica, ha ricordato ancora, ha assunto un ruolo importante anche dopo lo scoppio della guerra russo-ucraina. Una crisi che «ha spinto le imprese siderurgiche italiane a trovare risorse in altri Paesi. Noi le abbiamo supportate mettendo al loro servizio le nostre navi, il nostro know-how. Speriamo tutti, anche tenuto conto della nostra importante partnership con Metinvest, che il conflitto finisca il più presto possibile. Quando accadrà ci sarà sicuramente una fortissima ripresa delle attività». Quanto all'anno in corso, Cosulich ha rilevato che «le cose non sono sicuramente come nel 2021, che è stato un anno incredibile e quindi da dimenticare, tuttavia da inguaribile ottimista credo che anche il 2023 sarà complessivamente positivo per tutti». Infine, a proposito di transizione «green», il Ceo di Fratelli Cosulich ha chiesto «certezze di cui anche noi imprenditori marittimi abbiamo bisogno per poter investire. Anche noi vogliamo seguire questa stagione votata alla maggior attenzione per

l'ambiente, ma abbiamo difficoltà a capire dove destinare il nostro denaro. Si parla per esempio di ammonia, metanolo, idrogeno. Penso che alla fine tutto dipenderà dal fattore disponibilità e dal fattore prezzo».

Gianpietro Benedetti, presidente di Danieli, ha portato sul palco il punto di vista degli impiantisti rimarcando che «perché in Europa si verifichi la svolta green per come la immaginiamo, gli interventi dei governi saranno decisivi». Per esempio, «dovremo definire una strategia per la fornitura di materie prime alternative alle acciaierie italiane, in quanto chi produce utilizzando rottame rischia di soffrire in modo marcato». Riflettendo sul ruolo dell'Ue nella siderurgia mondiale, Benedetti ha osservato che il Vecchio Continente «appare oggi lento, farraginoso, poco dinamico, mentre negli Usa è in atto una trasformazione incredibile nel modo di produrre acciaio. È il Paese nel quale abbiamo venduto più impianti negli ultimi anni, in particolare micromill: circa una decina in due anni. In Europa il primo impianto di questo tipo sarà probabilmente quello di AFV Beltrame Group



in Romania». Uno dei motti di Danieli è «to be a step ahead», essere un passo avanti. «Ma anche to be frontrunners together», ha ricordato Benedetti. Per questo «dobbiamo diventare tutti più digitali. Quindi ben venga il «green steel», ma a breve potremmo parlare anche di «digital steel». Anche perché i giovani saranno maggiormente attratti dal mondo siderurgico se ci saranno più software, più automazione, IA e l'assenza di personale negli impianti di produzione. Viviamo in un mondo digitale ma le acciaierie non sono ancora sufficientemente digitalizzate. Abbiamo lanciato il progetto del treno vergella in ABS che è stato in un certo senso un prototipo di intelligenza artificiale. Il nostro sogno è questo: soddisfare una serie di ordini attraverso un programma che li ottimizzi e li suddivida e che dal parco rottame definisca quali qualità utilizzare per produrre al minimo costo».

Sul tema delle materie prime evidenziato da Benedetti si è soffermato anche Mario Arvedi Caldonazzo, ad del Gruppo Arvedi e vicepresidente di Eurofer. «Il tema della sostenibilità passa anche attraverso il forno elettrico e quindi l'utilizzo del rottame», ha rilevato, ricordando che «il rottame, che è una miniera non solo di acciaio ma di tanti altri materiali, deve rimanere in Europa ed essere la base del nostro processo di decarbonizzazione». Per questo «deve essere definito materia prima critica, strategica. È giusto che l'Europa persegua ideali quali la sostenibilità e la digitalizzazione, ma dobbiamo per forza cedere a qualche compromesso decidendo che il rottame debba rimanere in Europa, anche a costo di subire eventuali infrazioni al WTO». Ciononostante, ha continuato, «sappiamo che il rottame non è il futuro della siderurgia europea. Tutti coloro che oggi producono acciaio da altoforno convertiranno progressivamente i propri cicli produttivi verso il

minerale preridotto. Anche qui sarà necessario che a livello europeo si metta mano alle regole sugli aiuti di Stato, altrimenti ogni Paese farà le proprie norme per aiutare la propria industria e rimarranno svantaggiati Paesi come l'Italia che non godono di risorse e delle leve di altri Paesi». La necessità di una politica comune riguarda anche l'aspetto energetico, al fine di evitare divergenze e disequilibri all'interno del mercato unico, ha puntualizzato Arvedi Caldonazzo. Quanto al futuro della siderurgia Europa, il Ceo del Gruppo Arvedi ha affermato di credere che l'Europa abbia «la motivazione, la finanza e la tecnologia necessari per raggiungere i suoi obiettivi, ma a determinate condizioni: infrastrutture, idrogeno, energia e rotame. Serve un sostegno dell'Europa sul discorso dei Capex». Perché, ha sottolineato, «produrre acciaio in Europa costerà di più che in altri Paesi e l'Ue sta affrontando questo problema in modo del tutto insoddisfacente». Eurofer sta chiedendo che la Salvaguardia europea sulle importazioni di acciaio venga prolungata almeno fino al 2026, anno in cui entrerà in vigore il CBAM «che però avrà efficacia solo dopo il 2030, perché edulcorato fino a quel punto dal fatto che le acciaierie europee ottengono quote gratuite. Noi, nel frattempo, avremo già iniziato a sostenere ingenti costi e ad oggi non siamo tutelati. I dazi non sono misure sufficientemente efficaci». Una grande opportunità, ha ricordato, deriva dal negoziato in corso con gli Usa che passa sotto il nome di «US-EU Sustainable Steel Agreement». «Un'opportunità - ha affermato - per creare un mercato ancora più grande e difeso, perché nessuno al mondo condivide i nostri stessi principi di sostenibilità al momento. Abbiamo bisogno del cosiddetto «level playing field», perché il CBAM potrà difenderci dalle importazioni, ma poi non espor-

teremo più un chilo di acciaio».

Il convegno si è concluso con l'intervento di Fernando Espada, presidente di Eurometal, che ha concordato con Arvedi Caldonazzo sul fatto che «con 100 euro o più di differenza rispetto ai prezzi dei competitor stranieri, per gli europei non sarà possibile esportare. Dobbiamo tenere in considerazione il fatto che l'acciaio che produciamo dovrà essere consumato localmente. Per questo la Commissione europea deve salvaguardare anche i consumatori, non solo i produttori: tutti abbiamo bisogno dei clienti finali, tanto i produttori quanto i distributori». Espada ha posto l'accento, inoltre, sulla necessità di una maggiore convergenza di opinioni tra i distributori dei diversi Paesi europei, nonché sul fatto che «già oggi assistiamo a una macro-regionalizzazione. La distribuzione guadagna denaro giocando con la lettura dei cicli, ma il problema sorge quando si verificano eventi straordinari come la pandemia e la guerra in Ucraina. Oggi guadagniamo cercando di comprare quando il prezzo è basso e vendendo quando è alto, ma nessuno riesce a governare perfettamente i cicli. Dovremmo lavorare sul valore aggiunto, sulla disponibilità degli stock, sulla conoscenza dei nostri clienti e su ciò che possiamo fare per loro. Arriverà quindi il punto in cui la digitalizzazione, come ha ricordato Benedetti, sarà fondamentale per essere maggiormente integrati con i nostri clienti».



«L'Ucraina vuole partecipare alla trasformazione verde dell'Europa»

Da Made in Steel, il Ceo di Metinvest, Yuriy Ryzhenkov, ha parlato di ricostruzione e decarbonizzazione

DI **STEFANO GENNARI** REDATTORE SIDERWEB

Diversificazione della catena del valore e della logistica. Questo, in sintesi, ciò che ha permesso al gruppo ucraino Metinvest di limitare i contraccolpi della guerra russo-ucraina e, addirittura, di chiudere lo scorso anno con risultati positivi. Ne ha parlato il Ceo del gruppo, Yuriy Ryzhenkov, intervistato da Emanuele Norsa (Kallanish e collaboratore siderweb) a Made in Steel, durante un convegno dal titolo "Il ruolo dell'Ucraina nella nuova Europa d'acciaio". «Metinvest – ha spiegato Ryzhenkov – era in un qualche modo già pronta alla tragedia di febbraio 2022, perché per noi la guerra era in realtà iniziata nel 2014 e l'esperienza degli anni immediatamente successivi ha giocato un ruolo fondamentale nel superare le criticità dello scorso anno». Già nel 2014 il gruppo, che è il maggior produttore siderurgico in Ucraina, aveva subito le conseguenze di interruzioni lungo la filiera e dell'esproprio di infrastrutture; pertanto, dopo l'invasione russa dell'Ucraina «non abbiamo sprecato nemmeno un giorno, perché sapevamo come procedere: introducendo nuove fonti

di materie prime, per esempio, anche se nei primi mesi siamo stati costretti ovviamente a sospendere la produzione. I nostri impianti in Europa sono diventati "standalone", cioè hanno iniziato a ricevere forniture dal mercato aperto». Per gli stabilimenti in Italia il principale fornitore di materie prime era Azovstal; quindi, «ci siamo dovuti rivolgere al Medio Oriente, al Brasile, al Regno Unito. Una sfida che comunque è stata affrontata con successo». Allo stesso tempo, ha rimarcato Ryzhenkov, «il nostro personale era preparato su cosa fare nelle varie evenienze e questo ci ha permesso di salvare moltissime vite e di proteggere almeno in parte i nostri impianti. Abbiamo perso ciò che avevamo a Mariupol, ma il resto è intatto». Sulla logistica, che per il settore siderurgico è essenziale, Ryzhenkov ha affermato che dopo il blocco dei porti ucraini Metinvest ha dovuto reindirizzare tutti i suoi prodotti convogliandoli via strada verso l'Europa. «È stata una sfida fin dall'inizio dell'invasione e soprattutto per gli operatori europei, perché la ferrovia ucraina era

in realtà pronta a trasportare i nostri volumi, mentre gli europei non erano pronti sul loro territorio. Abbiamo comunque lavorato bene con gli operatori della logistica in Europa. Siamo inoltre riusciti a servirci dei porti del Baltico, che non erano abituati a gestire volumi ingenti. Nel complesso abbiamo fatto un buon lavoro che ci ha permesso di mantenere attiva l'azienda».

Secondo Ryzhenkov lo sviluppo del trasporto via terra tra Ucraina e Paesi Ue sarà importante anche quando si arriverà al prossimo stadio della transizione verde in quanto «l'Ucraina è un'eccellente fonte di DRI necessario per la trasformazione in Europa. Questo rappresenterà un grande vantaggio in futuro, quando Metinvest o altri produttori ucraini inizieranno a produrre preridotto». Interrogato da Emanuele Norsa su cosa ci si deve aspettare in termini di mercato, il Ceo di Metinvest ha sottolineato che «i prezzi in Cina e Medio Oriente continuano a diminuire e le previsioni per l'economia cinese non sono così entusiasmanti. L'economia di altri Paesi crescerà



del 3-6%, ma a livello mondiale si riscontra un'economia debole e non è chiaro se si assisterà a un rimbalzo entro la fine dell'anno. Più probabilmente lo vedremo nel 2024, specialmente in Europa». Europa che, ha rimarcato Ryzhenkov, rappresenta il futuro di Metinvest nonostante le numerose sfide, molte delle quali legate al fatto che per l'acciaio verde e la decarbonizzazione serviranno fonti energetiche attualmente non disponibili. «In Europa siete pionieri della decarbonizzazione – ha commentato –. Avete una grande produzione di acciaio realizzato con tecnologie verdi rispetto alla maggior parte dei produttori in giro per il mondo. Tutti hanno intenzione di decarbonizzare e spostarsi verso l'acciaio verde, anche noi di Metinvest. Resta da capire soltanto quando i consumatori saranno disposti a pagare il prezzo della decarbonizzazione». Ryzhenkov ha affermato che in questo momento ci sono clienti che richiedono prodotti verdi e, allo stesso tempo, clienti che inseguono il prezzo. Tuttavia, si è detto convinto che «ci sarà un avanzamento: dieci anni fa nessun produttore avrebbe mai parlato di acciaio verde, eppure sono stati fatti passi da gigante. Lo stesso varrà per i consumatori, che spesso sono ancora più veloci di chi sta a monte nell'abbracciare i cambiamenti. L'acciaio verde a mio parere è la via da intraprendere, anche perché un acciaio più pulito lo porterà ad avere un vantaggio rispetto

ad altri prodotti, come per esempio l'alluminio».

In merito al ruolo dell'Ucraina nella siderurgia dell'Ue, Yuriy Ryzhenkov ha affermato di condividere il «sogno» di Gianpietro Benedetti, presidente Danieli, di far sì che l'Ucraina faccia parte della catena produttiva dell'Europa diventandone un fornitore di preridotto. «Abbiamo solo bisogno di energia – ha sottolineato –. Ma già ora una grande fetta del mix energetico dell'Ucraina è decarbonizzata: è per il 65% basata sul nucleare, per il 10-15% sulle energie rinnovabili, per il 10% sull'idrogeno». L'idea del governo ucraino per ricostruire l'Ucraina si basa in buona parte sul «continuare a sviluppare le fonti energetiche decarbonizzate; chiaramente rinnovabili, ma anche nucleare. Questa è una strategia che già esisteva prima dell'invasione russa dell'Ucraina e che con il conflitto si è rafforzata. Si tratta anche di un modo per avvicinare ulteriormente l'Ucraina all'Ue e sono contento che sia condivisa da politici sia ucraini che europei».

Attualmente, a causa dei limiti logistici ma anche di una domanda ridotta, i produttori siderurgici ucraini operano al 60-70% circa della propria capacità, mentre la produzione di coking coal è all'incirca al 100%, grazie ai rapporti di fornitura con i produttori dell'Est europeo. In futuro Metinvest intende «sviluppare la produzione di preridotto e gli impianti di estrazione del minerale di ferro, perché saranno

progetti essenziali per la transizione verso l'acciaio verde dell'Ucraina e dell'Ue, qualsiasi sia la configurazione industriale che il nostro Paese sceglierà alla fine della guerra». «Il nostro azionista – ha continuato Ryzhenkov – non vuole risparmiare alcuno sforzo per ricostruire l'Ucraina, Mariupol e Azovstal». Quest'ultima «non sarà chiaramente la stessa del passato. Già prima dell'invasione russa c'erano piani affinché diventasse un centro per la produzione di preridotto e un'acciaieria verde. La demolizione sarebbe dovuta avvenire nel 2025, ma purtroppo c'è già stata per i tristi motivi che conosciamo. Questa può e deve essere un'opportunità per ricostruirla mantenendo il nostro retaggio». Metinvest intende inoltre aumentare la propria presenza in Europa, su tutti i piani. «Siamo alla ricerca di opportunità legate all'acquisizione di aziende in Europa ma anche alla realizzazione di strutture greenfield, anche in Italia. Sul mercato italiano possediamo già eccellenti strutture e abbiamo una squadra fenomenale che lavora ottimamente con i clienti. Vogliamo migliorare ulteriormente la value proposition aggiungendo strutture produttive». Strutture che, ha spiegato il Ceo di Metinvest, «non potranno prescindere dall'acciaio verde. Anche qualora non fossero impianti a idrogeno o alimentati con fonti rinnovabili fin dal primo giorno, dovranno avere tutte le caratteristiche per poter operare in maniera ecosostenibile in futuro».



Acciaio, minor consumo e più innovazione

Catene del valore dalla distribuzione all'utilizzo, il presente e il futuro

DI **PAOLA GREGORIO** COLLABORATRICE SIDERWEB

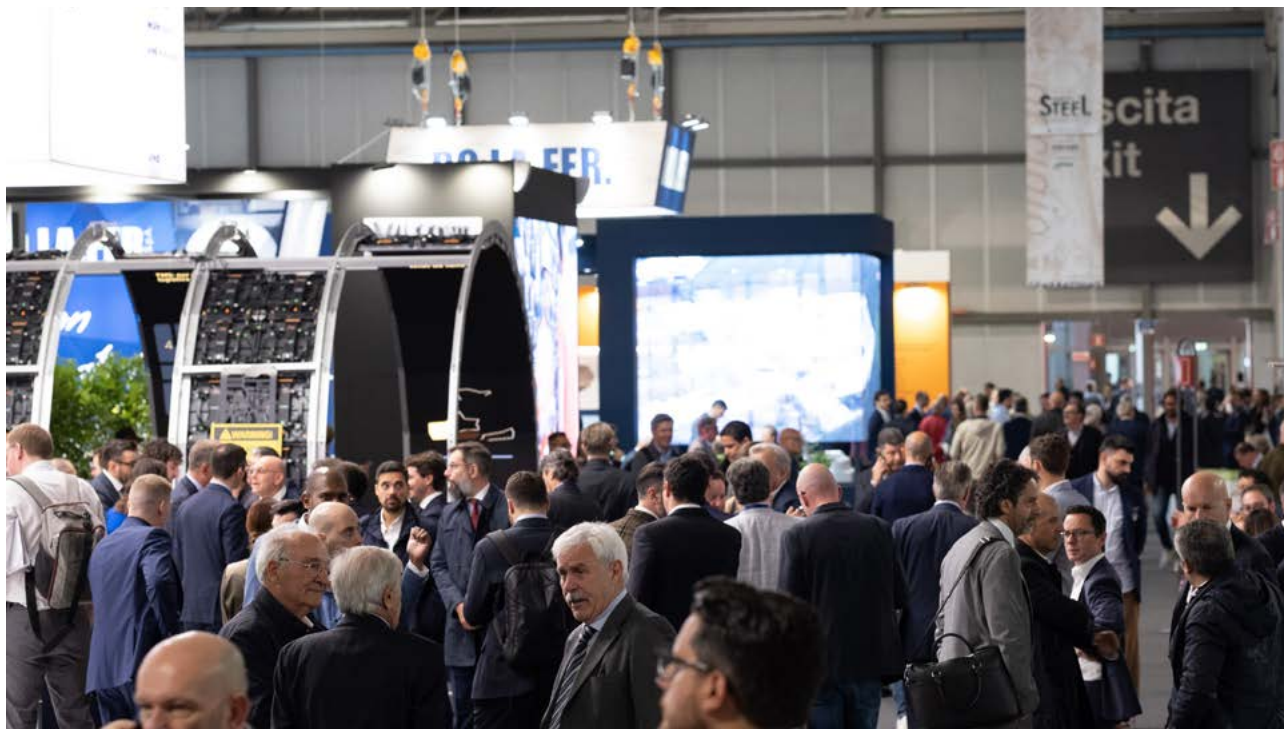
Acquistare l'acciaio. Prelavorarlo, tagliarlo, forarlo. Distribuirlo ma anche trasformarlo, modificarlo, unirlo con altri materiali o parti per produrre oggetti di consumo. Sono i pilastri del processo di creazione di valore della filiera dell'acciaio italiana e internazionale. Una filiera che, come la produzione, si interroga su come affrontare le sfide del presente e del futuro in un quadro geopolitico e macroeconomico in continua mutazione. Se ne è parlato a Made in Steel nel convegno "Nuove catene del valore: dalla distribuzione all'utilizzo", moderato da Stefano Ferrari, responsabile dell'Ufficio Studi siderweb.

Paolo Morandi, amministratore delegato di siderweb, ha ricordato: «Questa edizione di Made in Steel l'abbiamo intitolata "GENERATIONS" perché siamo davanti a un mondo nuovo».

Gianfranco Tosini, analista dell'Ufficio Studi siderweb, ha approfondito andamento e prospettive della filiera nei settori che la compongono. «Il consumo di acciaio in Italia e in Europa dal 2008 ad oggi è diminuito - ha esordito -. Quali sono i motivi di questa contrazione? Aziende che non ci sono più, delocalizzazione, la concorrenza di materiali alternativi all'acciaio». Il consumo più consi-

stente di acciaio si è verificato in Italia o in Europa? «L'Italia ha perso consumo molto più della media europea, ma negli ultimi due anni il gap si è ridotto - ha precisato Tosini -. La crisi del 2008 ha inciso molto di più nel nostro Paese che in Europa. Nel settore delle costruzioni, il principale per l'uso di acciaio, il consumo ha avuto un calo del 40%. Un divario che si è ridotto grazie ai bonus per le ristrutturazioni e l'efficientamento energetico, anche se il consumo di acciaio non è cresciuto in maniera proporzionale. Nell'automotive la riduzione del peso delle automobili ci porterà a produrre tipi di acciaio diversi e quindi entro il 2030 diminuirà il peso del comparto nel consumo». Nel settore macchine e apparecchi meccanici il gap con l'Europa è stato più ridotto. «Si andrà anche qui nella direzione dell'uso di materiali più innovativi - ha sottolineato Tosini -. Nei metalli la distanza sul piano del consumo con gli altri Paesi europei è importante. Quello dei tubi è l'unico in Italia tra gli utilizzatori in cui la dinamica è superiore alla media europea. Negli elettrodomestici la





produzione si è dimezzata negli anni, a causa dello spostamento in altri Paesi con costi più bassi, e non si riesce a invertire questa tendenza». Le previsioni per il 2023? «Sarà un anno di inversione di tendenza rispetto alla seconda parte del 2022 quando c'era stato un calo del consumo - ha concluso Tosini -. La chiusura del 2023 sarà meno negativa di quanto si era temuto. Il 2024 sarà un anno di stabilizzazione. Torneremo ad avere un consumo di una certa rilevanza, ma non al livello del 2019. Nel 2023 l'Italia ridurrà ulteriormente il gap con la media europea. Da qui al 2030 potrebbero perdere quote il settore automotive e degli elettrodomestici». I protagonisti dei comparti hanno parlato delle loro aspettative. Emanuele Ferrarolo, presidente di Ance Liguria e vicepresidente di Federcostruzioni, ha detto: «Il settore delle costruzioni dal 2010 in poi ha avuto un tracollo, e ha dimezzato gli occupati. Nel 2020 è arrivato il booster del decreto sulla cessione del credito che ha aiutato il nostro comparto a risollevarsi, ma in maniera destrutturata. Negli ultimi due anni la nostra marginalità è cresciuta,

ma non come i prezzi. Le prospettive del 2023 sono di una leggera crescita».

Enrico Frigerio, membro del Consiglio generale di Anfia, si è soffermato sull'automotive: «C'è una ripresa, stiamo producendo il 15% in più, ma quanto impatterà l'auto elettrica e la fine del motore termico non possiamo prevederlo».

Federico Visentin, presidente di Federmeccanica, ha rimarcato: «C'è un cauto ottimismo che soffre ancora in modo pesante in termini di marginalità. Il prezzo delle materie prime è cresciuto e i nostri margini si sono ristretti». Barbara Colombo, presidente di UciMu, ha rimarcato: «Nel settore macchine utensili, dopo un 2020 difficile per tutti, nel 2021 e 2022 c'è stata una crescita a doppia cifra su tutti gli indicatori economici. Nel 2023 abbiamo aperto con un portafoglio ordini importante». Paolo Sangoi, presidente di Assofermet Acciai, ha chiuso: «Nel primo trimestre abbiamo vissuto un mercato a doppia velocità, da un lato le acciaierie, dall'altro la distribuzione che non ha avuto difficoltà ad andare nella direzione di

un aumento delle quotazioni ma non nella percentuale delle acciaierie. È difficile immaginare cosa ci possiamo attendere, ma la sensazione non lascia trasparire ci possa essere una parziale tenuta dei prezzi».



Acciaio: i nuovi futuri

Marcegaglia, Bernabè, Pasini, Banzato e Mandelli nel convegno di chiusura di Made in Steel 2023

DI **STEFANO GENNARI** REDATTORE SIDERWEB

“Geoindustria”, tecnologia, energia, talento, finanza, sostenibilità. Sono le parole dalle quali hanno preso piede gli interventi di “Acciaio: i nuovi futuri”, il convegno di chiusura della tre giorni di Made in Steel 2023. Alcuni protagonisti della filiera italiana dell'acciaio – Antonio Marcegaglia (presidente e Ceo Marcegaglia Steel), Franco Bernabè (presidente Acciaierie d'Italia), Giuseppe Pasini (presidente Feralpi Group), Alessandro Banzato (presidente Acciaierie Venete) e Marco Mandelli (chief corporate & investment banking officer BPER Banca) – hanno offerto il loro punto di vista sul modo in cui affrontare i processi di cambiamento dettati sia dal mercato sia dalle richieste sempre più stringenti in termini di rispetto dell'ambiente.

«È evidente a tutti che il contesto geopolitico ha un impatto pesante sulle nostre scelte industriali – ha esordito Antonio Marcegaglia –. Lo viviamo tutti sulla nostra pelle: con la guerra in Ucraina sono cambiate molte cose a livello psicologico, di certezze, di relazioni, di catene del valore. La Russia, a prescindere



dalla leadership politica, rappresentava e rappresenterebbe tuttora per l'Europa un partner, un naturale complemento alle nostre carenze, in particolare di risorse energetiche e di materie prime. Credo che il venir meno di tutto questo avrà impatti di lunga durata anche dopo l'auspicata risoluzione del conflitto in corso». Ciononostante, il Ceo di Marcegaglia Group ha affermato di credere che «il ruolo del commercio internazionale

e gli scambi tra diverse regioni del mondo dotate di diverse competenze rimarranno una costanza, pur in presenza di paletti e vischiosità che potranno portare a un rafforzamento del blocco asiatico, con la Cina in testa». Per Antonio Marcegaglia «non possiamo rinunciare all'apertura al resto del mondo, perché l'isolamento non ha mai fatto bene a nessuno, né culturalmente né economicamente. Noi europei abbiamo alcune preziose

risorse, come intelligenza, cultura, capacità imprenditoriale e prospettiva tecnologica. Pur restando rispettosi delle scelte politiche dell'Europa e del blocco Nato, in cui credo, non possiamo al tempo stesso prescindere da un altro grande pezzo di mondo che continuerà a svolgere un ruolo trainante».

Parlando di crisi russo-ucraina non si può non pensare alla crisi energetica europea scoppiata nella seconda parte dello scorso anno. «Oggi – ha rimarcato Franco Bernabè – i prezzi del gas sono scesi e di conseguenza sono scesi i prezzi di altri settori, da quello dell'elettricità a quello dei fertilizzanti. La risposta dell'Europa e delle imprese per superare una crisi che era drammatica è stata inaspettata e stupefacente. In parte abbiamo beneficiato di un clima molto caldo che ha ridotto la domanda di energia di quasi il 20%. Dall'altro c'è stata una forte capacità di reazione da parte dell'industria che ha ridotto, flessibilizzato la produzione e così la domanda di energia è scesa di un altro 30%. Siamo passati in conclusione da un 40% a un 15% di dipendenza dal gas russo». Secondo il presidente di AdI «ce la caveremo anche nel 2023,

perché la domanda di energia si è normalizzata, abbiamo stoccaggi pieni e una grande prudenza nel riattivare capacità produttive». «I prezzi – ha ammesso – sono ancora relativamente elevati, ma sono convinto che nei prossimi anni godremo di una situazione di energia estremamente abbondante e a buon mercato. Oltre al risparmio energetico che si sta facendo significativo nell'industria, è in corso la dinamica della transizione energetica; pertanto, penso possiamo guardare al futuro con grande ottimismo».

Giuseppe Pasini si è detto parzialmente d'accordo con quanto detto dal presidente di Acciaierie d'Italia. «Noi imprese siamo state resilienti, ma abbiamo dovuto subire la mancanza di un'Europa che non ha saputo fare quadrato dopo la scelta di affrancarci dal gas russo. Non abbiamo avuto grandi alternative. Oggi paghiamo conseguenze quali un aumento dei tassi di inflazione e un rallentamento economico generale. Tuttora la siderurgia italiana, che è la più circolare e sostenibile, sta pagando l'energia più di altri Paesi europei e ha indicatori meno premianti per quanto riguarda il futuro». Il presidente di Feralpi Group

ha rimarcato che, nonostante ciò, la siderurgia italiana resta la seconda in Europa nonché la prima da forno elettrico: «La siderurgia italiana è un'eccellenza non solo per tradizione, tecnologie e qualità, ma anche sotto il profilo della sostenibilità, producendo l'80% del proprio acciaio da forno elettrico. È un primato che, da solo, non è sufficiente per raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione chiesti dall'Europa. La strada da percorrere è anche quella della transizione energetica». Feralpi Group affronta questo cambiamento epocale integrando una ESG strategy con il modello di business, attraverso un approccio «science based», definendo i target che indirizzano il piano industriale e con esso gli investimenti per ridurre l'impatto ambientale. Tra gli obiettivi, «l'elettificazione dei processi associati alla diversificazione delle fonti energetiche, proiettati verso le rinnovabili». In un comparto che si trova davanti a cambiamenti di tale entità, ha continuato Pasini, «dove è necessario guardare ai tanti aspetti del «futuro» del nostro acciaio, ancora una volta i giovani sono centrali: servono la loro energia, la capacità di immaginare il domani, la passione. La





valorizzazione delle competenze delle persone sarà sempre di più una leva di business per supportare le organizzazioni in questa fase di transizione. L'attrazione dei talenti è dirimente per il futuro della nostra siderurgia e come tale deve essere approcciato a livello di comparto».

Anche Alessandro Banzato ha voluto ricordare che «la siderurgia italiana è pienamente sostenibile nella siderurgia da forno elettrico che è economia circolare al 100%. L'attenzione del settore verso l'ambiente è fuori discussione». Ma, ha puntualizzato, la sostenibilità è a 360 gradi, «come aziende che hanno una presenza importante nei rispettivi territori dobbiamo cercare di essere d'esempio per tutto ciò che ci ruota attorno». Il presidente di Acciaierie Venete ha posto inoltre l'accento sul fatto che i siderurgici italiani sono sempre stati tecnologicamente avanzati e ciò ha permesso loro di rimanere competitivi. «Oggi – ha aggiunto – una nuova sfida è quella della digitalizzazione, che ci pone di fronte alla necessità di fare nuovi investimenti e di fronte a nuovi cambiamenti che toccano in maniera profonda la vita delle nostre aziende». Tuttavia, «abbiamo superato tanti

momenti di cambiamento, ritengo che governeremo anche questo come gli altri».

Di sostenibilità ha parlato anche Marco Mandelli di BPER Banca, sottolineando che anche le banche, essendo esse stesse imprese, sono convinte della necessità di integrare i fattori ambientali e sociali nei loro processi decisionali. «Abbiamo fatto grandissimi sforzi in ambito ESG. Siamo allo stesso tempo strumenti di trasmissione delle politiche comunitarie e quindi dobbiamo svolgere un ruolo nei confronti delle imprese, allocando le risorse dei clienti che vanno in questa direzione». La preoccupazione maggiore, ha sottolineato, riguarda «la capacità delle piccole e medie imprese di giocare questa partita. Probabilmente noi banche dovremo ritagliarci un ruolo di advisor, perché la conoscenza di queste tematiche da parte di molte realtà è ancora limitata».

Sullo stesso tema, Marcegaglia ha rimarcato che «interpretare il concetto di sostenibilità in modo fattivo e completo, per ciascuno dei gruppi siderurgici e non solo che intendono intraprendere questa strada, significa mettere in campo un forte impegno

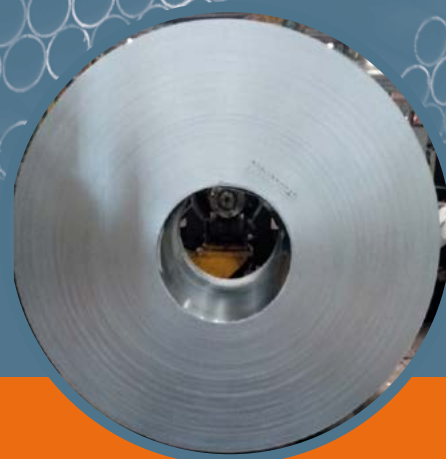
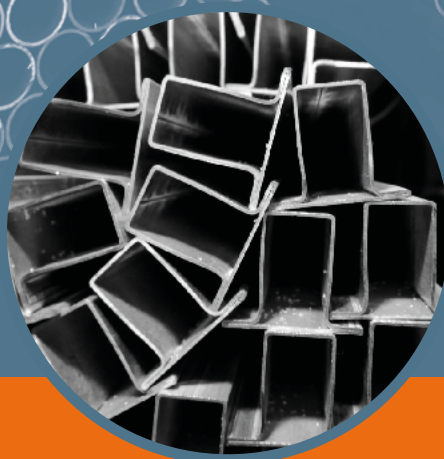
per coniugare una necessaria e prioritaria evoluzione della decarbonizzazione anche con le dimensioni economica e sociale. Per fare questo, anche per la difesa a lungo termine della nostra industria e della nostra manifattura, dobbiamo allargare gli orizzonti e coinvolgere più Paesi. Serve uno sforzo pragmatico, più ampio e globale».

Franco Bernabè ha voluto sottolineare infine che «l'impegno di Acciaierie d'Italia per il risanamento ambientale è stato in questi anni veramente notevole, credo non ci siano precedenti esperienze di investimenti di questa dimensione»: quasi 1 miliardo e 400 milioni di euro che, «uniti a quanto stanziato dall'amministrazione straordinaria, arrivano ad una cifra di circa 1 miliardo e 800 milioni di euro per l'ambiente». Uno sforzo definito «colossale» e che «verrà integrato dal grande progetto di decarbonizzazione, nel quale sono impegnate Acciaierie d'Italia e DRI D'Italia, per la produzione del pre-ridotto necessario per alimentare il primo dei forni elettrici che verranno realizzati all'interno dell'acciaiera. È un programma ambizioso perché si tratta di decarbonizzare tutto il nostro processo produttivo e richiederà una decina d'anni per potersi sviluppare. Credo che il metodo di lavoro adottato per realizzarlo, insieme alle istituzioni locali e ai sindacati, possa portare a risultati molto positivi».



Sideralba

the steel you need



***Da 30 anni al centro
della produzione siderurgica***

GRUPPO  RAPULLINO

WWW.GRUPPORAPULLINO.IT



Assemblea Annuale Federacciai



Federacciai

L'Italia punta a essere campione mondiale di acciaio green

Gozzi, Federacciai: «Ragazzi della siderurgia siate temerari ma razionali e, se possibile, fortunati»

DI **DAVIDE LORENZINI** DIRETTORE RESPONSABILE SIDERWEB

L'acciaio italiano guarda al futuro e lo fa con una visione attenta agli insegnamenti del passato e, allo stesso tempo, con l'entusiasmo e la determinazione di un atleta che, nonostante abbia già raggiunto un primato, ha la consapevolezza di potersi spingere più in là e conquistare record sempre più prestigiosi. È questo il sentimento di fondo che ha caratterizzato la relazione 2023 del presidente di Federacciai Antonio Gozzi, la prima nell'assemblea annuale che ha seguito la sua rielezione a maggio dello scorso anno. Assemblea che è stata ospitata da Made in Steel.

Dopo i saluti di rito, Gozzi ha voluto ringraziare i colleghi per la rielezione evidenziando però che «eccezion fatta per alcuni nostri "grandi vecchi" senza età, anzi eternamente giovani, come Giovanni Arvedi e Amato Stabiumi, credo di essere di voi ahimè il più anziano e, quindi, quello che, avendo condotto più battaglie, è stato richiamato in servizio per dare un contributo di esperienza e di equilibrio in una fase cruciale per la siderurgia italiana. Spero di non deludervi, ma vi chiedo un vostro costante aiuto perché le sfide e le battaglie che abbiamo davanti sono davvero difficili. Così come chiedo aiuto e ringrazio per il costante lavoro svolto il direttore di Federacciai, l'ingegner Flavio Bregant, e tutto il nostro personale».

Campioni d'Europa

Il presidente dei siderurgici italiani si è poi dedicato a un viaggio verso il futuro che parte dal presente. Un presente che vede l'acciaio italiano essere campione europeo per decarbonizzazione; primato riconosciuto anche dal presidente di Eurofer, Francesc Rubiralta Rubio, che aprendo

l'assemblea di Federacciai ha detto: «L'Italia è l'esempio che dobbiamo seguire».

«Siamo i siderurgici più green d'Europa – ha rimarcato con orgoglio Gozzi –, e ciò consente all'Italia di essere il Paese dell'Unione con la più alta percentuale di produzione di acciaio decarbonizzato, oltre l'80%, e di rivendicare ai tavoli europei con forza questo primato. E, come detto, tale primato nasce dalle intuizioni dei padri fondatori e dalla loro capacità di trasformare debolezze in punti di forza. Nel Secondo Dopoguerra italiano le esigenze della ricostruzione ponevano una straordinaria domanda di acciaio. La nuova classe imprenditoriale che si affacciava sulla scena, e al suo interno i nostri padri, non aveva le risorse finanziarie per costruire grandi impianti siderurgici a ciclo integrale. E quindi la scelta del forno elettrico fu in qualche modo obbligata e favorita dai più contenuti inve-





Federacciai

stimenti in impianti e dalla grande disponibilità di rottame ferroso del Dopoguerra. I salti d'acqua delle valli prealpine, e le centrali idroelettriche che tali salti sfruttavano per produrre energia elettrica, misero a disposizione di quei primi forni elettrici tutta l'energia di cui avevano bisogno. Quando Greta Thunberg era ancora nel mondo dei sogni e quando nessuno poteva pensare al climate change, i nostri padri hanno messo in campo la più grande macchina di economia circolare mai vista in Europa e una produzione di acciaio già allora completamente decarbonizzata. Un'impresa avveniristica e straordinaria».

Un primato e una lungimiranza che anche le nuove generazioni siderurgiche hanno mantenuto e per molti versi migliorato sulla base dell'efficienza, la parola d'ordine che ha guidato la produzione nazionale d'acciaio sia durante la grande crisi del 2008-2009, sia la crisi pandemica.

«Essendo campioni europei di decarbonizzazione noi vogliamo ovviamente mantenere il titolo, ma ci proponiamo anche un obiettivo ancora più ambizioso – ha affermato Gozzi –. Non vogliamo solo essere la siderurgia europea più decarbonizzata, come siamo già oggi. Ma, partendo da questo primato, abbiamo in testa di essere nel 2030 la prima siderurgia del mondo che raggiunge una produzione di acciaio completamente green. Mantenere il titolo di campioni europei ed aspirare a diventare campioni del mondo comporta un orizzonte di sfide e di sacrifici».

Sfide che in primis, secondo il presidente di Federacciai, devono essere giocate e vinte in sede di politica europea, a cui Gozzi non ha risparmiato ampie critiche per un ambientalismo definito «estremo» in certi ambiti. «C'è latente un deficit di cultura industriale o addirittura un pregiudizio antindustriale che causano incoscienza o insofferenza rispetto al rischio di scenari di deindustrializzazione dell'Europa, che invece si stanno realizzando per l'insipienza delle politiche comunitarie».

Un altro punto critico Federacciai lo identifica anche nella mancanza del fair trade commerciale che si traduce in flussi di materiale capaci in certi casi di distorcere l'equilibrio di un mercato, come quello europeo, che spesso, per eccesso di burocrazia, fatica a rispondere in maniera efficace e tempestiva. Un fenomeno reso evidente dagli effetti distorsivi causati dalla Section 232 americana ancora in vigore.

«L'altra grande questione aperta è quella di un progressivo acuirsi delle asimmetrie all'interno dell'Unione per politiche

autonome degli Stati membri che minano alle fondamenta l'esistenza del mercato unico».

«L'Europa deve cambiare approccio e deve farlo rapidamente, pena una vera e propria desertificazione industriale del Continente. Confidiamo che il nuovo Parlamento e la nuova Commissione, che i cittadini europei eleggeranno nel 2024, prendano atto degli errori commessi, correggano il tiro, comprendano la necessità di difendere l'industria europea e di sostenerla come un bene comune nelle grandi sfide del nuovo millennio. Anche noi industriali dobbiamo recitare la nostra parte e fare di più per rappresentare questa esigenza e lo dobbiamo fare con i colleghi degli altri Paesi dell'Unione. Per troppo tempo siamo stati timidi nel sostenere le nostre ragioni».

I rischi di una nuova Europa d'acciaio

Particolarmente sentito anche il passaggio sulla trasformazione green che l'acciaio europeo ha messo in atto, una trasformazione che vedrà le siderurgie del Paesi membri avvicinarsi sempre più al modello italiano. Un'opportunità dal punto di vista delle emissioni, ma un problema sul fronte materie prime.

«Ciò comporterà tre grandi problemi – ha sottolineato Gozzi –: il primo è l'ingentissimo costo di questa riconversione; sempre Eurofer stima 1 miliardo di euro di investimento per ogni milione di tonnellate di produzione riconvertita. Il che significa che le risorse necessarie per la decarbonizzazione di almeno una parte della siderurgia europea si aggirano intorno ai 50 miliardi di euro e non esiste nessun piano europeo per finanziarli. Il secondo è la fortissima crescita del fabbisogno aggiuntivo di rottame e cariche metalliche causato dalla comparsa di decine e decine di nuovi forni elettrici, fabbisogno aggiuntivo che si calcola nella dimensione di circa 50 milioni di tonnellate all'anno. Tale disponibilità oggi non esiste. L'Europa esporta ogni anno circa 20 milioni di tonnellate di questa materia prima critica e, anche riuscendo a bloccare questo flusso di esportazioni fuori dall'Unione, cosa che non ci è mai riuscita anche se ci lavorammo molto con Tajani, commissario europeo all'Industria, ne mancherebbero sempre 30 milioni di tonnellate circa all'anno. Il terzo problema è il fabbisogno aggiuntivo di energia elettrica destinata a sostituire il carbone nei processi di fusione».

Problemi sulla cui soluzione il presidente di Federacciai ha esortato gli esponenti politici italiani ad intervenire prima



che i Paesi più forti o con più influenza vadano a penalizzare gli altri membri dell'Unione.

Campioni del mondo

«La risposta a queste sfide dovrebbe costituire l'ossatura di un Piano per la siderurgia italiana di cui più volte il ministro Urso ha parlato. Quale deve essere l'obiettivo di questo piano? Lo ripetiamo: fare diventare l'Italia e la sua siderurgia la prima al mondo che arriva alla produzione di acciaio green» ha continuato Gozzi.

«Passare dall'essere campioni europei di decarbonizzazione a campioni mondiali significa spingere a fondo le politiche e le scelte che ci hanno consentito finora di produrre acciaio in maniera sostenibile... Bisogna però, allo stesso tempo, non perdere mai di vista la competitività delle nostre imprese perché solo in questo modo la transizione può essere non solo virtuosa ambientalmente, ma anche sostenibile economicamente e socialmente».

Il presidente di Federacciai ha indicato quindi tre assi fondamentali su cui lavorare: «Il primo, contenimento del costo dell'energia e completamento dell'opera di decarbonizzazione delle imprese siderurgiche. I due temi come si vedrà sono fortemente legati. Il secondo, garanzie di approvvigionamento della materia prima con particolare riferimento al rottame e alle altre cariche metalliche con cui alimentare i nostri forni elettrici. E terzo, il reclutamento di professionalità e interventi sul capitale umano».

Da Taranto a Terni

Prima delle conclusioni, nel tradizionale passaggio sui tre grandi poli industriali che necessitano rilancio, Gozzi non ha nascosto una punta di ottimismo sul fatto che Taranto possa tornare tra i protagonisti della siderurgia italiana. «I viaggi che negli ultimi mesi ho fatto a Taranto mi convincono che da quelle parti anche il clima politico e istituzionale è migliorato, perché si avverte la possibilità di aprire una nuova fase e una nuova era che è quella della decarbonizzazione e della produzione di acciaio green». «Se questo è vero, tutta l'attenzione deve essere concentrata sulla definizione e comunicazione di un piano industriale chiaro e della sua sostenibilità non solo ambientale ma anche economica, finanziaria e sociale».

Su Piombino e sui dubbi che orbitano attorno al piano di rilancio, Gozzi ha detto apertamente: «Non accetteremo la realizzazione di forni elettrici, magari finanziati in parte

dallo Stato, senza che venga chiarito come i forni verranno alimentati e dove si prenderanno le cariche metalliche per farlo».

Mentre su Terni ha rivolto un particolare ringraziamento ai vertici del gruppo Arvedi per «quello che hanno fatto a Terni in poco più di un anno con grande fatica e impegno, ridando una prospettiva industriale seria e sostenibile a questo importantissimo impianto».

Spazio ai giovani

Concludendo il proprio discorso, Gozzi si è rivolto alle nuove generazioni, dopo aver riaffermato la volontà della siderurgia italiana di continuare a crescere tenendo fede agli impegni e alle sfide elencati. «Mi permetto di consegnare a questi ragazzi pochi messaggi. Siate generosi con le vostre aziende! Proseguite nell'impegno e negli sforzi dei vostri nonni e dei vostri padri, non perdetevi mai la passione per la fabbrica, vivete accanto agli operai e cercate di capirne la fatica. Rendete le vostre aziende meccanismi sempre più efficienti e qualitativi non solo dal punto di vista dei risultati economici, ma anche da quello dell'inclusione e della giustizia sociale. Questo grande sforzo di continuità di investimenti, di impegno e anche di sensibilità sociale ha riguardato tutti noi siderurgici italiani e ce ne facciamo vanto, perché pensiamo anche su questo di essere campioni europei e forse mondiali... Ragazzi della siderurgia italiana, ricordatevi di essere sempre un po' temerari ma anche razionali e, se possibile, fortunati».



L'Italia torna a puntare sull'industria

Urso: «C'è nuovo clima di rispetto dei ruoli istituzionali che è alla base della politica industriale»

DI **DAVIDE LORENZINI** DIRETTORE RESPONSABILE SIDERWEB



Ha raccolto istanze e promesso interventi il ministro delle Imprese e del Made in Italy Adolfo Urso dal palco dell'assemblea annuale di Federacciai, ospitata da Made in Steel.

Urso ha ricordato come, da titolare del dicastero per il commercio estero, si fosse già occupato di acciaio diversi anni fa, rimarcando inoltre che la nuova denominazione del suo ministero è nata per rimettere l'industria al centro delle politiche.

«Per questo uno dei primi accordi siglati da quando sono ministro è stato quello su Acciaierie d'Italia. Concordo con il presidente Gozzi che il clima è cambiato e lo dimostra il fatto che è stato possibile ripristinare il patto iniziale con il privato. Ritengo che questo nuovo clima veda un nuovo rispetto dei ruoli degli organi istituzionali, che è la base per poter fare politica industriale in materia seria ed efficace».

Urso ha annunciato con fermezza che si attiverà per far sì che non vi sia pregiudizio energetico anche sul nucleare. Inoltre, ha ribadito che l'Italia diventerà l'hub europeo di gas, diventando indipendente dal gas russo.

Sul fronte europeo il titolare del Mimit ha affermato:

«Siamo consapevoli che l'Europa debba fare di più, oggi le forze di mercato da sole non bastano per poter essere competitivi, c'è bisogno di ulteriori supporti non solo su industria green ma anche su competitività e materie prime. In particolare il rottame, su cui come Italia ci attiveremo per far sì che non lasci l'Europa. Senza contare inoltre la necessità di attivarsi sul fronte delle 34 materie prime strategiche. Non possiamo consegnare ai nostri figli sia un futuro non sostenibile che un futuro privo di industria. Dobbiamo trovare un punto di equilibrio».





Federacciai: consenso unanime per la relazione del presidente Gozzi

I commenti dei partecipanti all'assemblea annuale 2023 dell'associazione

DI **GIANNI VERONESI** COLLABORATORE SIDERWEB

Grande condivisione dei presenti all'assemblea generale 2023 di Federacciai delle tematiche toccate dal presidente

Antonio Gozzi. Tutti d'accordo con i punti salienti della relazione presentata nell'evento ospitato da Made in Steel.





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 1ª/3ª
23894 Cremella (Lecco)
info.automation@salico.net

SPAIN
www.salico.net

Salico Hispania S.A.
Calle Mahón, 6 - 2º
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

INDIA
www.salico.net

Salico Metal Solutions PVT. LT.
2nd Floor, Block EP-Y6
Salt Lake Electronics Complex
Sector V
Kolkata - 700 091
abhrajit.chatterjee@salico.net

UK
www.kcsherrvossuk.com

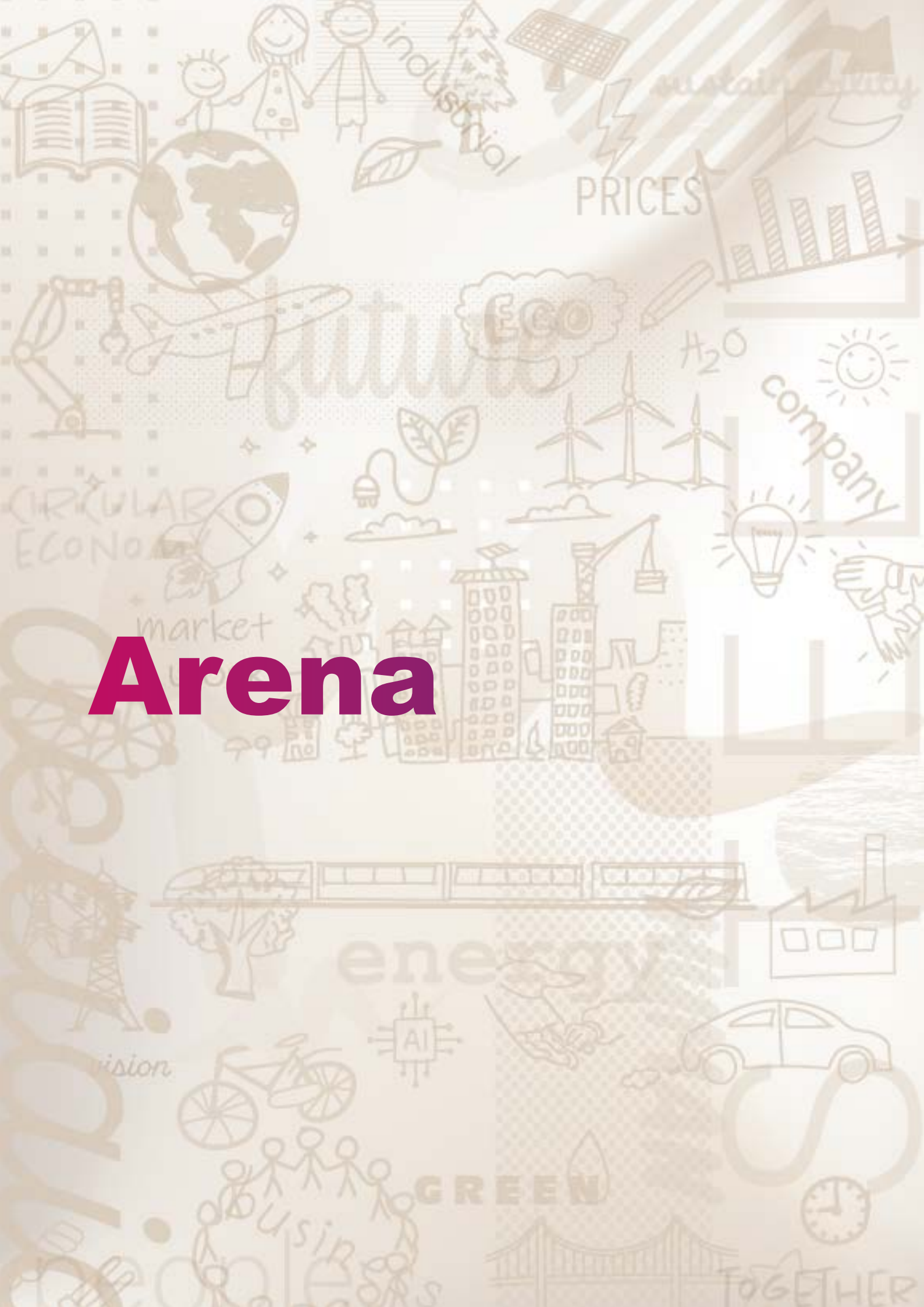
KCS Herr Voss UK Limited
Glassworks House,
Park Lane, Halesowen
West Midlands, B63 2QS
info@kcsherrvossuk.com

USA
www.ses-salico.com

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



Arena



Arena: contenuti, volti, spazio e tempo



Sono essenzialmente due le dimensioni che scandiscono un appuntamento fieristico: lo spazio e il tempo. Lo “spazio” dell’Arena è stato, nella X edizione di Made in Steel, uno spazio nuovo, giovane, colorato: una parete a tre schermi, intorno alla quale in modo circolare erano disposte trenta sedute, trenta pouf bianchi di sguardi e volti in ascolto. Intorno: la fiera, il movimento, i rumori, i corridoi nei quali si scambiavano strette di mano, incontri, sorrisi. E così, anche la dimensione “tempo” è stata una novità per l’Arena: non era infrequente vedere persone, uomini e donne della filiera, fermarsi, ascoltare, porre l’attenzione per qualche minuto e ripartire, per nuove strette di mano, nuovi incontri, nuovi business.

L’Arena ha coinvolto sette momenti chiave, con oltre trenta relatori. Il pomeriggio del martedì, il giornalista e storyteller Fabio Tavelli ci ha condotto in un viaggio fino al Polo Sud:

la corsa tra Amundsen e Scott per piantare per primi la bandiera del loro Paese dove nessuno mai si era spinto rappresenta “un’impresa” simile a chi fa comunicazione nel nostro settore. E così, alcuni dei responsabili comunicazione di Gruppi come Flavio Marocco del Gruppo Pittini, Isabella Manfredi del Gruppo Feralpi, Roccandrea Iascone di RICREA e Antonella Vona di Coface si sono aperti raccontando le sfide di una nuova narrazione. A seguire, ancora Tavelli, davanti ai giovani di “STEEL YOUNG” ha raccontato cinque storie. Cinque storie di coraggio, di innovazione, di invenzione di nuovi paradigmi, come è stato il caso di Fosbury, Bannister, Federer e Nadal, Federica Pellegrini ed Enzo Ferrari. Cinque testimonianze a cui le nuove generazioni dell’acciaio potranno in qualche modo guardare, aspirare, puntare.

Il mercoledì abbiamo affrontato un’altra delle sfide che la nostra filiera sta vivendo: la sostenibilità. Accompagnati e introdotti dal professor Sergio Vergalli dell’Università degli Studi di Brescia, Marialuisa Venuta, Stephane Tondo di ArcelorMittal, Marco Pesce del Gruppo Feralpi, Annalisa Citterio di Iveco Group e Alessandra Barocci di Arvedi si sono alternati in esperienze, case history e processi virtuosi per una nuova cultura della sostenibilità nelle imprese. Nel pomeriggio di mercoledì, l’appuntamento di Mercato e Dintorni è stato moderato da Stefano Ferrari e ha visto gli interventi di Emanuele Norsa, Kallanish e collaboratore siderweb, di Achille Fornasini, Partner & Chief analyst siderweb, di Alessandro Fossati di Gamma Trade ed Enrico Fornelli di AFV Acciaierie Beltrame Spa.

Il giovedì abbiamo toccato tre parole chiave: tecnologia, diversity e talenti. Di tecnologia ne ha parlato il professor Carlo Mapelli del Politecnico di Milano: quale la differenza tra technè e poiesis e come l’intelligenza artificiale potrà



essere applicata agli impianti di produzione dell'acciaio; ad intervenire, i rappresentanti di quattro grandi impiantisti mondiali come Franco Amadei di Tenova; Alberto Bregante di SMS Group; Enrico Plazzogna di Danieli Automation e Carlo Piemonte di Primetals Technologies. Di diversity e di nuove parole ne abbiamo parlato con la giornalista Francesca Mannocchi che si è aperta ai microfoni e volti di Made in Steel raccontandoci il suo essere donna, professionista nel mondo che sa raccontare con parole armoniose luoghi come Libia, Libano, Siria, Tunisia, Egitto, Yemen e Afghanistan: il suo bagaglio era ricco di valori come riconoscimento, sacrificio, maternità e disuguaglianza; era ricco di volti come della sua mamma, o delle donne conosciute in Afghanistan; era ricco di empatia, di quell'empatia tutta al femminile da cui abbiamo creato, un anno fa, la rete "Acciaio al Femminile", nata in capo a siderweb per riunire professioniste, imprenditrici e donne del nostro mondo,

per fare network, scambiare best practice e aprirsi verso giovani laureate e nuove generazioni che si affacciano alla filiera. Perché molto c'è da fare, se pensiamo che, nel comparto siderurgico, le donne sono soltanto il 5% degli occupati. E allora le donne, la "Prima metà del cielo" come recita il titolo dell'incontro, insieme ai giovani potranno dare un forte contributo al rinnovamento del nostro settore. Settore dove le persone sono e saranno al centro, come dimostra l'ultimo momento Arena di giovedì. "Formare talenti, condividere la passione" è stato moderato dal giornalista del Sole 24 Ore Paolo Bricco che proprio alla figura di Adriano Olivetti ha ispirato il suo storytelling dando il via ai successivi interventi dei responsabili del personale quali Alessandro Roggerini del Gruppo Duferco, Maurizio Dottino di Marcegaglia Academy, Micaela di Giusto del Gruppo Pittini e Paola Perabò di Danieli si sono alternati alle domande del giornalista, mettendo in luce i programmi, le Academy e le belle iniziative rivolte agli uomini e alle donne, presente e futuro della nostra filiera. Donne e uomini che quest'anno a Made in Steel - e in particolare nell'Arena - hanno potuto vivere un'esperienza nuova, fatta di contenuti, di volti, di spazio e tempi diversi che i nostri protagonisti hanno interpretato, talvolta superandoli, a volte accorciandoli, di certo, reinventandoli.



Francesca Morandi
Content Manager siderweb

“Steel young”: il nuovo progetto di siderweb per i giovani dell'acciaio italiano

Tutto esaurito per l'approfondimento dedicato al passaggio generazionale

DI **GIANNI VERONESI** COLLABORATORE SIDERWEB

Il Ceo di siderweb Paolo Morandi ha presentato, insieme allo storyteller Fabio Tavelli, il nuovo progetto di siderweb dedicato alla community dell'acciaio a Made in Steel 2023: “Steel Young”.



MERCATO & DINTORNI tra Europa e Cina

Prezzi e materie prime in ribasso nello scenario di un rallentamento economico

DI **PAOLA GREGORIO** COLLABORATRICE SIDERWEB

Un primo trimestre 2023 nello scenario di un rallentamento economico e di una crescita che si intravede, ma è ancora molto rallentata. E con l'aspettativa di una ripresa della domanda finale per la Cina del 5% e l'outlook che in Europa continua ad essere negativo: -1% di domanda apparente, prezzi abbastanza bassi rispetto ai picchi del 2021 e del 2022, con una ripartenza nei giorni scorsi, materie prime al ribasso.

"MERCATO & DINTORNI", incontro ideato da siderweb e moderato da Stefano Ferrari (responsabile dell'Ufficio Studi siderweb) per monitorare l'andamento mensile del mercato nazionale ed internazionale dell'acciaio, ha messo al centro come sempre i temi della congiuntura: prezzi, domanda, offerta, stock e prospettive nel breve-medio periodo per i prodotti piani e lunghi in acciaio al carbonio.



Emanuele Norsa (Kallanish e collaboratore siderweb) si è concentrato sull'andamento dei prezzi e sugli elementi da tenere d'occhio per capire cosa succederà sui mercati nei prossimi mesi. «Per la Cina ci aspettiamo una ripresa della domanda finale del 5%, ma la performance è stata meno positiva di quello che ci aspettavamo - ha sottolineato -. Dopo un 2022 difficile, una ripresa del 5% non è un grande rimbalzo e ci indica una fragilità che continua in Cina. Il primo trimestre del 2023 è stato complicato per il siderurgico. I prezzi sono scesi, trainati soprattutto dalla discesa del minerale di ferro. Rispetto ai picchi del 2021 e del 2022, risultano abbastanza bassi. Negli ultimi giorni, tuttavia, c'è stata una ripresa. Se si consoliderà si eviterà la discesa dei prezzi in Europa». In Europa, ha aggiunto Norsa, «l'outlook continua ad essere negativo, -1% di domanda apparente. La ripresa dovrebbe essere nel 2024. Una vera recovery, viste le incertezze create dalla guerra, non la vedremo fino al 2025. Nel primo trimestre del 2023 la produzione rispetto allo stesso periodo del 2022 è stata del -10%. L'import è in discesa dallo scorso anno».

Achille Fornasini, siderweb e StatLab Università degli Studi di Brescia, ha rimarcato: «Per avere un'idea di come stanno andando le cose basta vedere l'andamento dei noli marittimi. Dopo i picchi del 2021, abbiamo avuto una discesa e ora c'è una leggera ripresa. La tendenza è alla stabilità. Nel momento in cui sono crollati i noli ha iniziato a calare anche il World container index, che ci dà un'idea dei costi dei container. Stiamo vivendo una fase di forte rallentamento economico. La crescita c'è ma è molto debole e la Cina fa la parte del leone in questo rallentamento. Quando cominceremo a notare una crescita dei noli, e quindi della domanda di flussi internazionali, vorrà dire che saremo

a una svolta». Altro capitolo, l'inflazione. «Nell'inflazione complessiva si nota un calo significativo, ma che non è sufficiente e spaventa ancora le banche centrali - ha detto Fornasini -. Ci sarà probabilmente un prosieguo della politica restrittiva della Bce. Le materie prime hanno raggiunto un primo top nell'ultimo trimestre del 2021. Poi è come se ci si fosse fermati. Il conflitto ucraino ha portato a nuovi picchi, oggi siamo ancora al ribasso. È probabile che toccheremo i minimi nel terzo trimestre e inizieremo a vedere un riassetto alla fine dell'anno». Per l'energia, ha continuato Fornasini, c'è «un tracollo del livello di volatilità. Andiamo verso un periodo di migliore gestione di questa variabile». Quanto ai prodotti piani, «la tendenza è a proiettarsi verso i minimi del 2022, mentre parlando di lunghi il tondo è in una fase di ribasso che in questo momento sembra non trovare ostacoli. La vergella, come il tondo, tende a essere sostanzialmente ferma, le travi e i laminati mercantili hanno un andamento al ribasso».

Alessandro Fossati di Gamma Trade ha sottolineato: «L'inizio dell'anno è andato oltre ogni aspettativa, il primo trimestre 2023 è stato in assoluto il migliore degli ultimi vent'anni per la maggior parte dei centri servizio, se ovviamente escludiamo il 2021 e 2022. La domanda è rimasta costante, quello che sta modificando il mercato sono le aspettative. Mi aspetto una tendenza ribassista ma con due mercati, l'importazione che tenderà ad andare



verso i costi di produzione e i prodotti speciali avranno un forte paracadute». Enrico Fornelli di AFV Beltrame Group ha chiosato: «Per i primi quattro mesi di quest'anno, per i produttori di lunghi i risultati sono positivi. La domanda in linea di massima è calata, compensata dalla discesa dei prezzi contenuta».



A Made in Steel 2023 un nuovo capitolo di “Acciaio al femminile”

Grande partecipazione all'incontro “Donne, la prima metà del cielo”

DI **GIANNI VERONESI** COLLABORATORE SIDERWEB

Ospite la giornalista e scrittrice Francesca Mannocchi, l'incontro “Donne, la prima metà del cielo” che si è tenuto durante Made in Steel, nella siderweb Arena, ha registrato un'ottima partecipazione di pubblico, non solo femminile.

È stato il primo incontro in presenza del gruppo di lavoro “Acciaio al femminile”, coordinato dalla content manager di siderweb, Francesca Morandi.





BURNING INNOVATION



**Impianti Industriali
Chiavi in Mano**

GF-ELTI
OPERA IN

2

BUSINESS
CONTIGUI

**Servizi di
Trattamento Termico**

- Area Acciaieria
 - Area Laminatoio
 - Area Forgia
 - Area Trattamento Termico
 - Sistemi di Tempra
 - Sistemi Ausiliari
-
- Trattamento Termico di prodotti conto terzi fino a 150 Ton per una capacità produttiva di 50.000 Ton/y

50+

IMPIANTI REALIZZABILI

20+

IMPIANTI INSTALLATI
IN-HOUSE

40+

BREVETTI

15+

PROCESSI TERMICI
ESEGUIBILI IN-HOUSE

[illegible]

Made in Steel 2023. L'entusiasmo della “normalità” ritrovata



Nell'editoriale scritto dopo l'edizione 2021 di Made in Steel, per raccontare l'essenza di quanto vissuto nel corso dell'evento avevo utilizzato le parole “Relazione Umana”, per raccontare quanto fosse stato importante tornare ad incontrarsi di persona dopo l'esperienza dell'isolamento legato alla pandemia.

Ora solo un anno e mezzo dopo, distanziamento sociale e mascherine sembrano quasi un ricordo lontano. Si vedono ancora agli ingressi e lungo le corsie le colonnine di igienizzante mani, ma nulla di più e al centro dell'edizione 2023 della Conference & Exhibition dell'acciaio è tornata la “Normalità” fatta principalmente di due cose: business e voglia di confrontarsi sul futuro.

Lo hanno testimoniato i numeri record presentati qualche articolo più in su, lo testimoniano con entusiasmo le interviste

scritte e le parole vive dei video raccolti che rappresentano il cuore di questo speciale che raccoglie tutto il lavoro fatto dalla redazione di siderweb per raccontare elementi comuni e peculiarità di questo incontro biennale della community dell'acciaio.

Un incontro arrivato dopo due anni molto buoni per il settore e che, nonostante viva in questo momento una fase di mercato non esaltante, ha riscontrato in fiera un grande entusiasmo e rafforzato ulteriormente la consapevolezza che l'acciaio e la filiera siderurgica, sono e restano la spina dorsale che sosterrà anche le future generazioni. Proprio l'incontro dedicato ai “giovani d'acciaio” voluto dal nostro Ceo Paolo Morandi ha iniziato a dare un volto all'acciaio che verrà, ha iniziato a creare occasioni per rafforzare quelle “relazioni umane” che il Covid ci ha fatto riscoprire come fondamentali e imprescindibili in un'epoca dominata dalla digitalizzazione, non solo dei contenuti ma anche dei contatti.

Ancora una volta come siderweb ci siamo messi in gioco per affiancare le donne e gli uomini d'acciaio in una crescita culturale ed economica. Vista la risposta data in questa Made in Steel 2023 non possiamo che dirvi ancora una volta il nostro “Grazie”.

A me invece, nella speranza di incontrarvi anche nel 2025, non resta che augurarvi

Buona lettura,

Davide Lorenzini
Direttore responsabile siderweb

INTERVISTE



Albasider: avviata una nuova linea di taglio nastri

Miglior fatturato di sempre nel 2022. In arrivo l'investimento in un impianto fotovoltaico

DI **STEFANO GENNARI** - REDATTORE SIDERWEB

Prima partecipazione a Made in Steel per Albasider, centro servizi di Villalvernia (AL) con oltre settant'anni di storia alle spalle. Intervistato da siderweb nell'ambito della Conference & Exhibition, il presidente e Ceo Riccardo Benso ha raccontato l'evoluzione della sua azienda attraverso un nuovo marchio e gli ultimi investimenti e ragionato su quelle che secondo lui sono le criticità e le opportunità alle quali il settore siderurgico andrà incontro nei prossimi mesi.

Come giudica l'andamento dell'attività di Albasider lo scorso anno e nei primi mesi del 2023? Può anticiparci qualche numero del bilancio 2022?

Lo scorso anno è stato caratterizzato da un ottimo primo semestre e da un successivo secondo semestre molto complicato nel quale il prezzo dell'acciaio si è progressivamente, ma inesorabilmente, dimezzato.

Questo andamento del mercato ha chiaramente compromesso in parte i risultati eccezionali che si erano raggiunti nella prima parte dell'anno, senza però impedire che il risultato finale fosse molto vicino a quello dell'esercizio di bilancio precedente.



Il 2022 ha rappresentato in termini di fatturato il nostro miglior risultato di sempre, mentre sotto il profilo della redditività possiamo dire di aver fatto il secondo miglior risultato dopo quello realizzato nel 2021.

A fronte di un fatturato di circa 96 milioni di euro, abbiamo realizzato un utile lordo di circa 5 milioni di euro. Rispetto al 2021, l'Ebitda è sceso leggermente attestandosi tra il 5 ed

il 6%.

Siamo comunque estremamente soddisfatti della tenuta dei conti e delle vendite nella seconda parte dell'anno, probabilmente una delle più difficili di sempre.

In merito al primo trimestre di quest'anno possiamo essere certamente più che soddisfatti in termini di redditività, finora solo di poco inferiore alla media dei trimestri dell'anno precedente. I volumi invece sono scesi leggermente, di circa un 5%. Purtroppo, all'orizzonte al momento si scorgono alcune nubi che fanno presagire l'arrivo di una fase di mercato

più complicata. Questo potrebbe in parte ridimensionare i risultati finora raggiunti, anche se al momento è impossibile capire di che tipo di scenario si possa effettivamente trattare. Potremmo anche assistere ad una fase di ribilanciamento delle quotazioni per poi rapidamente riprendere a marciare nella direzione tracciata negli ultimi anni.

Dopo un 2021 e un 2022 per lo più positivi per l'industria siderurgica, quali sono le prospettive per i prossimi mesi? Quali sono le criticità da superare? Quali invece le possibili opportunità da cogliere?

Le prospettive per i prossimi mesi restano a mio avviso promettenti, nonostante il forte ridimensionamento dei forecast che è intervenuto nelle ultime settimane. Probabilmente questo rallentamento nella corsa dei prezzi e il conseguente calo della domanda apparente sono anche il risultato di un primo trimestre in parte fin troppo spumeggiante sul fronte delle quotazioni registrate. Potremmo anche assistere ad un ciclo ribassista di breve durata indotto soprattutto dalla necessità di riequilibrare il mercato, che forse si era spinto troppo in su, verso orizzonti di prezzo più in linea con altri mercati per certi versi "complementari", dai quali provengono molte delle nostre forniture e verso i quali si dirigono molti prodotti finiti in acciaio che dall'Europa vengono ogni anno esportati.

Il mercato dell'automotive da mesi ha ricominciato a marciare e dare segnali incoraggianti; naturalmente, non è ancora abbastanza per poter dire che il settore è uscito dalla fase difficile dalla quale viene, ma ritengo che i segnali debbano indurci a credere in una ripresa che possa diventare strutturale nella seconda parte dell'anno. D'altronde, in molti prevedevano, già alcuni mesi fa, un secondo semestre 2023 interessante per l'auto.

Il settore delle costruzioni sta sicuramente vivendo una fase complicata, indotta anche dalle recenti modifiche normative ai piani di incentivazione e bonus protagonisti dell'era post-Covid, che ad ogni modo

con i tempi necessari porterà verso un nuovo equilibrio di mercato anche all'interno di questo importantissimo settore. Non dimentichiamo che il PNRR, e tutto quello che in Europa si sta pianificando e in parte cominciando a realizzare, conferirà forza e spinta ad una fase di rinnovamento infrastrutturale alimentata da importanti progetti che sono in parte già in fase di realizzazione.

Le criticità da superare sicuramente saranno di carattere macro sia sul terreno della geopolitica, con la situazione di crisi in centro Europa in primo piano, sia in campo economico finanziario, a seguito dell'aumento dei tassi intervenuto recentemente, che sta scuotendo alcuni pilastri dell'economia globale e che quindi genererà impatti che dovranno essere gestiti con abilità e prudenza dalle banche centrali e dai governi. Per quanto riguarda le nostre aziende e il comparto siderurgico, determinante sarà la posa a terra del PNRR e dei suoi importanti investimenti nei prossimi mesi. Un fallimento anche solo parziale nella realizzazione delle opere e nell'utilizzo pieno delle risorse, che faticosamente si era riusciti a far destinare al nostro Paese, rappresenterebbe un freno alla ripresa e genererebbe un cambio di passo potenzialmente molto pericoloso. Ricordiamo che, a seguito di questi straordinari piani di spesa messi a disposizione dall'Europa, si sono mossi ingenti investimenti e quindi prospettive di crescita e sviluppo, che qualora non fossero rispettate rischierebbero di generare importanti fallimenti e di conseguenza un rallentamento economico che soprattutto l'Italia non può permettersi.

Le opportunità da cogliere di conseguenza sono molto chiare. Se rivolgiamo lo sguardo alla

sfera pubblica e verso chi ha la responsabilità di governare ed amministrare, non possiamo far altro che augurarci che facciano un buon lavoro e soprattutto mettano tutti noi imprenditori nella condizione di realizzare quello che si è previsto di posare a terra entro il termine prefissato. Il tessuto imprenditoriale quindi, dopo aver dato ottimi segnali negli ultimi mesi, dovrà continuare a fare la propria parte, mettendosi a disposizione e partecipando con entusiasmo e capitali allo sforzo richiesto per ammodernare il Paese. Per l'Europa, non solo per la siderurgia, il percorso di decarbonizzazione, riciclo e di sviluppo delle rinnovabili determinerà il posizionamento nelle dinamiche di mercato globali dei prossimi decenni. Quindi è chiaro a tutti, ed in particolar modo al nostro Paese che sta avendo difficoltà nella realizzazione del PNRR, che la partita che ci si sta giocando non può essere persa a tavolino, ma dovrà essere giocata fino in fondo impiegando tutte le risorse nel modo migliore.



Sul fronte degli investimenti, quali sono state le ultime novità per la sua azienda e quali i progetti futuri?

Nell'ultimo trimestre dello scorso anno è partita una nuova linea di taglio nastri 6x2000 che ci permetterà



di ampliare la gamma dei prodotti offerti ai nostri clienti. Ci consentirà anche di aumentare la flessibilità in produzione, ampliando il numero degli impianti a disposizione.

L'elevata automazione dell'impianto appena installato ci ha anche convinti ad effettuare un revamping importante su di una linea nastri simile, realizzando un investimento che ha aumentato la produttività e migliorato l'operatività del personale addetto alla linea stessa. Si è anche deciso di installare due moderne isole di imballaggio nastri in asservimento ai due impianti citati. Per quanto riguarda i servizi agli impianti, abbiamo acquistato due nuovi carroponti e due carrelli porta coils e porta nastri completamente automatizzati, in grado di operare in piena autonomia, consentendo di migliorare le fasi di carico e scarico in asservimento alle linee.

Abbiamo inoltre deciso di investire in un impianto fotovoltaico per poter non solo avere a disposizione energia rinnovabile per i nostri impianti, ma anche esser pronti a dare un importante contributo ad una comunità energetica locale, in fase di

costituzione, che ci auguriamo possa partire al più presto.

Se tutto andrà per il verso giusto, garantiremo al nostro territorio di poter usufruire dell'energia che produrremo in eccesso. È un investimento importante, quasi un Mega d'impianto, che va nella direzione della sostenibilità e ci consente di entrare in un mondo, quello della produzione delle energie rinnovabili, che osserviamo da tempo e per il quale abbiamo sempre nutrito grande interesse. Otterremo sicuramente anche un vantaggio in termini di minori costi di approvvigionamento e avremo una protezione dalla volatilità che caratterizza sempre di più i mercati energetici.

Questa è stata la prima partecipazione di Albasider a Made in Steel. La manifestazione ha soddisfatto le vostre aspettative?

Certamente. Visti i recenti investimenti, abbiamo ritenuto essere il momento giusto per partecipare con un nostro spazio espositivo a questa importante fiera di settore. Abbiamo incontrato molti clienti, fornitori di

materie prime e di impianti e servizi, consolidando le relazioni e aprendone di nuove. Il volerci presentare al Made in Steel ha reso necessario un percorso di rebranding, durato quasi due anni, che ha rappresentato anche l'occasione per rivedere e ripensare molti aspetti della vita aziendale. Il bilancio finale è sicuramente positivo, e solo nelle prossime settimane, quando avremo i riscontri a seguito degli incontri avvenuti in fiera, potremo davvero misurare il risultato e quindi capire quanto utile sia stata la partecipazione per la nostra società. A prescindere poi da tutto quello che è effettivamente misurabile, ritengo che il Made in Steel sia un'imprescindibile occasione d'incontro tra attori di una filiera che necessariamente devono collaborare affinché i risultati rafforzino tutto il sistema e portino innovazione e sviluppo al settore siderurgico, che sta vivendo una fase di grande cambiamento.

INTERVISTE



Viganò (CLN Group): mercato fragile e forti ritardi di consegna

La distribuzione sta soffrendo per «problemi di marginalità e di relazione con i clienti»

DI **STEFANO GENNARI** - REDATTORE SIDERWEB

Nel settore europeo dei coils, i prezzi stanno soffrendo da diverse settimane per la scarsa domanda e la competitività delle offerte da Paesi terzi. Allo stesso tempo, tuttavia, i produttori europei sono restii ad abbassare le proprie offerte a fronte del buon portafoglio ordini e della carenza d'offerta, dovuta a sua volta a problemi tecnici o manutenzioni presso diversi impianti. Questa situazione sta mettendo in difficoltà la distribuzione, che sta ricevendo in fortissimo ritardo prodotti acquistati alcuni mesi fa a prezzi elevati. siderweb ne ha discusso con Cesare Viganò, SSC distribution managing director di CLN Group, che anche quest'anno è presente a Made in Steel.

Il settore degli acciai piani sta vivendo una fase di mercato complicata. Da una parte, si registra una carenza d'offerta, dall'altra una scarsa domanda finale e si

sta facendo fatica a definire un prezzo vista l'assenza di transazioni, se non per volumi ridottissimi. Quando pensa che si uscirà da questa impasse?

Ci troviamo davanti a un mercato



fragile, sia perché la domanda è molto bassa, sia perché i produttori europei oggi hanno come primo obiettivo quello di recuperare i ritardi enormi sugli ordini già acquisiti, ritardi che sappiamo essere molto consistenti, anche di molte settimane nel caso di qualche produttore. Questo significa che prima di luglio tutto quello che abbiamo ordinato in precedenza non arriverà. Per noi

non è facile dover comunicare ai clienti che ciò che hanno ordinato non arriverà nei tempi previsti e addirittura subirà ritardi significativi. Allo stesso tempo, notiamo che il mercato internazionale è in fase di correzione ribassista: le offerte

arrivate dall'import negli ultimi quindici giorni sono molto aggressive, più o meno di 200 euro inferiori agli ultimi prezzi riconosciuti ai produttori europei e domestici nel primo trimestre. In queste condizioni di mercato nessuno sa dire se i prezzi dall'import scenderanno ulteriormente o meno; dunque, chi compra preferisce aspettare di vedere

come evolverà la situazione nelle prossime settimane. Peraltro, in Europa, solo a fine giugno/inizio luglio i produttori europei torneranno sul mercato per offrire materiale con consegna settembre, resta da capire a quali condizioni: sembra però irrealistico che riescano a difendere le posizioni raggiunte a fine primo trimestre, vale a dire un prezzo nell'intorno di 850 euro la tonnellata

base parità nel caso dei coils a caldo.

La distribuzione come sta affrontando il tema dei fortissimi ritardi sulle consegne da parte dei produttori?

La distribuzione è in difficoltà perché tutti i clienti che hanno ordini che sono all'interno di quei volumi (in termini di mix qualità dimensioni ecc.) che subiranno ritardi non hanno alternative. C'è quindi un grosso problema di relazione con i clienti stessi. In aggiunta, la distribuzione soffre il fatto di non aver scaricato a valle in precedenza tutti gli aumenti di prezzo che i produttori avevano chiesto tra gennaio e marzo. Ora che il trend si è invertito, riceverà in ritardo coils comprati due o tre mesi fa a prezzi elevati e avrà davanti un mercato finale cedente, completamente diverso da qualche mese fa, con rilevanti problemi di marginalità nel secondo trimestre.

Un altro tema, in questo momento, è quello della differenza tra il prezzo delle commodity che sta scendendo e quello delle specialty che resta stabile e quindi risulta più alto.

Sì, ma quello delle specialty è oggi più alto perché i produttori non stanno formulando un prezzo, essendo impossibilitati a fornire una data di consegna. Preferiscono attendere, quindi il prezzo è rimasto quello di prima, ma si tratta evidentemente un prezzo ormai superato e non più attuale, riconosciuto ai produttori nel primo trimestre, difficilmente replicabile per le consegne da settembre in poi.

I prezzi dei coils, nonostante siano diminuiti in maniera significativa dal picco di marzo

2022, restano tuttora molto più alti della media degli anni precedenti. Siamo davanti a una nuova normalità?

Da inizio aprile 2022 alla fine dello stesso anno il mercato ha subito una correzione di ben 750 euro. Da 1.350 la tonnellata a 600 euro la tonnellata base nel caso dei coils a caldo. Poi c'è stato un rimbalzo, perché tutti si erano destoccati e hanno dovuto comprare a gennaio, febbraio e marzo. La salita è stata di 250 euro circa. La fase rialzista, tuttavia, è terminata già da oltre un mese, a causa della carenza di domanda e dell'import che ha iniziato a segnalare un cedimento nei prezzi. Sicuramente il numero al quale eravamo arrivati, cioè 850-860 euro la tonnellata come ultima quotazione dei coils a caldo, non penso possa rappresentare la nuova normalità, anche perché dobbiamo considerare che i prezzi delle materie prime e dell'energia, che erano stati tra i fattori scatenanti gli aumenti, sono nel frattempo diminuiti. Sapere dove il prezzo si posizionerà dopo la correzione è molto difficile vista la forte volatilità consuntivata negli ultimi tre anni; tuttavia, non credo che un livello di 850 euro la tonnellata rappresenti stabilmente il new normal, specialmente in questo contesto di scenario siderurgico internazionale.

Per anni si è parlato della necessità da parte dei distributori di ampliare il proprio ruolo, diventando da semplici venditori a consulenti e fornitori di servizi e soluzioni. A che punto di questo processo si trova la distribuzione italiana?

Negli ultimi anni abbiamo sempre più aumentato il livello di servizio, con consegne frazionate, tempi di consegna ridotti, imballaggi

personalizzati molto costosi, specifiche del cliente talmente frammentate da dover staccare i coils in lavorazione, doppie/triple lavorazioni con dimensioni dei pezzi lavorati molto ridotte: il vero problema è che i costi di attività all'interno dei centri servizi sono aumentati enormemente perché il grado di servizio che abbiamo dato in questi anni è via via cresciuto ma non è stato correttamente remunerato. L'attenzione e la competizione si sono focalizzate sul servizio, trascurando la marginalità necessaria a una corretta remunerazione.

Qual è la sua opinione su Made in Steel, manifestazione alla quale partecipate da anni?

Siamo presenti da tanti anni a questo evento, che abbiamo sempre visto come un'occasione per concentrare in tre giorni molto densi tutti gli incontri – sia con i clienti sia con i fornitori – che diversamente richiederebbero tempi molto più dilatati, mentre Made in Steel ci permette inoltre di incontrare persone anche lontane geograficamente. Oltre agli europei, incontriamo abitualmente anche fornitori cinesi, coreani, giapponesi, indiani e quindi questa è a tutti gli effetti quella che abbiamo sempre definito una “fiera di relazioni”.

INTERVISTE



ArcelorMittal a ripista in decarbonizzazione

Firenze: «Con XCarb™ e Steligence pronti a fare la nostra parte di leader di mercato»

DI **DAVIDE LORENZINI** - DIRETTORE RESPONSABILE SIDERWEB

Essere leader di mercato vuol dire fare anche da "front runner", vale a dire da apripista agli altri, data l'importanza del proprio ruolo. Un compito a cui ArcelorMittal non vuole sottrarsi, come ribadito a Made in Steel da Salvatore Firenze, presidente di ArcelorMittal Commercial Italy.

L'acciaio europeo viene da un 2022 complicato, come si è invece presentato il 2023 per i prodotti che trattate?

L'economia dell'Ue è entrata nel 2023 in condizioni migliori di quanto previsto nell'autunno dello scorso anno e la recessione tecnica che era stata annunciata sembrerebbe essere stata parzialmente scongiurata. Rimangono tuttavia forti elementi negativi: i consumatori e le imprese continuano a dover far fronte a costi elevati e l'inflazione di fondo continua a erodere il potere d'acquisto. Con il persistere delle pressioni inflazionistiche, la stretta monetaria

potrebbe continuare, gravando sull'attività delle imprese e frenando gli investimenti. Sebbene l'incertezza che circonda le previsioni rimanga elevata, i rischi per la crescita sembrano sostanzialmente bilanciati. La domanda interna potrebbe



risultare più elevata del previsto qualora i consumi si dimostrassero più resilienti. Pertanto, i primi mesi del 2023 non replicano la portata di crescita registrata nel primo trimestre del 2022, ma si sono presentati come migliori di quanto previsto lo scorso autunno e gli sviluppi favorevoli ci hanno offerto un miglioramento delle prospettive di crescita.

Cosa vi aspettate per i prossimi mesi?

L'ipertrofica diffusione delle informazioni ci porta a registrare forti tensioni tra le attese apocalittiche del mercato e le speranze escatologiche dei produttori. La domanda

rimane ancora su livelli insoddisfacenti ma ovunque si guardi nel panorama delle costruzioni, l'acciaio è presente. Siamo, quindi, certi che gli investimenti attesi non tarderanno a concretizzarsi.

A quasi due anni dal lancio dei prodotti XCarb™ abbiamo visto che negli ultimi

mesi molti clienti stanno scegliendo il vostro acciaio green, come stanno andando in Italia questi prodotti?

Viviamo in tempi di bulimia dei mezzi e, oggi più di ieri, di anoressia dei fini. Essere leader di mercato comporta responsabilità e a queste responsabilità non abbiamo voluto sottrarci. Abbiamo investito molto e continuiamo a farlo per nutrire i



nostri valori e sostenere il cambio di paradigma necessario. Viviamo in un'era geologica che possiamo chiamare Antropocene, in cui sono gli uomini a influenzare gli eventi della terra. Ai più questo suonava come una condanna, ma come ArcelorMittal lo abbiamo inteso come una grandissima opportunità. Siamo consapevoli di poter fare la nostra parte per incidere positivamente ed è per questo che abbiamo iniziato a cercare e cerchiamo alleati con cui condividere i nostri valori. XCarb™ esprime certamente le nostre ambizioni e insieme al concept Steligence garantisce un approccio gestaltico (richiamo alla psicologia della Gestalt, corrente psicologica incentrata sui temi della percezione e dell'esperienza, ndr) alla progettazione per una nuova generazione di strutture. Ridurre l'approccio al solo Paese Italia sarebbe estremamente riduttivo, non possiamo fare da soli. Non andremmo lontani e falliremmo tutti. Siamo certi che ci sia consapevolezza del fatto

che le scelte contano e siamo convinti che in molti siano pronti a condividere i valori che XCarb™ vuole esprimere.

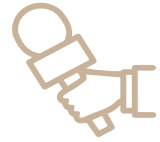
ArcelorMittal lancerà altri prodotti sostenibili? Quali novità dobbiamo aspettarci?

Non passa giorno senza che si studino o si testino nuove soluzioni. Non abbiamo intenzione di sottrarci al progresso, ma al momento non ci sono menzioni particolari da fare.

Tornate a Made in Steel dopo un'edizione di assenza, che effetto vi fa?

Siamo entusiasti. Questi tre giorni sono una grande opportunità per chi, come noi, porta la responsabilità che accompagna l'essere leader mondiale di settore. Made in Steel è la fiera di settore più importante del Sud Europa e la sua risonanza ci permette di veicolare opportunamente i valori fondanti del nostro gruppo.

INTERVISTE



Arvedi AST, «positivo il primo trimestre 2023»

Mattia Sala:

«Per noi questo è l'anno della “semina”»

DI **PAOLA GREGORIO** - COLLABORATRICE SIDERWEB

«Il primo trimestre 2023 è stato buono. Per noi il 2023 è l'anno della “semina”». Mattia Sala, direttore commerciale e marketing di Arvedi AST, parla del presente e del futuro dell'azienda.

Come giudica l'andamento del mercato e della vostra attività in questi primi mesi del 2023?

Il primo trimestre dell'anno è stato buono e in controtendenza rispetto al secondo semestre del 2022. Le quotazioni e la domanda hanno ripreso tono, vigore e dinamismo e sembrava potesse essere il preludio per un ritrovato ottimismo dopo sei mesi di incertezza. Questo primo semestre del 2023 ha dato tanta forza alla filiera dell'inox che aveva perso un po' di certezze, di smalto, a fine 2022. In termini assoluti siamo ancora lontani dai volumi del primo trimestre 2022, un periodo eccezionale. Il dato importante, tuttavia, è il cambio di approccio

all'acquisto non più emotivo e conservativo, ma fiducioso in una ripresa che sembrava davvero dietro l'angolo. Se poi guardiamo alle quote di mercato presidiate da Acciai Speciali Terni consuntiviamo in questo primo periodo del 2023

2022: meno import, un mercato un po' più ristretto in termini di consumi assoluti. Il dato positivo è la crescita che vogliamo consolidare in futuro. Il mercato italiano deve essere ancor più, in futuro, il nostro mercato di riferimento.



Quali sono le prospettive per i prossimi mesi?

Dobbiamo sempre avere una spinta ottimistica verso il futuro, ma ci vuole anche tanto realismo per non sbagliare. La spinta positiva e l'ottimismo dei mesi passati hanno lasciato posto al realismo del presente, con

una crescita in Italia a due cifre e una crescita interessante nel resto d'Europa sia sui prodotti laminati a freddo che sui prodotti a caldo. Un ottimo risultato dovuto anche a una presenza più capillare della nostra rete di vendita, a un lavoro di presidio e di vicinanza al cliente. Siamo riusciti a rinnovare e ristabilire tante relazioni. Siamo in un contesto diverso rispetto al

una complessità nuova che è difficile da leggere. I prossimi mesi non saranno facili, richiederanno una gestione più attenta della nostra attività. Saremo chiamati a essere ancora più efficienti, bravi e decisi nel migliorare le nostre produzioni. I prossimi mesi saranno per noi un periodo di forti investimenti in nuovi mercati, nuovi business, nuovi clienti. Per noi il 2023 è l'anno



della “semina”. Dobbiamo seminare in rapporti, nuovi mercati, nuovi business, nuove relazioni e non aver paura di esplorare. Dovremo essere molto vicini ai nostri clienti, essere per loro un punto fermo, offrendo loro la continuità nella complessità e dare loro la competitività indispensabile in modo che la parola partenariato diventi concreta e tangibile.

Avete investimenti programmati e progetti futuri?

Stiamo preparando un programma fitto di investimenti. Il programma di investimenti pensato dalla proprietà farà cambiare pelle ad AST. Investiremo nella struttura commerciale, andando alla ricerca di nuovi collaboratori, nuovi talenti, da inserire nel nostro organico ma soprattutto nelle nuove linee di business. Credo nell'organizzazione per il mercato utile a garantire un presidio e un servizio al cliente che dovrà tendere all'eccellenza. Per noi il fattore umano diventerà fondamentale, sarà il punto

differenziante all'interno di un mercato ormai troppo omogeneo. Lavoreremo molto sull'aspetto del personale, faremo assunzioni, cresceremo anche come team commerciale. Il salto di qualità lo facciamo quando riusciamo a portare il bisogno del cliente dentro la fabbrica e quando riusciamo a sensibilizzare tutti i nostri colleghi alla conoscenza del cliente.

Tracciamo un bilancio di Made in Steel 2023...

Siamo contenti per l'affluenza. Ci ha dato la possibilità di avere un confronto sincero e trasparente sui temi legati al nostro lavoro, all'inox, al mercato, all'export, e franco su quelli che saranno i prossimi mesi. C'è un po' di preoccupazione per i mesi a venire, ma la fiera serve sempre per consolidare i rapporti e far capire che bisogna esserci. Nei momenti più complessi, più difficili da leggere, bisogna dare concretezza alla parola partenariato. Il nostro slogan per la fiera è stato “Condividere un'idea di progetto”.

INTERVISTE



Bronifer continua a crescere

Accorsi: «Soddisfazioni dalla divisione inox. A breve inaugureremo la nuova sede di Parma da 14mila metri quadrati coperti»

DI **DAVIDE LORENZINI** - DIRETTORE RESPONSABILE SIDERWEB

Mercato in stasi, ma Bronifer continua a crescere. Tra gli stand di Made in Steel, il patron dell'azienda emiliana Sauro Accorsi ha annunciato l'ampliamento della sede di Parma, grazie all'espansione del business dedicato agli acciai inossidabili.

«Il 2022 è stato una buona annata che in parte ha giovato dell'effetto positivo di un ottimo 2021 - ha spiegato Accorsi -. Maggiori preoccupazioni ci sono su questo avvio di 2023. Ciò che nei primi mesi sembrava solo una sorta di calma e mancanza di euforia, tra marzo e aprile è diventato qualcosa di più e ha preso la forma di un vero e proprio rallentamento. La cosa che impensierisce di più è che al momento non si vedono elementi o indicatori che possano far pensare a un cambio di trend. Nemmeno il PNRR, che ci aveva fatto sperare in un andamento migliore, sta fornendo ad oggi gli effetti sperati».

Maggio 2023, almeno nei primi

dieci giorni, ha visto la richiesta in un profondo rosso, e «non sembra solo una questione di prezzi; manca proprio la domanda, un fattore che lascia privi di strumenti per cercare di agevolare l'inversione di tendenza. Il problema è che più questa



situazione si trascinerà nel tempo, maggiormente i clienti diventeranno freddi nella propensione all'acquisto. In fiera ho raccolto notizie su un cospicuo calo delle quotazioni del rottame anche in Germania, un ulteriore indicatore di questa fase complicata per i produttori di acciai per l'edilizia».

Se il mercato degli acciai lunghi

pare avaro di soddisfazioni per gli operatori nel 2023, così non è lo sviluppo dell'azienda, che da un quadriennio si dedica anche all'inossidabile. «Nonostante anche in questo campo la situazione non sia diversa dal carbonio - ha aggiunto Accorsi -, qualche soddisfazione la stiamo ottenendo dalla nostra divisione inossidabile, un progetto che abbiamo avviato quattro anni fa. Al momento ci troviamo ancora in una fase di espansione di questo business. Proprio la crescita di questa divisione ci ha convinto a decidere di trovare una nuova sede

a Parma. I 6mila metri quadrati di quella attuale non ci permettevano più di poter portare avanti in maniera agevole le due divisioni. Pertanto, abbiamo deciso di spostarci in un sito nuovo da 14mila metri quadrati, su una vasta area che ha anche la possibilità di ulteriori ampliamenti. Questo credo ci permetterà di avere tutte le condizioni necessarie per fare cose importanti».



Bronifer per il 2022, 2023 e 2024 ha avviato investimenti importati che supereranno i 10 milioni di euro. «Questo per completare e concretizzare la nostra idea dell'assetto aziendale sul mercato del Nord. Sul fronte estero, siamo in fase di studio dell'operazione per evitare di avventurarci in un'esperienza che non siamo ancora pronti ad affrontare. È comunque un orizzonte a cui stiamo guardando con particolare attenzione».

Made in Steel per l'imprenditore è stata un'occasione per provare a immaginare un domani grazie al confronto con gli altri operatori, in particolare anche con gli orizzonti dell'acciaio "green", «un tema su cui ritengo, come molti colleghi, che abbiamo bisogno di maggiori informazioni».

INTERVISTE



Cuneo Inox: «La decarbonizzazione deve essere globale»

L'amministratore delegato Pavan: «Se lavoreremo a questo traguardo solo in Europa, crescerà la disparità tra i mercati»

DI **PAOLA GREGORIO** - COLLABORATRICE SIDERWEB

La Cuneo Inox nasce nel 1990 sotto la guida dalla famiglia Pavan, che da oltre sessantacinque anni svolge la propria attività nel settore siderurgico. Ad oggi la società opera su tutto il territorio nazionale e sta iniziando ad affacciarsi al mercato internazionale, offrendo attraverso la sua rete commerciale una vasta gamma di prodotti, in solo acciaio inossidabile. Abbiamo intervistato l'amministratore delegato, Fabrizio Pavan.

La prima parte del 2023 ha mostrato un andamento migliore rispetto alle attese. È d'accordo?

Purtroppo, no. Le aspettative che avevamo per il 2023 erano ben altre, c'è stata una contrazione nella domanda e nei prezzi, una disparità tra quelli europei e quelli del resto del mondo.

Per i prossimi mesi quali sono le prospettive?

Penso che entro l'anno non ci saranno grandissimi cambiamenti, non vedo all'orizzonte grandi progetti. Viviamo un po' tutti alla giornata. Siamo alla finestra per capire come agire e andare avanti nei mesi a venire. Potevamo anche



aspettarcelo, dopo due anni di grande euforia.

Avete in programma nuovi investimenti?

Due anni fa avevamo in progetto di investire all'estero. Lo abbiamo fatto e siamo contenti dei risultati ottenuti. Abbiamo rivoluzionato il nostro know how tecnologico con l'acquisto di nuovi macchinari.

Made in Steel ha rispettato le aspettative? Può fare un primo bilancio della fiera?

Sicuramente sì. Credo che Made in Steel sia un luogo di incontro sempre più importante. Uno spazio di confronto tra noi competitor, per scambiarsi idee. Potersi confrontare dal vivo, viste le contrazioni di mercato e dei prezzi, sarà un buon viatico per cominciare la risalita.

Si parla molto anche di sostenibilità in questa edizione di Made in Steel. Vede come traguardo possibile per il settore

la decarbonizzazione entro il 2030?

È un traguardo raggiungibile, ma molto difficile. Auspicabile, ma deve essere globale perché se solo noi in Europa lavoreremo a questo obiettivo, la disparità che troveremo sui mercati e tra i prezzi finali dei materiali sarà ancora più elevata di oggi.

INTERVISTE



Danieli: «Grandissima spinta verso le acciaierie elettriche»

L'Europa, grazie agli investimenti in decarbonizzazione, è tornata a essere un mercato strategico

DI **DAVIDE LORENZINI** - DIRETTORE RESPONSABILE SIDERWEB

Made in Steel si è confermata anche la casa di chi fornisce le tecnologie per fare l'acciaio, non solo di chi lo produce, lo commercia e lo utilizza. Eccellenza completamente italiana in questa parte della filiera è la friulana Danieli, presente in fiera con la controllata ABS, di cui siderweb ha incontrato l'amministratore delegato Giacomo Mareschi Danieli.

Negli ultimi anni, sulla scia della transizione verso la sostenibilità e dei buoni risultati economici, abbiamo visto una forte spinta al revamping degli impianti. Anche il 2023 sta mantenendo il medesimo trend? Su cosa si concentrano le richieste dei clienti?

Riteniamo che il 2023 sarà un buon anno e rimarrà sui trend di quello passato. I clienti chiedono sempre la stessa cosa: soluzioni che gli garantiscano di poter essere sostenibili finanziariamente,

ecologicamente e socialmente. Una volta si chiamava efficienza, poi Industria 2.0-3.0-4.0, ora lo chiamiamo acciaio "green". Ma il punto è sempre lo stesso: creare più valore utilizzando meno risorse. La tecnologia pertanto è e



rimarrà fondamentale e noi siamo ottimamente posizionati grazie a ingenti investimenti e ottime idee sviluppate. Ultimamente, oltre alle richieste di efficienza, si sono unite quelle specifiche di decarbonizzazione. Anche i clienti che non erano abituati a investire si sono visti costretti a farlo, pena la scomparsa dal mercato. Questo sostiene oltremodo aziende come la

nostra, piene di tecnologia, a essere ancora più di successo.

Ci sono aree che vi stanno dando maggiori soddisfazioni? Quali invece quelle più critiche?

Gli Stati Uniti sono il nostro primo mercato, grazie alla loro strategia di rendersi più indipendenti possibile. La Cina rimane molto importante, non più per quantità ma per tecnologia. La richiesta principale dei nostri clienti cinesi è sempre di più tecnologia avanzata. L'India è il Paese con le migliori prospettive

e che presumibilmente darà le migliori soddisfazioni. Anche qui abbiamo fatto grossi investimenti. L'Europa, grazie alla spinta della decarbonizzazione, torna a essere un mercato strategico. Il Sud America rimane stabile, mentre l'Africa resta un mercato tutto da sviluppare. Per ora è dominato da offerte tecnologiche low cost, ma come accaduto dappertutto



arriverà a chiedere consistentemente alta tecnologia man mano che si svilupperà.

Cosa si aspetta per la seconda parte dell'anno?

Stiamo vedendo una grandissima spinta verso le acciaierie elettriche e pensiamo che anche l'alluminio avrà un nuovo ciclo di gloria.

Danieli è ormai una presenza stabile a Made in Steel...

Eventi grandi e ben organizzati come questo sono per noi una grande occasione, da un lato per mostrare e promuovere i prodotti e la tecnologia dell'ABS e dall'altro per incontrare in un unico momento la maggior parte dei nostri partner italiani ed europei.

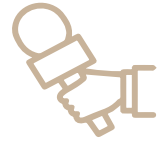
Il vostro gruppo è costantemente vocato all'innovazione. Cosa dobbiamo aspettarci per i prossimi anni, quali sono le tecnologie in fase di studio che ritenete possano avere il

maggior potenziale di sviluppo nell'industria siderurgica?

Sicuramente il forno digitale, la più grande innovazione nello steelmaking degli ultimi decenni, sarà sempre più popolare. Questo insieme alle tecnologie a zero emissioni, che sono disponibili oramai da parecchi anni ma che solo ultimamente vengono prese in seria considerazione.

Inoltre, stiamo investendo molto nella gestione tramite AI non solo a livello di macchina, ma a livello di impianto completo. L'unione di tecnologia meccanica, elettrica e di intelligenza artificiale sarà quindi il punto chiave per le soluzioni in sviluppo che nel prossimo futuro saranno lo standard.

INTERVISTE



Voci da Made in Steel: DB Cargo Italia

Per il sales manager Massimiliano Caglio «lo sviluppo futuro passa per l'asse adriatica»

DI **GIANNI VERONESI** - COLLABORATORE SIDERWEB

Massimiliano Caglio, sales manager di DB Cargo Italia, ha tracciato da Made in Steel 2023 le future rotte della logistica per i prodotti siderurgici italiani. In particolare, ha rimarcato come l'asse adriatico guadagnerà sempre più importanza per la movimentazione delle merci.



INTERVISTE



Refrattari, primo semestre di sofferenza

Romano, Dolomite Franchi: «Infrastrutture di cattura e stoccaggio del carbonio saranno cruciali per il nostro business»

DI **DAVIDE LORENZINI** - DIRETTORE RESPONSABILE SIDERWEB

Tra i materiali forniti alle acciaierie, a Made in Steel c'erano anche i refrattari della bresciana Dolomite Franchi: un prodotto il suo - refrattari di dolomite, formati e non formati, per il rivestimento refrattario di siviere, convertitori AOD e forni elettrici ad arco EAF - dal consumo internazionale, capace di avere la funzione di termometro dello stato di funzionamento delle acciaierie. Temi di cui abbiamo discusso con il direttore dell'azienda, Alessandro Romano.

Nel 2022 abbiamo visto come i costi energetici abbiano influenzato in maniera significativa l'andamento della produzione e del mercato in siderurgia, riflettendosi quindi anche sui materiali come i refrattari. Nel primo quadrimestre 2023, la dinamica è stata la medesima o ci sono state differenze?

Nel corso del primo quadrimestre

2023 abbiamo registrato una flessione della domanda pari al 10% rispetto al 2022. Prevediamo che la situazione sia destinata a perdurare anche nei prossimi due mesi, visto il permanere di una fase di debolezza della domanda, con una ulteriore



contrazione dei volumi che si attesteranno a un -15% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

Cosa vi aspettate per la seconda parte dell'anno? Ci sono segnali di ripresa o la situazione resterà stabile?

Al momento, per il secondo semestre 2023 ci attendiamo una sostanziale parità rispetto al secondo semestre

del 2022, che ci permetterà di raggiungere un livello di volumi complessivi almeno dell'8% inferiori allo scorso anno.

Made in Steel è alla sua decima edizione e siamo ormai alla terza giornata: qual è il vostro bilancio della fiera, ha confermato le vostre aspettative?

Possiamo certamente dirci soddisfatti dell'affluenza che abbiamo registrato in questa edizione di Made in Steel. Abbiamo avuto la possibilità di incontrare molti clienti e persone interessate

ai nostri prodotti; elementi che hanno confermato l'evento come un'importante vetrina per il settore.

Quando un'azienda, come nel vostro caso, supera il secolo di vita, diventa testimone di lungimiranza e capacità di adattamento. Quali sono le aspettative per il futuro? State puntando su nuovi



investimenti? Come state approcciando il tema della sostenibilità e i nuovi obiettivi stabiliti dall'Ue?

Per molti processi industriali che sono nella classificazione "hard to abate", tra cui rientra anche quello di sinterizzazione della dolomite, gli sforzi di decarbonizzazione saranno in gran parte legati alla disponibilità di tecnologie per la decarbonizzazione. Quasi il 70% delle nostre emissioni di CO₂ risulta incompressibile, perché sono emissioni di processo: siamo nell'ordine delle 180mila tonnellate all'anno. Pertanto, le tecnologie e le infrastrutture di cattura e stoccaggio del carbonio saranno cruciali. Purtroppo, con gli stretti limiti temporali imposti dalla Ue, si intravede il rischio concreto della mancanza di tecnologie "mature", poiché molti di questi progetti sono tuttora in fase embrionale. Al momento deve essere ancora chiarito lo scenario di un operatore che non sarà in grado di soddisfare gli obiettivi

fissati, non per sua inefficienza, ma a causa della mancanza di consolidate tecnologie disponibili. In questa fase è molto difficile pianificare investimenti in questo ambito. Assistiamo infatti a un proliferare di realtà industriali disponibili a investire in tecnologie di abbattimento delle emissioni; ma alla sola condizione di essere i "secondi dei primi", confermando quindi la grande incertezza tecnologica che accompagna questi processi. La situazione è completamente diversa se parliamo di ripristino dei fronti estrattivi, dove ormai da anni abbiamo sviluppato processi per riconsegnare le aree di estrazione alla natura.

INTERVISTE



Cao, DRI D'Italia: orizzonti di avvio del progetto e obiettivi sul mercato

Da Made in Steel la voce dell'amministratore delegato dell'azienda che affiancherà Acciaierie d'Italia nel progetto di decarbonizzazione

DI **STEFANO GENNARI** - REDATTORE SIDERWEB

A Made in Steel 2023, siderweb ha intervistato il Ceo di DRI D'Italia Stefano Cao. Il manager ha fatto il punto su orizzonte temporale e obiettivi dei progetti per fornire alla filiera siderurgica italiana la materia prima, il DRI, che dovrebbe compensare eventuali carenze di rottame legate all'aumento dei consumi previsti in tutta Europa.



INTERVISTE



Eusider: superati gli ottimi risultati del 2021

Eufrasio Anghileri: «Nel 2022 raggiunti gli 1,2 miliardi di fatturato e un Ebitda del 10,6%»

DI **DAVIDE LORENZINI** - DIRETTORE RESPONSABILE SIDERWEB

Bilancio oltre le aspettative e prospettive di sviluppo industriale sempre crescenti. Non nasconde l'entusiasmo per un periodo di sviluppo particolarmente positivo il Ceo di Eusider Group, Eufrasio Anghileri, intervistato a Made in Steel 2023.

Può anticiparci qualche numero del 2022?

Il bilancio 2022 per Eusider è stato particolarmente positivo, persino migliore di quello già più che buono del 2021. Mi sento di poter dire, quindi, che per il 2022 non possiamo che essere soddisfatti. In dettaglio, abbiamo raggiunto un fatturato di 1,2 miliardi di euro con un Ebitda del 10,6%. La quota di export è salita al 35% e il rapporto posizione finanziaria netta/Ebitda è stato di 1,5. Un indice importante, dal momento che convenzionalmente un rapporto intorno a 3 è ritenuto virtuoso. Anche il nostro team si è ampliato, raggiungendo i 700 collaboratori.

Stiamo anche valutando ulteriori possibili opportunità di crescita, guardando con particolare attenzione al mondo delle prelavorazioni. Abbiamo deciso di abbandonare completamente il trading puro, per avvicinarci sempre più a soddisfare



le esigenze del consumatore finale; in questo modo possiamo impostare una strategia maggiormente industriale.

Sia il 2021 che il 2022 sono stati anni positivi per l'industria siderurgica. Come si è presentato il primo quadrimestre 2023, dal vostro punto di vista?

Devo confessare che intorno a ottobre avevo ecceduto in pessimismo. Temevo che dal primo gennaio del nuovo anno avremmo assistito a un rallentamento generalizzato; invece posso affermare che abbiamo chiuso il primo trimestre 2023 con risultati assolutamente positivi e in linea con i numeri del 2022. E va sottolineato che i primi tre mesi dello scorso anno erano stati molto buoni. Aprile, invece, con la complicità delle tante festività e dei ponti, si è presentato come un mese più "stanco". Ora stiamo assistendo a una fase di riduzione dei prezzi, con la consapevolezza che in siderurgia quando i prezzi scendono si innesca particolare attendismo, con gli acquisti che vengono ritardati il più possibile nel tentativo di spuntare il prezzo migliore. Devo però dire che i risultati dei primi tre mesi dell'anno ci permettono di guardare a questo rallentamento con una tranquillità maggiore.



Quali sono le criticità da superare nei prossimi mesi?

La prima criticità che mi viene in mente è l'estrema difficoltà che stiamo incontrando a reperire collaboratori, a qualunque livello. Ci troviamo nella necessità di integrare nuovo personale e faticiamo a trovare persone preparate sia tra i laureati, che tra i diplomati. Questo persino senza porre particolari limiti, ad esempio di età o titolo di studio. La seconda criticità che mi lascia qualche preoccupazione è senza dubbio legata agli effetti del repentino rialzo dei tassi di interesse, che pesa sui conti, nostri e dei nostri clienti. Non vorrei che con questo livello di oneri finanziari, che negli ultimi anni è stato quasi irrisorio, qualche azienda potesse andare in sofferenza. Ciò ci porta a essere ancor più prudenti del solito nel concedere fidi non assicurati.

Diversificazione della gamma e internazionalizzazione sono due punti chiave della vostra strategia industriale, come sta andando la loro implementazione?

La diversificazione è da sempre

uno dei punti di forza della nostra attività: oltre che carbonio, trattiamo anche inox e alluminio. Nonostante la nostra gamma sia già piuttosto completa, vorremmo inserire ulteriori lavorazioni che ci portino, come ho già ricordato, ancor più vicino al cliente, per fidelizzarlo ulteriormente. Sul fronte internazionale ora siamo anche interessati all'eventualità di avere una controllata oltreconfine, ma senza sentirci obbligati a doverlo fare. Se l'opportunità si presenterà, la analizzeremo con attenzione, ma ora si deve valutare con precisione anche il prezzo di acquisto proposto. I multipli non possono essere basati sui risultati di bilancio visti negli ultimi due anni, un po' "drogati" al rialzo, passatemi il termine. Se invece la proposta si basasse su valutazioni equilibrate in termini di internazionalizzazione saremmo particolarmente interessati.

A che punto è lo sviluppo del vostro nuovo polo industriale a Ostiglia (Mn)? Avete in programma ulteriori piani di espansione?

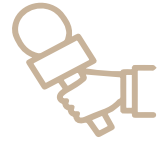
Il polo di Ostiglia è senza dubbio l'investimento maggiore che abbiamo

fatto negli ultimi anni. Ricordo che si inserisce su un'area di 100 ettari su cui abbiamo realizzato una struttura da 50mila metri quadrati coperti, a fronte però di una possibilità edificativa nell'ordine dei 400mila metri quadrati coperti. In questa nuova sede, che inaugureremo il 9 giugno, accorperemo quattro realtà dedicate al tubo senza saldatura, inserendo anche in questo caso una parte di prelavorazioni. C'è già un progetto espansivo per ulteriori 50mila metri quadrati, ma è ancora in fase di valutazione. Poi siamo disponibili a proporre sul mercato, a operatori della logistica, gli altri 300mila metri quadrati, dal momento che lo stabilimento è direttamente integrato con il Canal Bianco e permette la movimentazione, via fiume con chiatte, di importanti quantitativi di materiale in arrivo e in partenza verso i principali porti del Mar Adriatico. Un sistema logistico che utilizzeremo noi in primis, diminuendo significativamente il numero di mezzi pesanti sulle strade e quindi anche le emissioni di CO₂. Per questo l'investimento va anche in direzione della sostenibilità.

L'edizione 2023 di Made in Steel ha soddisfatto le vostre aspettative?

Made in Steel cresce di importanza anno dopo anno, sono presenti le principali realtà italiane e non solo. È diventata un momento di incontro veramente importante. Sia sul fronte della partecipazione che della parte convegnistica, ormai questo è un evento imprescindibile. Siamo talmente soddisfatti da poter già confermare la nostra presenza per l'edizione 2025.

INTERVISTE



A Made in Steel anche i campioni della neopromossa in B Feralpisalò

La squadra dal “cuore d'acciaio” festeggiata nella
“casa” della siderurgia italiana

DI **GIANNI VERONESI** - COLLABORATORE SIDERWEB

C'è stato spazio anche per i campioni sportivi a Made in Steel 2023. A fieramilano Rho sono arrivati anche i giocatori della neopromossa in serie B Feralpisalò. Si è festeggiato con tifosi e sponsor la vittoria conquistata con un “cuore d'acciaio”.



INTERVISTE



Forsteel: nuovo equilibrio nel 2023

Dopo un 2022 complesso, il mercato delle ferroleghie sembra aver ritrovato maggior stabilità

DI **DAVIDE LORENZINI** - DIRETTORE RESPONSABILE SIDERWEB

Forte della vincita dei Made in Steel Awards 2023, la bresciana Forsteel, specializzata nelle forniture di ferroleghie alle acciaierie, cerca di riprendere slancio dopo un 2022 abbastanza complicato. Lo ha spiegato a siderweb l'ad dell'azienda, Leonardo Manzano. «Il 2022 è andato molto bene a livello di gruppo, mentre se guardiamo alla sola Forsteel l'andamento delle quotazioni si è fatto sentire sul bilancio finale. Mi spiego meglio: ci siamo trovati con uno stop degli arrivi attorno a giugno 2022, con quotazioni alte. Il nuovo materiale ha

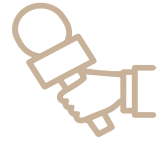
ripreso a fluire attorno a settembre, ma nel frattempo domanda e prezzi erano in deciso ribasso. Quindi ci siamo trovati con disponibilità di materiale comprato a costi molto alti in una fase di debolezza del mercato. Un fenomeno che purtroppo ha condizionato il bilancio».

Dopo un 2022 sfidante, il nuovo anno sembra aver ritrovato un punto di equilibrio. «Anche l'avvio del 2023 ha scontato un po' di questo effetto "magazzini cari" – rimarca Manzano -. Devo però dire che la situazione ora si sta riequilibrando. A marzo

abbiamo ritrovato il punto di equilibrio e da aprile i conti sono tornati in positivo. Le previsioni sui prossimi mesi tendono alla stabilità fino alla fine dell'estate, mentre l'ultima parte dell'anno si presenta ancora come una grossa incognita. Al momento, quindi, stiamo mantenendo un atteggiamento abbastanza prudente con scorte di materiale più basse, con l'obiettivo di restare il più possibile in linea con il consumo».



INTERVISTE



Globus: 28 anni di crescita puntando su sicurezza e sostenibilità

La Ceo e il Dg, Giulia Bagnasco e Davide De Bella, parlano dei futuri sviluppi dell'azienda specializzata in impianti

DI **GIANNI VERONESI** - COLLABORATORE SIDERWEB

La Ceo di Globus Giulia Bagnasco e il direttore generale Davide De Bella indicano i segreti di crescita dell'azienda specializzata in impianti per la finitura di acciai piani, nei suoi primi 28 anni di storia. Una crescita basata su sicurezza e sostenibilità. Ora Globus ora punta a evolversi grazie a ulteriori innovazioni tecnologiche e nuove partnership.



INTERVISTE



Jacquet Nova: «Un 2022 da incorniciare, un buon primo trimestre 2023»

Per l'azienda un incremento di fatturato e valori

DI **PAOLA GREGORIO** - COLLABORATRICE SIDERWEB

«Un 2022 da incorniciare e un buon primo trimestre 2023». Roberto Morciano, amministratore delegato di Jacquet Nova, stila da Made in Steel 2023 un bilancio dello scorso anno e del primo trimestre 2023.

abbiamo raggiunto un +6%. È stato un trimestre buono anche sul piano dell'Ebit, nonostante i prezzi siano un po' in discesa. Nei mesi di aprile e maggio stiamo notando che la domanda è un po' bassa.

prezzo in maniera importante. Le opportunità che invece vogliamo cogliere sono sul fronte della comunicazione. Stiamo investendo molto sui social, per far conoscere ancora meglio le opportunità e i servizi che offriamo. Inoltre, stiamo cercando di essere sempre più presenti nei mercati che in questo momento sono forti, come l'oil & gas, per essere sempre più performanti.

Come è andato il 2022?

È stato un anno molto buono, da incorniciare. Abbiamo chiuso con un +65% sui fatturati. Nel 2021 il fatturato è stato di 14,9 milioni, nel 2022 abbiamo chiuso con 24 milioni e 600 mila. Abbiamo fatto anche un +20% sui volumi, un dato importante perché significa che nonostante i prezzi il volume è salito. In termini di Ebit abbiamo fatto un +500%, chiudendo con 450mila euro il 2021, il 2022 con quasi 3 milioni.



Quanto aiuta in un momento di mercato complesso essere parte di un gruppo internazionale come Jacquet?

Sicuramente è molto importante perché ci dà tranquillità a livello finanziario, specie in questi momenti in cui ci possono anche essere variazioni sui prezzi e sugli andamenti del bilancio. Inoltre, ci consente di fare strategie e sinergie e anticipare le problematiche dovute agli andamenti di mercato.

Come si è presentato il primo quadrimestre 2023 dal vostro punto di vista?

Abbiamo fatto un buon primo trimestre. In termini di volumi

Quali sono le criticità da superare e le possibili opportunità da cogliere nei prossimi mesi?

In questo momento la criticità è il prezzo medio di magazzino, influenzato dall'acquisto alto dello scorso anno e dal prezzo di vendita in discesa. Dobbiamo quindi accelerare la rotazione della materia prima, per cercare di mediare il

Nel 2021 avete inaugurato



il nuovo sito in Italia. Che frutti ha dato l'investimento? Avete ulteriori programmi di espansione?

L'investimento sta andando molto bene. Avere un capannone molto più grande e l'inserimento di nuove tecnologie di taglio ha fatto sì che potessimo entrare in nuovi mercati e accedere a nuovi clienti che utilizzano queste tecnologie. Abbiamo incrementato lo stock, inserito le leghe di nichel che per noi sono un prodotto molto importante che ci dà tanta marginalità e ci permette di lavorare con mercati come l'oil & gas, il petrolchimico e il farmaceutico. Nel futuro pensiamo di inserire nuovi macchinari, un secondo laser nel 2024, una tecnologia che in questo momento ci sta dando molte soddisfazioni.

Siamo all'ultimo giorno di questa edizione di Made in Steel. La fiera ha soddisfatto le vostre aspettative?

Il bilancio è positivo. C'è stata molta affluenza. È stato importante per noi cercare di captare anche le problematiche dei mercati, anche nei prossimi mesi, a livello di prezzi, di strategie, materiali, stock. Questa fiera ci consente di confrontarci con gli altri operatori del settore.

INTERVISTE



La Cisa, obiettivo agenda 2030

L'amministratore delegato Paolo Provenzi: «Quando il mercato sarà pronto, vorremmo ragionare a idrogeno e batterie»

DI **PAOLA GREGORIO** - COLLABORATRICE SIDERWEB

La Cisa è specializzata nella movimentazione industriale e negli ultimi anni ha introdotto diverse innovazioni nel settore. Le ultime novità le ha mostrate a Made in Steel 2023, dove abbiamo incontrato l'amministratore delegato Paolo Provenzi.

Come è andato il 2022?

Il bilancio è migliorato rispetto agli anni passati, abbiamo fatto operazioni di snellimento processi. Siamo focalizzati sull'ottimizzazione di processo.

Facciamo un bilancio di questi primi mesi del 2023...

Con la visione del semestre abbiamo fatto il fatto il record di fatturato. Sempre più clienti ci chiedono servizi, soluzioni logistiche. Anticipiamo gli investimenti, investiamo anche su una sorta di piccolo magazzino, con un inserimento continuo degli slot di tutte le flotte di macchine. Inoltre,

stiamo cercando di ridurre la vita flotta macchine in modo che il cliente abbia sempre a disposizione l'ultima evoluzione, quella più recente in termini di sostenibilità. Per cui ogni anno a parità di macchine abbiamo sempre meno emissioni. Stiamo

nostro obiettivo. Vogliamo rispettare l'agenda 2030. Molti punti per DNA li stiamo già sviluppando e quindi ci troviamo a metà del guado.

Avete portato in fiera un nuovo simulatore 3D per

l'allenamento dei dipendenti. Di che cosa si tratta?

Cerchiamo di standardizzare lo stile degli operatori attraverso best practice. Con il simulatore ci si allena a utilizzare queste pratiche e con l'inserimento del gaming c'è una sorta di gara per guadagnare la maggior parte di punti a mano a mano si

adottano atteggiamenti positivi. Da anni insegniamo a guidare in modo ecosostenibile.

Vi sentite pronti per arrivare all'obiettivo che si è posto il settore dell'acciaio, la decarbonizzazione entro il 2030?

Vogliamo azzerare le emissioni e per arrivare a questo traguardo bisogna



lavorando da anni sull'ottimizzazione dell'energia che viene utilizzata, con algoritmi che indicano l'energia sufficiente da usare. Stiamo istruendo l'uomo a lavorare in modo ecosostenibile con i simulatori. Stiamo applicando inibizioni alle macchine con le quali si utilizza solo l'energia necessaria a svolgere l'attività. Più aumenta il fatturato, meno CO₂ emettiamo in rapporto. È il



avere tutti mezzi elettrici e produrre energia sostenibile. Sarà un percorso lungo, il mercato oggi non è pronto. Da anni noi però abbiamo realizzato mezzi elettrici con altri partner. Quando il mercato dei produttori sarà pronto, vorremmo ragionare a idrogeno e a batterie.

Avete in programma investimenti?

Il mercato può essere maturo per sviluppare la guida autonoma, soprattutto nelle attività ripetitive, dove ci sono interferenze. L'intelligenza artificiale ci aiuta a trecentosessanta gradi. Vorremmo applicarla sempre di più sulla parte gestione, tracciabilità materiale, ottimizzazione percorsi, priorità di stoccaggio in funzione al carico del prodotto finito. Diminuire i chilometri a parità di tonnellate, diminuire CO₂ a parità di fatturato e ore macchine.

INTERVISTE



Liberty Magona carbon neutral entro il 2030

Il gruppo ha l'obiettivo di raggiungere le zero emissioni entro la fine del decennio

DI **PAOLA GREGORIO** - COLLABORATRICE SIDERWEB

Diventare carbon neutral entro il 2030. È l'obiettivo di Liberty Magona, leader nei prodotti laminati piani d'acciaio zincato e pre-vernicato, parte del gruppo Liberty Steel. È quanto ha anticipato Lino Iallore, managing director di Liberty Magona.

particolarmente brillante. Per quanto riguarda il 2023, si pensava iniziasse con un po' più di fervore. Queste però erano forse previsioni un po' più italiane, nel resto dell'Europa erano più tiepide. Il trend è comunque cambiato in positivo dopo

È un processo iniziato nel 2022. Lo scorso aprile è stato firmato l'accordo per la ristrutturazione del debito e questo ci aiuta molto. La nostra azienda è presente sul mercato da 130 anni, ha una storia alle spalle. Il nostro punto di forza, oltre al

supporto del gruppo, sono le persone. Le competenze, la professionalità, l'attaccamento all'azienda fanno la differenza.

Uno dei temi di questa edizione di Made in Steel è la sostenibilità. Come si muove su questo fronte la vostra azienda?

Da sempre noi siamo attenti alla sostenibilità e all'ambiente. Il gruppo ha l'obiettivo di raggiungere le emissioni zero entro il 2030 e noi lo stiamo perseguendo al nostro interno.

Come è andato il 2022. E quali sono le prospettive per il 2023?

Il 2022 è andato molto bene nella prima parte dell'anno; la seconda, per gli effetti di mercato dovuti all'incertezza del prezzo dell'energia, che ha creato instabilità, non è stata

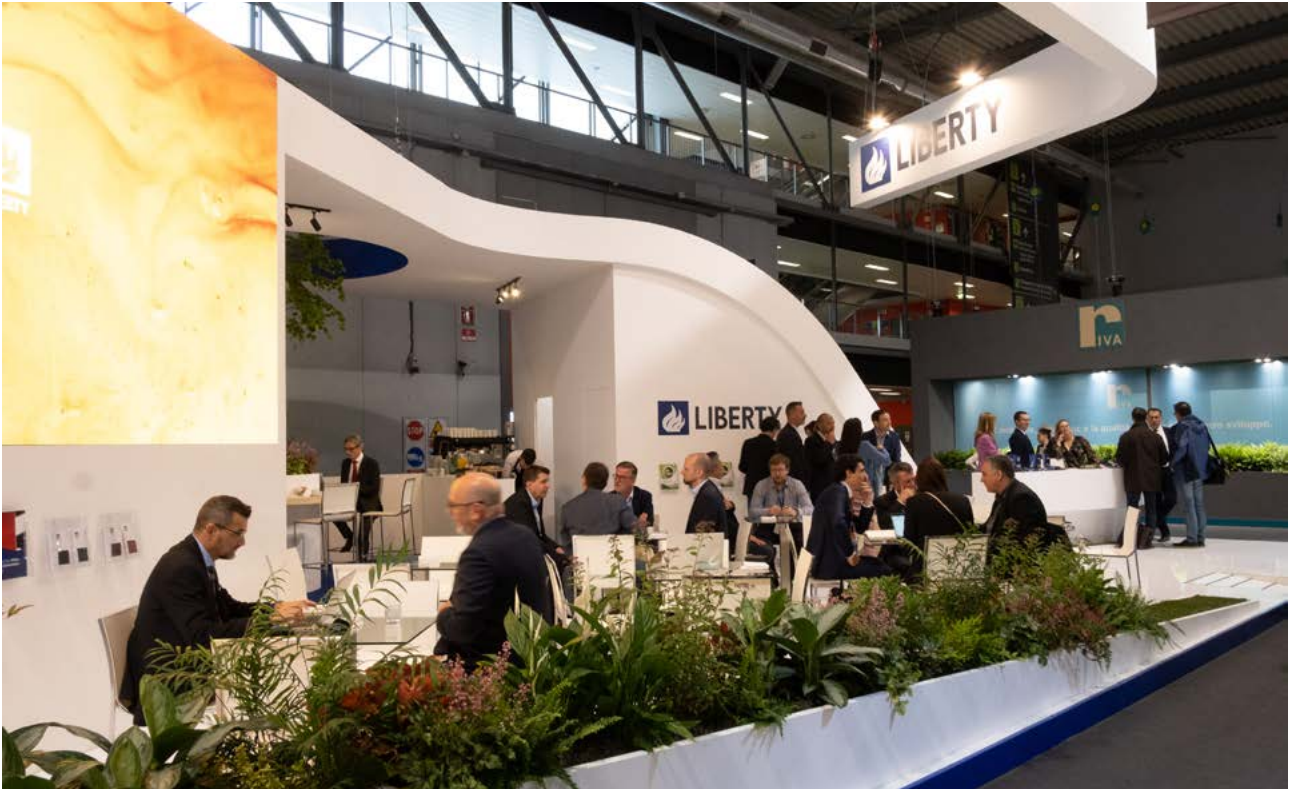


il secondo semestre 2022 che era stato complicato, tuttavia non come pensavamo. I prezzi continuano ad essere altalenanti. Ci si aspettava un impulso maggiore da parte del governo italiano e degli altri esecutivi europei per stimolare il mercato.

Avete avuto una ristrutturazione del debito. Come sta procedendo?

Allo stato attuale, stiamo studiando - noi utilizziamo l'idrogeno grigio - un percorso per l'uso dell'idrogeno verde, con una produzione interna da celle di elettrolisi. Abbiamo quindi bisogno di acqua. Il nostro fabbisogno è soddisfatto dall'acqua di mare.

un impianto fotovoltaico. Stiamo studiando - noi utilizziamo l'idrogeno grigio - un percorso per l'uso dell'idrogeno verde, con una produzione interna da celle di elettrolisi. Abbiamo quindi bisogno di acqua. Il nostro fabbisogno è soddisfatto dall'acqua di mare.



**Dal punto di vista
dell'approvvigionamento
di semilavorati qual è la
situazione?**

L'anno scorso abbiamo siglato una partnership con Acciaierie d'Italia che ci permette di coprire una buona parte della nostra fornitura di materiale. Contratto di cui siamo soddisfatti. Utilizziamo anche altri fornitori, sia interni che esterni al gruppo. La nostra azienda è stata sempre particolarmente attenta alla sicurezza. Stiamo lavorando per ottenere la certificazione ISO 30415:2021 per l'inclusività. Siamo uno stabilimento adiacente alla città, e quindi è importante mantenere una buona convivenza. Abbiamo anche contatti con alcuni atenei, che ci permettono di cogliere meglio le innovazioni che arrivano sul mercato.

INTERVISTE



Marcegaglia, bilancio record anche nel 2022

Fatturato vicino ai 9 miliardi di euro e utile netto intorno ai 411 milioni di euro

DI **DAVIDE LORENZINI** - DIRETTORE RESPONSABILE SIDERWEB

Chi pensava che i numeri straordinari del 2021 non potessero ripetersi, verrà smentito dagli indici di bilancio che Antonio Marcegaglia, presidente e Ceo dell'omonimo gruppo mantovano, ha anticipato a margine della decima edizione di Made in Steel. «Abbiamo chiuso il bilancio, come tradizione, a fine aprile e con piacere posso affermare che ha superato non solo le nostre aspettative, ma anche i numeri già eccezionali del 2021. Abbiamo ottenuto un fatturato consolidato di Marcegaglia Steel di quasi 8,6 miliardi di euro a cui si devono aggiungere altri 300 milioni circa di Marcegaglia Investment, per cui possiamo dire che, come gruppo, siamo effettivamente molto prossimi all'obiettivo 9 miliardi».

Molto positivi anche gli indicatori di redditività. «L'Ebitda è stato di 727 milioni di euro, in pratica quasi 100 milioni di euro in più rispetto all'anno precedente - ha spiegato

Marcegaglia -. L'utile netto si è quindi assestato attorno ai 411 milioni di euro, anch'esso di quasi 100 milioni di euro superiore al precedente. Abbiamo inoltre ridotto la posizione finanziaria netta a 182 milioni di euro. Peraltro, è il saldo algebrico



di un debito a lungo termine (circa sei anni) da 900 milioni di euro sottoscritto quando i tassi non erano ancora esplosi, e che va ad aggiungersi a più di 700 milioni di euro di liquidità di cassa».

Numeri importanti raggiunti nonostante i volumi di vendita abbiano subito una contrazione nell'ordine del 6%, legata soprattutto

a «una flessione del mercato negli ultimi mesi del 2022 che abbiamo deciso di assecondare senza cercare di intervenire con forzature per salvaguardare la marginalità».

Al bilancio dei risultati economici vanno poi a sommarsi altri 153 milioni di euro di investimenti: «30 milioni di euro spesi per Trafital e la partecipazione in Tunisacier con Sideralba. Un saldo da cui sono però escluse le spese per rilevare gli asset di Outokumpu e l'ultima operazione in Lettonia, conclusa solo poche settimane fa», conclude

Marcegaglia.

Un percorso che, ha specificato l'imprenditore mantovano, va nella direzione di raggiungere gli obiettivi del piano "10-1.0.0" annunciato nei mesi scorsi, vale a dire 10 miliardi di fatturato, 1 miliardo di Ebitda, zero debiti, zero emissioni.

Volgendo invece lo sguardo al 2023,

Antonio Marcegaglia ha evidenziato che il primo trimestre ha avuto un'evoluzione migliore rispetto alle previsioni: «I volumi sono migliorati del 3% rispetto ai primi tre mesi del 2022, per effetto dell'andamento dei prezzi medi il fatturato è però di un 15% inferiore a un anno fa, anche se l'Ebitda si è assestato attorno all'8%. L'attesa per l'anno in corso è di un mantenimento dell'indice nell'ordine del 6,5%-7%. Alla luce delle nuove acquisizioni le proiezioni di fatturato sono nell'ordine dei 9 miliardi». Nuove acquisizioni che procedono a passo spedito nell'integrazione all'interno del gruppo soprattutto per la parte inossidabile: «Abbiamo già aumentato la produzione di bramme per cercare di raggiungere la saturazione degli impianti e un incremento di almeno 100mila tonnellate l'anno. Trovarsi dalla parte del produttore è senza dubbio un'esperienza interessante. Ovviamente anche in questa avventura l'efficienza rappresenta un elemento cruciale. Confidiamo che con i nuovi investimenti sul sito di Sheffield si possa raggiungere un ulteriore livello di efficienza. Mi sento di riportare che siamo già soddisfatti del nuovo impianto e soprattutto delle competenze e dell'atteggiamento orientato al ritorno alla crescita che abbiamo messo in campo».

Rivolgendo lo sguardo sull'ultima acquisizione Marcegaglia, quella fatta in Lettonia, l'imprenditore la indica come strategica dal punto di vista commerciale. «L'operazione va a rafforzare la nostra presenza nei Paesi del Nord e ci permetterà di fornire meglio aree come Penisola scandinava e Danimarca. Questi centri di servizio acciai al carbonio lavoreranno in sinergia con la nostra unità in Polonia, rendendo la presenza più capillare. Inoltre, storicamente erano meta stabile

di esportazioni di acciaio russo, e quindi con la nuova configurazione geopolitica e le sanzioni che hanno seguito l'attacco all'Ucraina sono dei mercati che avranno bisogno di nuove fonti di approvvigionamento. Pertanto, le nostre acquisizioni del 2023 possono essere viste per l'inox con un presidio della filiera a monte e un completamento della gamma, con prodotti come ad esempio la vergella e il filo che mancavano alla nostra proposta. Entrambe vanno a farci completare la presenza territoriale con Usa, Uk e Paesi del Nord, e infine ci fanno crescere sul fronte dei prodotti specialties per dare maggiore valore aggiunto e poter servire anche gli end user».

Guardando ai prossimi mesi l'imprenditore non si sbilancia, pur conservando una componente di ottimismo che da sempre lo contraddistingue. «A un primo trimestre superiore alle attese, si sono aggiunti anche dei buoni ordinativi per i secondi tre mesi dell'anno, per cui credo potremo parlare di un più che discreto primo semestre del 2023 - ha spiegato Marcegaglia -. Nelle ultime settimane abbiamo constatato anche noi una sorta di pausa di riflessione della domanda, in parte attribuibile a un rifrattario del consumo reale, ma in gran parte dovuta a un calo della componente apparente anche in relazione alla volatilità dei prezzi e allo spread che si è andato a creare tra il prezzo europeo e quello dei mercati internazionali, in particolare asiatici. Il fenomeno si spiega con una serie di carenze produttive che hanno fatto mancare l'acciaio in Europa, diversamente che all'estero. Pertanto, credo che se è vero che il prezzo europeo possa assestarsi al ribasso, è plausibile che il prezzo internazionale possa fermarsi o persino rimbalzare andando ad

accorciare il livello attuale dello spread. Vista la fase permanente di incertezza questa è più un'aspettativa che una previsione. Mi sento però di non essere pessimista, vista una dinamica di domanda e possibili prospettive di crescita date dai piani europei che sono ancora ben presenti».

INTERVISTE



Marcora spa, nuove prospettive di sviluppo all'estero

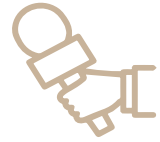
Da Made in Steel Andrea Marcora presenta
la strategia di crescita dell'azienda

DI **GIANNI VERONESI** - COLLABORATORE SIDERWEB

Andrea Marcora, titolare di Marcora spa, ha tracciato a Made in Steel un bilancio della situazione di mercato. Inoltre, ha annunciato che l'azienda di Cuggiono (Mi) punta verso Est per lo sviluppo del business all'estero con un piano di internazionalizzazione ben definito.



INTERVISTE



Metalleghes pronta ad affiancare i clienti nella transizione green

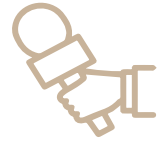
Foglia: «Sul mercato ci aspettiamo un rimbalzo nella seconda metà dell'anno»

DI **GIANNI VERONESI** - COLLABORATORE SIDERWEB

Gianmichele Foglia, direttore commerciale di Metalleghes, ha raccontato a Made in Steel attualità e prospettive del mercato delle ferroleghes per il 2023. Il manager ha anticipato anche il percorso di affiancamento ai clienti verso i nuovi obiettivi di sostenibilità che l'azienda bresciana ha deciso di intraprendere per rendere l'acciaio sempre più "green".



INTERVISTE



Metallurgica Marcora verso nuovi investimenti

**Andrea Marcora, responsabile business, annuncia
gli obiettivi di crescita dell'azienda**

DI **GIANNI VERONESI** - COLLABORATORE SIDERWEB

Andrea Marcora, responsabile business di Metallurgica Marcora, da Made in Steel traccia attualità, prospettive e investimenti per l'azienda. Così ci si prepara a migliorare il sistema di carico per i rotoli da trasformare in barre, in modo da rendere sempre più tempestivo il servizio ai clienti.



INTERVISTE



Acciaio, un nuovo linguaggio intergenerazionale

Luigi Cuzzolin (Pipex): «Una lingua nuova per mettere insieme due mondi che devono coesistere»

DI **PAOLA GREGORIO** - COLLABORATRICE SIDERWEB

Pipex Italia nasce nel 1993 come organizzazione commerciale di uno dei principali produttori europei di tubi in acciaio senza saldatura. È una presenza storica a Made in Steel. Con Luigi Cuzzolin, amministratore delegato di Pipex, tra i fondatori di siderweb e vicepresidente di Made in Steel, abbiamo parlato dell'edizione 2023 della Conference & Exhibition e delle prospettive del mercato dell'acciaio.

Come giudica questa decima edizione?

Frequentiamo da sempre le fiere. Crediamo in Made in Steel perché è una manifestazione un po' diversa da quelle tradizionali e che ha puntato molto sulle piazze di aggregazione. È stato un percorso complesso che ha avuto successo negli anni. Quella di quest'anno mi pare sia un'edizione, almeno così ci dicono i numeri, da record. C'è tantissima gente che viene da ogni angolo del mondo, abbiamo sempre spinto

molto sull'internazionalizzazione. Noi siamo un'azienda internazionale, rappresentiamo sette gruppi che coprono i quattro continenti.

Il mercato nei primi mesi dell'anno ha mostrato un



andamento superiore alle attese. Ritene che manterrà questo trend?

I primi mesi dell'anno sono andati meglio di quello che ci aspettavamo, anche se c'è stato un riallineamento dei prezzi, abbastanza naturale visto i livelli che avevamo raggiunto. Ora c'è una fase più delicata. Il mercato si è fermato, non tanto perché si sia arrestata la domanda, che c'è ed è

nascosta. Si vuole però capire cosa succederà, perché ci sono troppe incognite o troppi problemi tra tassi di interesse, inflazione, guerra in Ucraina. Il settore sta riflettendo e credo che Made in Steel sia il posto migliore per fare queste riflessioni e ripartire con gli ordinativi di giugno con le idee un po' più chiare.

Dal suo osservatorio che peso sta avendo, in termini percentuali, la guerra in Ucraina sul mercato dell'acciaio?

Se si guardano i numeri, l'impatto della guerra sul 2022 è stato pressoché vicino

allo zero, anzi abbiamo avuto tutti dei risultati importanti. L'Ucraina aveva dazi su quasi tutti i prodotti siderurgici. Da quando è scoppiata la guerra si sono aperte le frontiere del siderurgico, per cui non ci sono più né quote né dazi. L'Ucraina sta quindi entrando in Europa più di quello che faceva prima e noi ce ne stiamo accorgendo. Nel settore tubi, ad esempio, stiamo



cominciando ad avvertire questa presenza che, sommata ai timori sulle importazioni cinesi, sta generando preoccupazione. La Russia per quanto riguarda i settori che seguiamo non ha mai rappresentato un grave problema. I dazi sono rimasti.

Uno dei temi chiave di questa edizione di Made in Steel è il passaggio generazionale. A quali elementi ritiene la siderurgia debba prestare attenzione in questo processo?

La ragione per la quale oltre vent'anni fa ho deciso di intraprendere questa sfida con Emanuele Morandi era perché dovevamo cominciare a pensare a un futuro siderurgico diverso, fatto di interazione, comunicazione, formazione. Non si rimpiazza una generazione con l'altra. Bisogna mantenere l'esperienza della vecchia generazione con l'energia delle nuove. Il vero tema è trovare il modo di comunicare tra generazioni. Dobbiamo creare una

lingua nuova per mettere assieme i due mondi che devono coesistere. Dobbiamo cominciare a raccontarci all'esterno, spiegare che il nostro è un settore fantastico, innovativo, la prima economia circolare del mondo e che sta investendo sulla decarbonizzazione. Dobbiamo comunicare utilizzando il linguaggio dei ragazzi, algoritmi, tecnologie, video, social.

All'inaugurazione di questa edizione di Made in Steel è stato ricordato che prima della manifestazione c'era una difficoltà a raccontarsi all'esterno. Secondo lei in questi vent'anni si è vinta la scommessa, l'acciaio è riuscito a raccontarsi meglio?

Per quanto mi riguarda, sì. Quello che ci manca per completare il cerchio è riuscire a far percepire l'acciaio italiano come un blocco dolomitico unico. Dobbiamo andare sui mercati internazionali e dire «siamo l'acciaio italiano».

Sempre all'inaugurazione, il presidente di Federacciai, Antonio Gozzi, ha detto che la siderurgia italiana può centrare l'obiettivo dell'acciaio green entro il 2030. Secondo lei è un traguardo raggiungibile?

Sono convinto che abbiamo le capacità tecniche e le persone per raggiungere questo obiettivo. Ma non si può decarbonizzare e salvare il pianeta a costo zero. C'è un costo, deve essere sostenuto da tutta la filiera e i siderurgici devono capire che oltre agli sforzi fatti ce ne saranno altri da fare. E che dovremo essere in grado di comunicarli e farceli ripagare dal mercato. Non extraprofiti: dobbiamo guadagnare il giusto e ciascuno deve fare la sua parte. L'acciaio si sta decarbonizzando, stiamo investendo in uomini e tecnologie, i costi devono essere divisi tra noi e il mercato. La decarbonizzazione deve essere sostenibile anche economicamente.

INTERVISTE



Profiltubi è diventata “debit free”

Frigerio: «Ora possiamo guardare con tranquillità ai prossimi passi della strategia di crescita»

DI **DAVIDE LORENZINI** - DIRETTORE RESPONSABILE SIDERWEB

A ogni cambiamento deve seguire un periodo di assestamento. Si trova in questa fase la Profiltubi di Reggio che, dopo aver visto nel 2020 l'ingresso del fondo Auctus Capital Partners e aver avviato le operazioni per concentrarsi sul core business dei tubi in acciaio, ora vive un periodo di stabilità. Stabilità necessaria a ponderare i prossimi passi, come hanno spiegato a Made in Steel il presidente del Cda Giorgio Frigerio (nell'immagine di testa) e il direttore commerciale Roberto Cardinale.

sono in continua ascesa, ci dà una grande tranquillità, oltre che rendere particolarmente solido il nostro bilancio. Sul fronte del business plan legato all'operazione, il completamento delle attività è stimato per il 2023. Stiamo parlando

qualsiasi pressione che ci costringa dover scegliere in tempi stretti cosa fare.

Dottor Cardinale, può precisare meglio?

Come ha detto Giorgio, abbiamo fatto i passi più importanti e complessi. Ora invece stiamo “lavorando di fino”, cercando di fare le scelte giuste per perseguire al meglio gli obiettivi che ci prefiggiamo, nel tentativo di mantenere stabili servizio e qualità, ma al contempo modernizzare l'azienda per poterne valorizzare tutte le potenzialità.



Ing. Frigerio, il 2022 che anno è stato per Profiltubi?

Per noi il 2022 è stato un anno importante, perché lo abbiamo chiuso azzerando tutti i debiti con le banche e con gli azionisti che avevano supportato l'operazione con il fondo Auctus Capital Partners. Di conseguenza, ora l'azienda è libera e siamo “debit free”. Ciò, in una fase in cui i tassi di interesse

di marcatura CE delle linee, revamping dei due slider, dismissione dei prodotti considerati succedanei come travi e laminati per focalizzarci sui tubi. Dal punto di vista industriale questo percorso è stato completato. Questo 2023 sarà quindi un anno per guardare al futuro. Nonostante la consapevolezza che è un anno di grande incertezza, possiamo guardare agli sviluppi futuri privi di

Ing. Frigerio, l'investitore estero vi supporta?

Auctus è soddisfatto dei risultati raggiunti fino a qui, ma ora si aspetta una pianificazione a medio e lungo termine per la crescita dell'azienda.

Quali sono i fronti su cui vi state impegnando di più?

Al momento stiamo lavorando sulla



sostenibilità con il miglioramento delle performance, fotovoltaico e recupero delle acque di lavorazione. Inoltre, stiamo ampliando le risorse umane, area in cui cerchiamo di conciliare la storia della famiglia Alfieri con l'inserimento di nuovo personale.

Sul fronte del mercato, invece, su cosa vi state focalizzando, dott. Cardinale?

Stiamo guardando con metodo al mercato europeo, grazie a un programma dettagliato. Vogliamo rendere omogenea e strutturale la nostra presenza che prima era un po' a macchia di leopardo. Ci siamo dotati di figure che ci possano permettere di crescere in quelle aree dove la nostra presenza era minore. In passato il fatturato Profiltubi si attestava attorno a una quota Italia-estero del 70%-30%; ora l'obiettivo che ci siamo posti è quello di arrivare a un 50%-50%.

Restando in tema di mercato, come si è presentato questo 2023?

Nonostante il momento di calma, il fatto di aver sempre puntato sul servizio e sulla qualità ci ha permesso di mantenere stabile il giro d'affari, anche con le burrasche viste negli ultimi mesi. Ora vediamo se queste turbolenze cesseranno. Siamo al momento un po' vittima dei produttori di piani, ma ci auguriamo che le distonie di prezzo viste negli ultimi mesi sui vari mercati possano risolversi nelle prossime settimane.

INTERVISTE



Made in Steel sostenibile e responsabile: prosegue l'iter di certificazione con RINA

Ugo Salerno: «Siamo un'istituzione nata sin dagli esordi per dedicarsi a sicurezza, qualità e rispetto dell'ambiente»

DI **GIANNI VERONESI** - COLLABORATORE SIDERWEB

L'edizione 2023 di Made in Steel è stata organizzata con un approccio sostenibile e responsabile.

È già stata ottenuta lo scorso aprile la certificazione rilasciata da RINA per la progettazione sostenibile dell'evento, secondo la norma ISO 20121:2012. E la consegna dell'attestato ufficiale è avvenuta proprio nel corso della decima edizione, nei padiglioni 22 e 24 di fieramilano Rho, per mano del presidente e Ceo di RINA, Ugo Salerno.

Ora l'iter avviato dalla manifestazione prosegue per ottenere la certificazione, sempre secondo lo standard ISO 20121, per la progettazione e la gestione sostenibile dell'evento, con riferimento ai principi di gestione, inclusività, integrità e trasparenza suggeriti dalla norma ed ai sette principi di responsabilità sociale espressi dalla linea guida ISO 26000: responsabilità di render conto degli impatti; trasparenza; comportamento etico; rispetto degli interessi delle parti interessate; rispetto del principio di legalità; rispetto delle norme internazionali di comportamento; rispetto dei diritti umani.



INTERVISTE



Evitare emorragie di rottame

Claudio Riva: «Vogliamo arrivare ad avere una produzione circolare al 100%»

DI **DAVIDE LORENZINI** - DIRETTORE RESPONSABILE SIDERWEB

Per il Gruppo Riva, l'edizione 2023 di Made in Steel è una prima volta. Un nuovo espositore che siderweb ha deciso di intervistare proprio il primo giorno di manifestazione, raccogliendo le parole del presidente del gruppo Claudio Riva.

Partecipate per la prima volta come espositori a Made in Steel, la Conference & Exhibition internazionale dedicata alla filiera dell'acciaio. Quali valutazioni e quali previsioni vi hanno guidato in questa scelta?

La decisione di partecipare alla fiera Made in Steel deriva dalla volontà del Gruppo Riva di essere al fianco dei suoi clienti e rappresentare il Gruppo in questo contesto fieristico. Osservando l'evoluzione dei tempi sempre più volti al digitale, riteniamo che sia importante facilitare il contatto umano, tra cliente e fornitore. Inoltre, visto il grande

ventaglio di prodotti offerti dal nostro gruppo, riteniamo che sia importante che chi non conosce a fondo la nostra realtà possa avere un'idea più "globale" di quello che siamo, produciamo e rappresentiamo. Crediamo che Made in Steel sia il



contesto ideale in tal senso. Made in Steel è inoltre l'avvio di un percorso che ci porterà al Wire di Düsseldorf nel 2024 in Germania, per poi tornare in Italia proprio in questa manifestazione nel 2025.

Avete in programma di presentare all'evento nuovi investimenti, progetti, prodotti?

Abbiamo in programma di presentare tutti i nostri prodotti. Inoltre, ci sarà un focus particolare su un nuovo prodotto che produrremo nel nostro stabilimento in Spagna, vale a dire tondo per cemento armato in rotoli da spooler. È un investimento che avevamo già in programma prima della pandemia, e vuole andare a completare la gamma su un mercato importante che non può più essere servito solo con i prodotti in barre. La destinazione dei prodotti sarà soprattutto il mercato domestico.

Le imprese della parte alta della filiera dell'acciaio hanno registrato un rallentamento delle attività nel secondo semestre 2022. È stato così anche per il Gruppo Riva? Come si è chiuso lo scorso anno in termini di giro d'affari, marginalità e volumi? Come si è aperto il 2023?

Il 2022 ha registrato un rallentamento, ma il livello di attività



era comunque buono. L'anno ha beneficiato nel complesso di una prima parte estremamente positiva e una seconda parte più sottotono, ma comunque soddisfacente. Il 2023 purtroppo non sta mostrando segni positivi: da inizio anno l'attività in tutti i settori è molto debole e si respira un clima di incertezza. Inoltre, sulla sponda costi, il rottame è sempre più difficile e costoso da reperire. Essendo ambito da produttori fuori dall'Ue, assistiamo al forte drenaggio dell'unica "materia prima" che l'Europa possiede verso destini lontani. Questo è fortemente negativo da un punto di vista di bilancio di CO₂: viene esportato rottame che permetterebbe di produrre acciaio con bassissime emissioni di CO₂ in Europa, emettendo grosse quantità di CO₂ nel trasporto fino in Turchia, India e Cina. L'inflazione e l'aumento generalizzato dei prezzi incide sia sui salari che su tutti gli acquisti di beni e servizi, aumentando fortemente i nostri costi di produzione e rendendoci attaccabili da produttori extra Ue che vogliono accaparrarsi quote di mercato locale e ci tolgono competitività nell'export dove

dobbiamo confrontarci con produttori di altri paesi. Questo vale sia per noi sia per tutta la filiera a valle che utilizza l'acciaio.

Così come quello italiano, l'output di acciaio del primo produttore europeo, la Germania, è in calo. Anche la domanda di prodotti lunghi ha visto un rallentamento? Cosa prevedete nel breve periodo?

Il rialzo dei tassi e dell'inflazione rallenterà fortemente la costruzione in ambito privato. Ci aspettiamo però nei prossimi anni attività, tra l'altro necessarie per i paesi dell'Ue, nel settore delle grandi opere e infrastrutture pubbliche.

Dopo gli aumenti fuori scala visti nel corso del 2022, il prezzo dell'energia sta scendendo, seppur mantenendosi su livelli alti. Come state affrontando il caro energetico e cosa vi aspettate nel breve?

L'Europa, dopo essere stata colta di sorpresa dalle conseguenze dell'invasione dell'Ucraina, ha

lavorato per costruire un'alternativa all'approvvigionamento energetico. Inoltre, avendo un calo dell'attività industriale concomitante, il volume di consumo di energia è diminuito aiutando a calmierare i prezzi. È però sicuro che se l'Europa vuole continuare ad essere competitiva da un punto di vista economico rispetto alle altre potenze mondiali, necessita di un'industria forte e non dipendente nella sua filiera da Paesi terzi. Uno dei tasselli fondamentali è che il costo energetico sia comparabile a quello delle altre potenze industriali.

Si stanno moltiplicando, in Italia e in Europa, gli investimenti per mitigare l'impatto ambientale dell'acciaio, spinti dalla nuova politica europea "Fit for 55". Quali sono i vostri progetti e obiettivi di sostenibilità?

Abbiamo in corso diversi progetti per rendere la nostra produzione sempre più ecosostenibile. Spaziamo dalla ulteriore riduzione di emissioni di CO₂ sia diretta che indiretta, ai processi e particolarità della nostra produzione con l'obiettivo di ottenere risultati in questo senso. Un esempio è quello di arrivare ad avere una produzione circolare al 100%, cioè non solo produrre il nostro prodotto utilizzando rottame ferroso che viene rimesso in circolo, ma di riuscire a rendere riutilizzabili tutti gli altri sottoprodotti o scarti derivanti dal ciclo di produzione. Per quanto concerne la riduzione di CO₂, sempre ricordando che il nostro processo produttivo e i nostri impianti sempre allo stato dell'arte garantiscono una emissione diretta di CO₂ molto bassa di per sé, abbiamo in corso di studio diversi progetti per ridurre ulteriormente le emissioni di CO₂. Un esempio è la sostituzione prima parziale e poi eventualmente totale del gas metano con l'idrogeno

nel processo produttivo.

È ormai assodato che il cosiddetto “acciaio verde” avrà un costo produttivo più elevato. I clienti sono pronti a pagare un prezzo “premium” per la decarbonizzazione?

Riteniamo che il nostro prodotto, per le caratteristiche del ciclo di produzione adottato, la modernità dei nostri impianti e l'utilizzo per quanto più possibile (ove disponibile) di elettricità prodotta da fonti rinnovabili, sia di per sé acciaio verde. È evidente che l'interesse dei clienti in un acciaio a basso impatto di CO₂ cresce sempre di più e sicuramente il mercato può accettare di pagare un prezzo maggiore per questo prodotto. Bisogna però considerare che non siamo in un mercato chiuso. In un contesto non regolamentato come quello attuale o al di fuori dell'Ue dopo una determinata soglia di differenza di prezzo il cliente sarà costretto a scegliere acciaio non verde per poter rimanere competitivo a livello di costi del suo prodotto.

Con la transizione energetica in atto in tutte le filiere dell'acciaio mondiali, processo che vedrà il passaggio graduale dall'altoforno al forno elettrico, il rottame (soprattutto di qualità) potrebbe diventare una materia prima sempre più scarsa e costosa. Come vi state preparando a questo possibile scenario di medio-lungo termine?

La prima considerazione da fare è che non tutti i tipi e le qualità di acciaio possono essere prodotte da rottame, oltre al fatto che in complesso il consumo d'acciaio è superiore alla quantità di rottame fisiologicamente prodotta dal sistema. È pertanto

utopico prescindere dall'utilizzo di minerale di ferro per una gran parte del volume di acciaio prodotto. Come si diceva precedentemente, il rottame è la materia prima del nostro continente. Siamo però fortemente danneggiati dall'esportazione al di fuori dell'Ue e non riusciamo a trattenere il rottame sul nostro mercato. Questo porta ad una elevata speculazione nel mercato, dove attori interessati a scommettere su rialzi repentini, raccolgono e stoccano nei depositi vicino ai porti, pronti alla rivendita quando il prezzo sarà stato portato ad alti livelli. Questo distorce e aumenta il prezzo e riduce la disponibilità sul nostro mercato. Inoltre, vediamo un peggioramento dell'inerte e della sporcizia all'interno del rottame. Accettando i ricevitori extracomunitari anche rottame “sporco”, chi prepara il rottame non è più incentivato a separare e preparare il rottame prima di consegnarlo. È evidente che non separando e non selezionando il rottame questo prodotto rimane “sporco” e al suo interno permangono molti elementi non ferrosi che sono inquinanti per il processo di produzione dell'acciaio. Per citarne alcuni: plastica, gomma, legna, terre e polveri varie. Ovviamente, riuscendo a spedire questi materiali sotto forma di rottame non si ha nemmeno il problema dello smaltimento, che invece in Europa è normato e controllato. In sintesi, un rottame di qualità è un rottame lavorato e separato dagli altri prodotti che possono essere presenti insieme ad esso per permettere alle acciaierie di fondere esclusivamente la loro materia prima, vale a dire ferro e acciaio. Abbiamo di recente acquisito quattro frantoi e altri siti di raccolta in Francia, con l'idea di preparare il rottame secondo i nostri standard per garantire un prodotto di qualità, cioè estremamente pulito, da poter

fornire alle nostre acciaierie. Resta però il problema della reperibilità del materiale, che, come detto, è sempre più spinto verso l'esportazione.

INTERVISTE



San Polo Lamiere: nei primi quattro mesi volumi stabili rispetto al 2022

Il Ceo Tommaso Sandrini: marginalità inferiore ma comunque soddisfacente. Mercato attualmente in fase di attesa

DI **STEFANO GENNARI** - REDATTORE SIDERWEB

Archiviati due anni «eccezionali», il 2021 e il 2022, San Polo Lamiere ha registrato nei primi quattro mesi del 2023 «volumi fotocopia» rispetto allo stesso periodo dello scorso anno e una marginalità «in calo del 20% circa, ma comunque soddisfacente».

Lo ha raccontato a siderweb Tommaso Sandrini, Ceo dell'azienda, presente a Made in Steel 2023.

«Il 2022 è stato un ottimo anno, anche se ovviamente caratterizzato dalle conseguenze del conflitto russo-ucraino, dopo lo scoppio del quale si è registrata una fase caotica ed esplosiva più o meno fino al mese di luglio e, successivamente, da settembre in poi, una fase più complessa durante la quale si è assistito a una progressiva contrazione dei prezzi» ha sottolineato Sandrini. Nonostante le difficoltà, San Polo Lamiere ha chiuso il 2022 con un fatturato di circa 250 milioni di euro, in lieve miglioramento rispetto all'anno

precedente.

Attualmente, ha rimarcato il Ceo, «si fa fatica a individuare le condizioni di mercato o, per meglio dire, non c'è un vero mercato. Nel primo quadrimestre abbiamo assistito da



un lato a una crescita molto forte dei prezzi in Europa, dall'altra a enormi problemi produttivi da parte degli stessi produttori europei; problemi dovuti non solo agli incidenti e alle difficoltà tecniche che hanno coinvolto ArcelorMittal e Tata Steel, ma anche ai ritardi che si stavano già accumulando». La conseguenza è che «tutta la filiera, per effetto di questi ritardi, sta registrando grosse

difficoltà legate alla disponibilità di materiale sul fisico». Nel frattempo, l'import ha seguito una dinamica molto diversa, tant'è che oggi «abbiamo letteralmente due mercati: quello dell'importazione, con prezzi in discesa, e quello della produzione europea, con problematiche molto forti perché è chiaro che rimanere unicamente sulle specialty per gli europei da un lato è inevitabile, in quanto i livelli di prezzo delle commodity sono insostenibili, dall'altro è impossibile perché mancano i volumi. Senza le commodity, un'infrastruttura produttiva come quella continentale non è in grado

di sostenersi». Questo enigma sembra non avere soluzione, almeno nel breve: «Stiamo vivendo una fase di attesa che probabilmente proseguirà ancora per qualche settimana». Sandrini ha aggiunto che, oltre allo squilibrio tra mercato domestico e mercato import, si registra anche quello tra domanda e offerta: «Vediamo una domanda apparente estremamente bassa,



dovuta principalmente alla percezione ribassista che si riscontra da circa un mese». Allo stesso tempo, il Ceo di San Polo lamiera afferma di non vedere il consumo reale in maniera negativa, bensì «su livelli molto simili a quelli dello scorso anno». Tuttavia, «in una fase di ribilanciamento delle scorte e degli ordini, la componente apparente diventa molto più penalizzante ed è ciò che sta creando la negatività che riscontriamo nel settore». Per vedere il bicchiere mezzo pieno, «l'abbassamento dei prezzi dei prodotti siderurgici, se da un lato crea problemi al lato della produzione, dall'altro dà molto respiro al comparto degli utilizzatori finali, che possono ampliare la marginalità. Avere un portafoglio clienti sano, che guadagna, è ovviamente per tutta la filiera un elemento positivo».

Fatta questa premessa, San Polo Lamiera dubita di riuscire a replicare nel 2023 i risultati eccezionali dei due esercizi precedenti. Tuttavia, «saremmo più che contenti se gli ultimi otto mesi dell'anno fossero in linea con i primi quattro», ha affermato.

Sul tema investimenti, Tommaso Sandrini ha raccontato che alla fine dello scorso anno San Polo Lamiera ha ultimato l'installazione di una nuova linea di spianatura per spessori medio-bassi che ha sostituito una linea obsoleta. Sono inoltre in corso alcuni investimenti focalizzati sul miglioramento dal punto di vista impiantistico della struttura esistente. Questi verranno completati tra la fine del 2023 e la metà del 2024. «Non ci si può mai fermare, anche solo per poter mantenere lo status quo», ha osservato il Ceo.

Infine, un commento su Made in Steel, la Conference & Exhibition alla quale San Polo Lamiera partecipa da anni: «È stata un'edizione intensa, abbiamo visto una forte partecipazione e siamo stati parecchio impegnati con fornitori e clienti. Confermiamo il fatto che è un'esperienza da ripetere. Il bilancio è sempre positivo indipendentemente da quelle che possono essere le condizioni di mercato».

INTERVISTE



Sidenor fonda il futuro su innovazione e sostenibilità

Sergio Tudanca (automotive sales manager): già oggi viene calcolata l'impronta carbonica dall'inizio alla fine del ciclo produttivo

DI **STEFANO GENNARI** - REDATTORE SIDERWEB

Il gruppo spagnolo Sidenor, tra i leader in Europa nella produzione di acciai speciali lunghi, ha ridotto le emissioni di CO₂ del 42% tra il 2005 e il 2020 e le abbasserà del 60% entro il 2030, fino ad azzerarle completamente entro il 2050. Già ora è in grado di emettere documenti che certificano che il cliente ha assunto la responsabilità della propria impronta di carbonio, contribuendo alla riduzione di gas a effetto serra attraverso il finanziamento di progetti di compensazione delle emissioni del portafoglio di Sidenor. Di questo e molto altro siderweb ha discusso con Sergio Tudanca, automotive sales manager del gruppo che ha partecipato alla tre giorni di Made in Steel.

Dopo gli anni 2021 e 2022, che sono stati in gran parte positivi per la siderurgia, come sono stati i primi mesi del 2023 dal punto di vista

di Sidenor? Può anticipare alcune cifre del bilancio 2022?

Il primo trimestre 2023 è stato leggermente migliore delle previsioni nel settore automotive, buono anche nel settore petrolifero e lievemente



peggiore nel resto delle nostre attività (distribuzione, eolico ecc.). Nel 2022 Sidenor ha registrato ricavi per circa 1 miliardo di euro e venduto circa 660mila tonnellate. Il gruppo conta 1.750 dipendenti.

A settembre 2022, a causa degli elevati costi energetici, Sidenor aveva dovuto sospendere la produzione

nel treno di laminazione di Reinosa, che produce barre per il settore automobilistico. Come è ripartita la produzione? La situazione dal punto di vista dei costi è diventata sostenibile?

La decisione è stata presa in base ai costi (gas naturale) e alla domanda. Il servizio di Sidenor è stato coordinato in modo efficiente e i nostri clienti non hanno sofferto ritardi, poiché abbiamo un altro laminatoio con le stesse caratteristiche che ci permette di mantenere il servizio regolare. L'attività dell'impianto Sidenor di

Reinosa prosegue con lo stesso personale (130 dipendenti) concentrato nelle operazioni di trattamento termico e finitura (6mila tonnellate al mese). La situazione, tuttavia, continua a essere tesa in termini di costi e domanda. Fortunatamente, non è la stessa di sei mesi fa, ma il gas è tuttora tre volte più costoso rispetto a due anni fa e la domanda non si è ancora ripresa del tutto.

Quali sono le prospettive per i prossimi mesi? In particolare, quali sono le criticità da superare e quali le possibili opportunità da cogliere?

La nostra attuale previsione per il 2023 è che il mercato rimarrà stabile per diversi settori. È vero che, dopo la pandemia di Covid-19, il mercato è in preda all'incertezza e la domanda potrebbe diventare volatile a causa di molti fattori, come la guerra in Ucraina, il cui sviluppo potrebbe influire nuovamente sulle risorse energetiche nella seconda parte dell'anno. Inoltre, l'aumento del costo del denaro volto a moderare l'inflazione potrebbe avere un impatto sulla riduzione dell'attività dell'economia. Nel breve termine, è evidente che le risorse energetiche in Europa sono tornate a essere un fattore cruciale per la difesa della competitività. Inoltre, l'aumento del costo del denaro potrebbe congelare l'economia e quindi rallentare alcuni investimenti. L'attività siderurgica nel comparto delle barre SBQ si concentra nel medio termine su altre sfide, come il cambiamento della domanda proveniente dall'elettrificazione dell'industria automobilistica. Questo punto, tuttavia, è affrontato da Sidenor da tempo attraverso un robusto processo di diversificazione iniziato diversi anni fa.

Quanto alle opportunità, in Sidenor nutriamo grandi aspettative per il futuro sulla base di fondamentali industriali forti e un'adeguata solidità finanziaria. Stiamo fondando questo futuro sull'innovazione, per esempio attraverso la proposta di "Sidenor Green Steel" che nasce dalla nostra forte dedizione alla sostenibilità dei nostri processi. L'ESG e in particolare la sostenibilità ambientale diventeranno sicuramente una delle sfide più importanti per il comparto



SBQ negli anni a venire e Sidenor la sta affrontando con uno sviluppo ampiamente portato avanti negli ultimi anni, ad esempio con l'opportunità che Sidenor offre ai suoi clienti di acquistare acciaio carbon neutral.

Ci sono settori utilizzatori che stanno registrando performance migliori rispetto ad altri?

Ora che la crisi dei semiconduttori è stata quasi superata, l'automotive sta performando in modo leggermente migliore del previsto.

Quali sono stati gli ultimi investimenti da parte di Sidenor e quali piani ha in serbo il Gruppo per il futuro?

Da quando Sidenor ha rilevato le attività di Gerda Europe nel 2016, abbiamo messo in atto un forte processo di investimento e di concentrazione industriale con una somma superiore a 200 milioni di euro nel periodo 2017-2022, concentrandoci principalmente sulla nostra gamma di prodotti di diametro tra i 20 e i 120 mm e sul rafforzamento delle nostre attività a valle negli acciai speciali (bright

steel).

Gli investimenti futuri si concentrano sull'analisi approfondita della domanda di sezioni più grandi come quella di laminati di diametri 120-300/340 mm. In base agli studi in corso, Sidenor prenderà decisioni per l'implementazione delle nostre SBQ sotto forma di sezioni laminate più grandi.

Quali sono le vostre aspettative rispetto a Made in Steel?

Ci aspettiamo di rafforzare la nostra immagine sul mercato come partner solido per il futuro, con basi altrettanto valide anche per quanto riguarda le capacità industriali, le procedure ESG e la solidità finanziaria. Puntiamo a rafforzare Sidenor nel business italiano, uno dei nostri mercati cruciali. Ancora, intendiamo promuovere il nostro processo di sostenibilità attraverso il quale possiamo offrire ai clienti di barre SBQ un progetto solido e fortemente impegnato sul fronte ambientale, che permetta a Sidenor di offrire acciaio a zero kg di CO₂ per tonnellata.

INTERVISTE



Siderurgica Fiorentina ha festeggiato i 60 anni a Made in Steel

Sauro Bucciarelli: «Abbiamo superato prove inimmaginabili, raggiungendo risultati eccellenti»

DI **STEFANO GENNARI** - REDATTORE SIDERWEB

«Un'iniziativa vincente fin dagli albori. Una bella intuizione che rappresenta appieno il mondo siderurgico italiano». Con queste parole Sauro Bucciarelli, titolare di Siderurgica Fiorentina, descrive Made in Steel, la Conference & Exhibition alla quale la sua azienda ha presenziato assiduamente dal 2005 in poi, non mancando un'edizione. «Per noi questa manifestazione rappresenta una proficua occasione d'incontro per rinsaldare rapporti commerciali in essere, nonché per acquisire nuovi contatti» spiega a siderweb. L'edizione

2023 di Made in Steel «si svolge in concomitanza con i sessant'anni di attività dell'azienda», puntualizza Bucciarelli. «Siderurgica Fiorentina fu infatti fondata da mio padre Gino nel 1963 e in seguito ne prendemmo le redini io e mia sorella Patrizia. A luglio festeggeremo l'evento con i nostri dipendenti e le loro famiglie». Questa sarà l'occasione per celebrare non solo una lunga

storia di successi, ma anche il fatto di aver saputo rispondere adeguatamente alle crisi recenti, come quella pandemica e quella data dalla guerra russo-ucraina. «Siamo molto soddisfatti – rimarca Bucciarelli –. Si dice che “ciò che non uccide



fortifica” e in effetti la nostra società, attualmente alla terza generazione, è maturata molto. Abbiamo superato prove inimmaginabili raggiungendo risultati eccellenti. Nel 2022 abbiamo prodotto un fatturato di 365 milioni di euro con volumi di vendita in crescita a doppia cifra per dieci anni consecutivi».

Quanto al primo trimestre del

2023, «rileviamo una marginalità in calo rispetto allo scorso anno ma che comunque si attesta su livelli soddisfacenti», mentre per il prosieguo dell'anno «allo stato attuale prevediamo un andamento positivo». Commentando il recente

indebolimento del mercato dei prodotti piani, Bucciarelli rileva che «c'era un po' da aspettarselo. Non so quanto durerà e di quale entità sarà la flessione in corso, ma abbiamo vissuto in un mondo “drogato” prima dal Covid, poi dalla guerra, con i problemi della mancanza di materie prime e prodotti».

Per il futuro «c'è da aspettarsi

un po' di tutto, pertanto come si suol dire viviamo alla giornata, facciamo contratti in base alle previsioni ma è difficile ragionare sul lungo termine, ci sono tanti elementi che possono stravolgere le cose». Nonostante tutto, continua, «stiamo mantenendo i nostri volumi, anzi speriamo di fare qualcosa in più quest'anno. Pensiamo insomma che si possa arrivare alla fine di questo esercizio



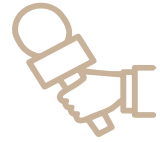
con un risultato per noi positivo».

Alla fine degli anni '90 Siderurgica Fiorentina ha acquisito un'importante area industriale e da allora non ha mai smesso di investire, anche nei periodi più bui. «Siamo orgogliosi di aver creato un centro di servizio di notevole livello sia per dimensioni che per tecnologia, concentrato in un'unica unità» afferma Bucciarelli. L'azienda realizza nastri, fogli e bandelle in acciaio al carbonio da 0,4 a 6 mm. Lo stabilimento è situato su un'area di 100mila metri quadrati, di cui 40mila coperti, con dodici linee di produzione e scalo ferroviario interno. La capacità produttiva attuale è di 400mila tonnellate l'anno, ma «abbiamo piani di sviluppo per oltrepassare le 500mila tonnellate».

Un punto di forza di Siderurgica Fiorentina, conclude il titolare, strizzando l'occhio al claim dell'edizione 2023 di Made in Steel, è «il ricambio generazionale, che è iniziato vent'anni fa. Oggi siamo a cinque membri. In un'azienda solida e all'avanguardia questo fa la differenza

e i risultati lo dimostrano. Io li chiamo "giovani vecchi" perché hanno sulle spalle una gavetta di spessore e sono molto motivati, per cui prevedo un futuro ancora in forte crescita».

INTERVISTE



Tecnofil e Alfa Acciai, sinergia strategica per la qualità

Da Made in Steel 2023 Gianluca Periccioli e Giacomo Disarò commentano i punti chiave della partnership

DI **REDAZIONE SIDERWEB**

L'amministratore delegato di Tecnofil Gianluca Periccioli e il COO di Alfa Acciai Giacomo Disarò commentano l'importanza delle sinergie di verticalizzazione dalle corsie di Made in Steel 2023. Sinergie tra il produttore e il trasformatore bresciano che hanno permesso una crescita significativa del business negli ultimi anni.



INTERVISTE



Şerif Tosyalı: «La sostenibilità è un tema centrale della nostra agenda»

Da Made in Steel 2023, Tosçelik ha illustrato a siderweb i numerosi progetti per la riduzione delle emissioni di CO₂

DI **STEFANO GENNARI** - REDATTORE SIDERWEB

È uno dei maggiori produttori turchi di billette, tubi ERW e acciai piani ed è stato tra i principali fornitori di acciaio per il progetto del gasdotto Trans-Anatolico (TANAP). Esporta 135 prodotti in tutto il mondo e da anni sta investendo fortemente per migliorare la propria efficienza energetica e ridurre le emissioni di carbonio. Parliamo di Tosçelik, gruppo nato nel 1997 e che fa parte di Tosyalı Holding. A Made in Steel 2023, Şerif Tosyalı, membro del consiglio di Tosyalı Holding, ha parlato a siderweb dell'andamento delle attività del gruppo, delle conseguenze del terribile terremoto che ha colpito il Sud della Turchia e dei numerosi progetti in tema di sostenibilità.

Come valuta l'andamento delle attività di Tosçelik nell'ultimo anno e nei primi mesi del 2023?

Tosçelik ha raggiunto quasi tutti i suoi obiettivi nel 2022. Pur mantenendo

la nostra posizione di leader nel mercato nazionale, siamo riusciti ad aumentare le nostre esportazioni del 6% rispetto all'anno precedente. Sebbene gli effetti del Covid non siano stati completamente superati e le misure di Salvaguardia continuo



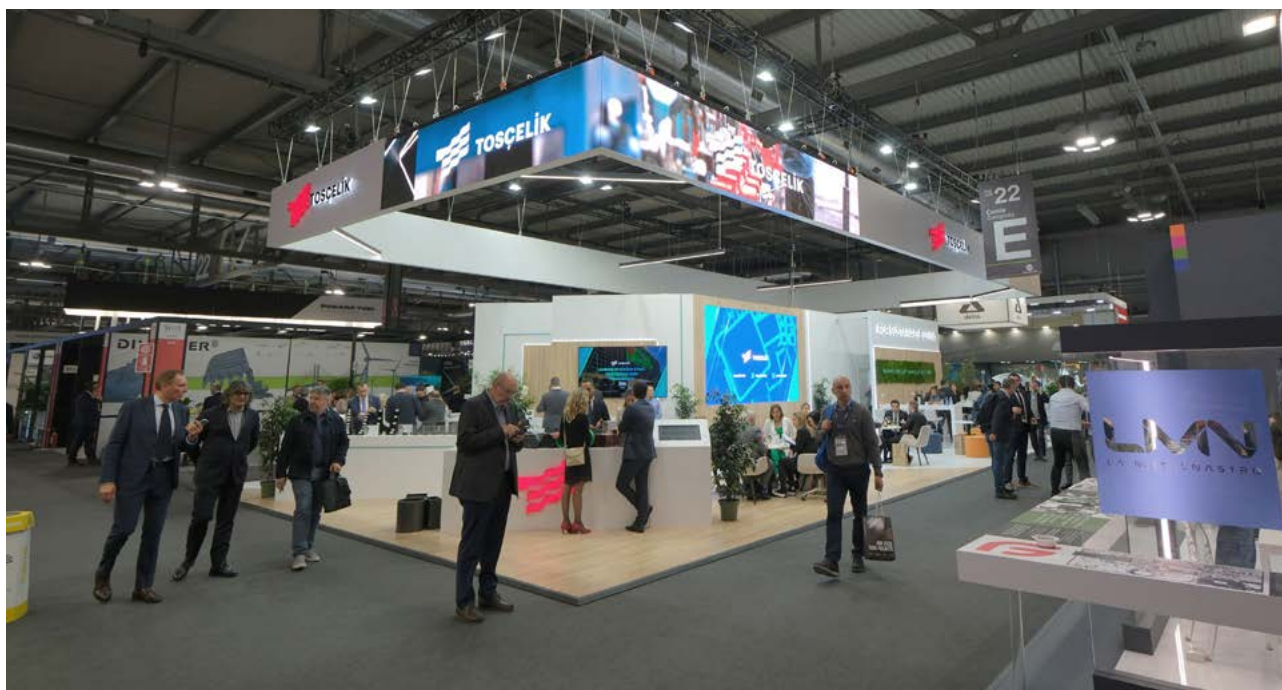
a rappresentare un problema maggiore, Tosçelik ha sviluppato il suo portafoglio clienti ed è riuscita a esportare in un maggior numero di Paesi in Africa e in Nord e Sud America. Tosçelik ha inoltre aumentato le vendite totali del 9% rispetto all'anno precedente. A differenza del 2022, i primi mesi del 2023 sono stati relativamente lenti a causa del terremoto, descritto come

il più grande disastro nella storia della Turchia. Tosçelik, così come tutta la Turchia, ne è stata colpita, ma è riuscita a guarire dalle ferite di questa catastrofe.

Come si è mosso il mercato in Turchia e all'estero? Ha notato forti differenze di performance tra i diversi Paesi?

Se guardiamo alla prospettiva macro, dovremmo analizzare prima di tutto il mercato più grande, la Cina. Sebbene la domanda interna cinese si sia inaspettatamente indebolita, con l'aumento delle esportazioni cinesi si

è osservato un eccesso di offerta in altri mercati. Ciò ha comportato un abbassamento dei prezzi nella maggior parte dell'Asia. Anche gli esportatori indiani hanno ridotto i prezzi in importanti destinazioni di esportazione, come il Medio Oriente. Nel complesso, il rallentamento dell'attività di acquisto e l'aumento delle scorte dei centri di servizio hanno portato a un calo generale



dei prezzi che è andato oltre le aspettative. Una tendenza simile ha interessato anche la Turchia. La recessione della domanda mondiale ha portato a una riduzione degli scambi nel settore siderurgico.

L'Associazione turca dei produttori di acciaio (TCUD) ha dichiarato che l'industria siderurgica turca dovrebbe riacquistare competitività sui mercati di esportazione a partire da maggio, grazie alla riduzione dei prezzi di gas ed elettricità. È d'accordo con questa previsione?

Sono convinto che la riduzione dei prezzi del gas naturale e dell'elettricità, l'aumento degli investimenti negli acciai piani in Turchia e gli sforzi verso una produzione di acciaio verde permetteranno all'industria siderurgica turca di sostenere la propria competitività.

Gli stabilimenti di Tosçelik si trovano nella stessa regione in cui si sono verificati i

terribili terremoti dello scorso febbraio. Come hanno influito sulle vostre attività e sui vostri dipendenti? Siete riusciti a ripristinare una situazione di normalità in breve tempo?

Il terremoto del 6 febbraio ci ha profondamente scosso, come del resto ha scosso tutto il Paese. Come azienda con strutture nelle zone terremotate, abbiamo subito la perdita dei nostri dipendenti, delle loro famiglie e dei loro parenti. D'altra parte, poiché non ci sono stati problemi nei nostri impianti di produzione, abbiamo ripreso a operare in sicurezza in un periodo di tempo molto breve. Per quanto riguarda l'automazione, la tecnologia e la gestione dei processi, siamo passati alla normale produzione passo dopo passo, seguendo una pianificazione. Attualmente, la produzione nei nostri impianti procede senza problemi. Allo stesso tempo, abbiamo sostenuto la nostra popolazione nella regione, fornendo anche viveri e un riparo. Stiamo lavorando duramente per riportare le cose alla normalità, creando spazi

abitativi appositamente progettati per soddisfare le esigenze di base di una casa, con materiali adatti al clima della regione.

La sostenibilità ambientale è un tema caldo in Europa e in particolare nell'industria siderurgica europea, che negli ultimi anni ha ridotto le proprie emissioni e ha dato un forte impulso agli investimenti per la decarbonizzazione. A questo proposito, cosa sta facendo il vostro gruppo?

Sotto l'egida di Tosyalı Holding e di tutte le società del gruppo, compresa Tosçelik, abbiamo fatto della sostenibilità un tema centrale della nostra agenda. Agiamo con attenzione alla sostenibilità in ogni aspetto della nostra organizzazione, dalla produzione alla gestione dei processi, dalle vendite e dal marketing alla catena di approvvigionamento, dall'uso delle risorse energetiche alla circolarità. Utilizziamo le tecnologie più avanzate, le applicazioni dell'Industria 4.0 e le risorse energetiche di nuova generazione per

garantire la sostenibilità della nostra attività. Ci stiamo impegnando molto per ridurre le emissioni di carbonio nei nostri impianti. Tutti i nostri progetti di ricerca e sviluppo sono incentrati sulla sostenibilità e grazie a questi studi le nostre emissioni di carbonio sono state ridotte del 30%. L'impianto solare su tetto installato negli stabilimenti produttivi di Tosçelik Profil a Osmaniye è uno dei più grandi impianti solari su tetto al mondo. Grazie a questo impianto solare, Tosçelik Profil è il produttore di tubi ERW con la più bassa impronta di carbonio al mondo. Inoltre, l'investimento nell'impianto di Sariseki a Iskenderun, che noi come Tsyaly non vediamo l'ora di inaugurare, è completamente orientato alla sostenibilità. Quando questo impianto sarà completato, sarà il centro dell'acciaio verde in Turchia, con un'impronta di carbonio inferiore del 70% rispetto agli altiforni e del 20% rispetto ai forni tradizionali. D'altra parte, quando sarà completata la quarta fase dell'investimento in corso nel nostro impianto in Algeria, saremo in grado di utilizzare il 100%

di idrogeno nella produzione. Grazie a queste nuove tecnologie, Tsyaly Holding rappresenterà una delle migliori pratiche nella produzione di acciaio verde. Con il progetto GES avviato in tutti gli impianti Tsyaly, con una potenza installata di 215 MW, Tsyaly sarà in grado di produrre uno degli acciai più puliti al mondo, evitando 182 milioni di kg di emissioni di carbonio. A livello di holding, il nostro obiettivo è diventare uno dei pochi produttori di acciaio verde al mondo, creando un ecosistema in cui le risorse fossili non vengano utilizzate e le emissioni di CO₂ siano al livello più basso possibile.

Più in generale, parlando di investimenti, quali sono stati gli ultimi sviluppi e quali sono i piani futuri di Tsyaly?

Continuiamo a lavorare in linea con l'obiettivo di un investimento di 5,5-6 miliardi di dollari nei prossimi cinque anni nell'industria siderurgica e di raggiungere una capacità di 15 milioni di tonnellate. Stiamo contando i giorni per la messa in funzione del nostro investimento a Iskenderun,

in Turchia, del valore di 2,5 miliardi di dollari. È diventato un impianto in cui utilizziamo le tecnologie più avanzate. Qui si produrrà acciaio a valore aggiunto, soprattutto acciai piani. Sarà una delle strutture esemplari della Turchia per quanto riguarda la produzione a valore aggiunto. Con i suoi due porti integrati e il collegamento ferroviario, sarà un'opportunità non solo per il nostro gruppo, ma anche per tutta la logistica di import-export della nostra regione. Come Tsyaly, continueremo a investire all'estero. Come ho già detto, in Algeria continuiamo a investire in un nuovo impianto DRI con la più alta tecnologia e in un impianto di acciai piani con una capacità produttiva di quattro milioni di tonnellate all'anno, nell'ambito della nostra quarta fase di investimenti in Tsyaly Algérie.



INTERVISTE



Trafilix Industries, brevettati e avviati nuovi sistemi di trafila

Buzzi: «Ci troviamo in una fase di assestamento dei prezzi che dobbiamo imparare a dominare»

DI **STEFANO GENNARI** - REDATTORE SIDERWEB

Quattro siti produttivi a Esine, Berzo Inferiore, San Colombano al Lambro e in Repubblica Ceca, per una capacità complessiva di circa 300mila tonnellate di acciaio all'anno; diverse unità commerciali tra Italia e Germania e 200 milioni di euro di fatturato. Sono i principali numeri di Trafilix Industries, gruppo fondato da Luigi Buzzi nel 1973 e specializzato nella lavorazione a freddo dell'acciaio. Da Made in Steel 2023, il presidente di Trafilix Industries e della holding Gruppo Lucefin, Giorgio Buzzi, ha raccontato a siderweb alcune delle ultime novità che riguardano il suo gruppo e commentato l'andamento del mercato.

Sul fronte degli investimenti, Trafilix abbina da tempo gli sforzi nelle tecnologie rinnovabili con lo studio di nuovi banchi di trafila dotati di sistemi moderni. Con gli impianti di recente installazione, l'energia elettrica prodotta da fotovoltaico

è cresciuta del 54% nel 2022 rispetto all'anno precedente. Inoltre, ha spiegato Buzzi, «abbiamo brevettato e messo in funzione nel 2022 un nuovo sistema di aspi svolgitori che permette che il caricamento delle matasse possa



avvenire in simultanea con la fase di produzione», con conseguenze positive sulla produttività e, soprattutto, sulla sicurezza. «Perché a livello di gruppo – ha sottolineato – la sostenibilità è un obiettivo che continua a essere perseguito non solo in ambito ambientale, bensì a 360 gradi».

Quanto agli ultimi risultati di bilancio,

Buzzi ha definito il 2022 un anno «sicuramente soddisfacente nel complesso, nonostante l'ultimo trimestre abbia visto un decremento degli ordini acquisiti e dei prezzi».

La discesa, ha sottolineato, «è iniziata nei mercati esteri prima che nel mercato italiano. Soprattutto nell'Est Europa: il nostro stabilimento in Repubblica Ceca ha sofferto in modo particolare la concorrenza della Polonia, che con la svalutazione dello zloty è diventata molto concorrenziale e ha fatto scendere le quotazioni a livelli che mai avremmo immaginato. Abbiamo

cercato di mantenere la nostra linea, ma questa situazione non ha fatto che ridurre drasticamente il nostro portafoglio». Venendo al primo trimestre del 2023, «il mercato italiano sta tenendo più di quello estero, ma la domanda appare fiacca e molti produttori stanno valutando aggiustamenti di prezzo al ribasso nel tentativo di recuperare ordini. Non credo però che questa sia la



strategia giusta; anzi, ritengo che spingerebbe i compratori ad attendere ulteriori ribassi».

Commentando l'andamento del settore siderurgico in generale, Buzzi ha rimarcato che «tutte le acciaierie hanno chiuso ottimi bilanci nel 2022, in parte anche grazie al credito di imposta a favore delle aziende energivore». Ora la domanda sta risentendo di numerosi fattori, quali le norme Ue in tema di emissioni, la guerra in Ucraina, il PNRR («che formalmente non è ancora partito»), tuttavia il presidente di Trafilix si è detto fiducioso in una ripartenza «dopo mesi di latitanza da parte di chi fa ordini per programmi di medio-lungo periodo». In ogni caso, «non torneremo più ai prezzi pre-pandemia, perché per anni il settore siderurgico ha registrato risultati anche positivi, ma con dei margini quasi inesistenti, e dunque sarebbe insostenibile continuare così». Un elemento «da tenere sotto controllo» è poi quello della concorrenza. «Il mercato turco continua ad affacciarsi in maniera forte sul mercato europeo, sia direttamente (con la produzione degli stabilimenti situati in Turchia) sia indirettamente (attraverso le

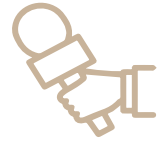
società acquisite in Germania). Si tratta di una concorrenza non leale, che bisogna in qualche modo ridurre, perché i competitor turchi godono della svalutazione della loro moneta e di billette ed energia a basso costo provenienti dalla Russia». Ma concorrenza sleale è anche quella di chi «in tema di sostenibilità, non fa quello che stiamo facendo noi produttori europei, non deve confrontarsi con i vincoli che sta mettendo l'Ue. Se non si fanno le cose di pari passo in tutto il mondo, il rischio è quello di essere subissati di offerte di materiale provenienti da Paesi terzi. Questo perché tutti i nostri sforzi in ottica green hanno un impatto economico non indifferente e dunque il nostro acciaio non potrà che costare di più in futuro».

Giorgio Buzzi ha poi sottolineato che «ci troviamo in una fase di assestamento dei prezzi che dobbiamo imparare a dominare». Per Trafilix Industries un mezzo importante per farlo è l'utilizzo di sistemi che analizzano i dati in tempo reale e permettono di intervenire in modo tempestivo. «Ci permettono di gestire velocemente i cambiamenti, sotto il profilo sia dei

flussi di acquisto delle materie prime sia delle politiche di vendita, con un adeguamento dei listini che viene fatto in modo ponderato». Anche perché, ha aggiunto, «dopo due anni buoni non possiamo permetterci di trovarci nel 2023 in una situazione diametralmente opposta. L'analisi dei dati in tempo reale ci consente di essere molto resilienti in contesti di mercato difficili». Tra i punti di forza di Trafilix Industries c'è poi la continua attività di ricerca e sviluppo di materiali. «Tant'è che lo scorso anno – ha ricordato Buzzi – abbiamo presentato “Metallurgia degli acciai – parte seconda”, terzo e ultimo volume tecnico realizzato in collaborazione con il Politecnico di Milano».

Infine, un commento su Made in Steel, appuntamento al quale Trafilix non manca da anni: «È sempre una manifestazione ottimamente organizzata e strutturata negli spazi giusti. Trovo poi che averla collocata nei tre giorni centrali della settimana sia stata una scelta vincente. Inoltre, ritengo che il livello di convegni che offre sia tale da permettere sia agli addetti ai lavori sia al resto dei visitatori di avere una visione chiara e precisa del mondo dell'acciaio».

INTERVISTE



Made in Steel 2023, l'entusiasmo dei visitatori

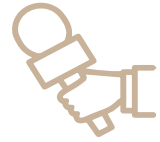
Grandi speranze per i visitatori nella giornata inaugurale della Conference & Exhibition dell'acciaio

DI **GIANNI VERONESI** - COLLABORATORE SIDERWEB

Speranze di crescita, nuove relazioni, contatti internazionali, ma soprattutto grande entusiasmo e ottimismo. Queste le voci dei visitatori nazionali e internazionali presenti nelle corsie di Made in Steel 2023 nella giornata inaugurale della rassegna dedicata alla community siderurgica.



INTERVISTE



Chiusura in grande stile per Made in Steel 2023

Visitatori entusiasti anche nella giornata finale della Conference & Exhibition internazionale dell'acciaio

DI **GIANNI VERONESI** - COLLABORATORE SIDERWEB

Non si è spento nemmeno nell'ultimo giorno di manifestazione l'entusiasmo che ha accompagnato l'edizione 2023 di Made in Steel. Volti sorridenti e commenti soddisfatti sono stati raccolti dalla redazione di siderweb tra le corsie della Conference & Exhibition internazionale dedicata alla filiera dell'acciaio.



LA QUALITÀ AL VOSTRO SERVIZIO



TUBI

tondi dal 6X1 A 508x10 e superiori - **quadri** dal 10x10x1 a 400X400X20 - **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





Eventi in fiera



Il Gruppo Arvedi presenta ARVZERO

Arvedi Caldonazzo: «Un punto di arrivo, ma anche di partenza». Siglato il primo contratto di fornitura con Mercedes-Benz

DI **STEFANO GENNARI** - REDATTORE SIDERWEB

Si chiama ARVZERO ed è l'acciaio prodotto da Acciaieria Arvedi attraverso la tecnologia Arvedi ESP a emissioni nette di CO₂ pari a zero (Scope 1 e Scope 2 del Greenhouse Gas Protocol). È circolare perché ottenuto dal riciclo del rottame ed è "zero waste" in quanto oltre il 90% degli scarti generati dal processo produttivo vengono riutilizzati. Il Gruppo Arvedi ha scelto la cornice di Made in Steel per presentarlo attraverso un convegno.

«Se oggi siamo qui a festeggiare insieme questo traguardo lo dobbiamo al cavaliere Giovanni Arvedi, alla sua visione straordinaria e alla sua determinazione», è stata la premessa di Mario Arvedi Caldonazzo, Ceo di Gruppo Arvedi, che ha definito ARVZERO «un punto di arrivo, ma al tempo stesso un punto di partenza». Un punto di arrivo perché «di fatto siamo arrivati nel 2023 ad ottenere un risultato, la certificazione "net zero emissions" di tutto l'acciaio prodotto da Acciaieria Arvedi, quando l'obiettivo del Green Deal è quello del raggiungimento

della neutralità climatica entro il 2050». Un punto di partenza «perché continueremo a lavorare affinché si possa migliorare ulteriormente questo risultato riducendo il più possibile i chilogrammi di Scope 1 e abbassando anche lo Scope 3».

La genesi del traguardo celebrato dal Gruppo Arvedi ha radici lontane. È il risultato di una visione che nasce nel 1989, quando il cavalier Arvedi decide di fondare Acciaierie Arvedi su «tre pilastri fondamentali: il forno elettrico alimentato a rottame, primo e tuttora unico caso di produttore di acciai piani da forno elettrico in Europa; la tecnologia ESP-ISP che consente di ottenere dall'acciaio liquido coils laminati a caldo finiti senza emissioni di CO₂; e, infine, il pilastro della sostenibilità». Per Mario Arvedi Caldonazzo «è incredibile l'attenzione che il cavalier Giovanni Arvedi aveva messo nella realizzazione delle best practice da questo punto di vista. Innanzitutto,

per una ragione etica: non inquinare. Ma anche per ragioni strategiche, di continuità aziendale che solo la compatibilità ambientale avrebbe potuto garantire».

Guardando a tempi più recenti, Arvedi Caldonazzo ha indicato il 2018 come anno clou per la nascita di ARVZERO. «È l'anno nel quale la nostra responsabile della sostenibilità Alessandra Barocci propone di mappare tutte le fonti emissive di CO₂ per creare un piano di intervento al fine di ridurle. La sostenibilità nasce dall'aver anticipato una strada sulla quale sapevamo che la Commissione europea non avrebbe retrocesso né fatto sconti». «Avevamo un'impronta carbonica molto elevata – ha proseguito il Ceo di Gruppo Arvedi – ma tutto è cambiato nel 2020, quando abbiamo firmato l'accordo di programma per la chiusura dell'area a caldo di Trieste e la conversione del sito produttivo in un sito carbon neutral. Con questo passaggio abbiamo eliminato dalla nostra carbon footprint tutte le emissioni di Scope 1 legate al ciclo integrale». Arvedi ha dato il via così a un progetto da circa 500 milioni di euro, denominato Azimut, per la conversione green dello stabilimento di Trieste e per la sostituzione della ghisa con il rottame nel processo produttivo a Cremona. «Con tanta ricerca, non ancora completata, siamo riusciti ad abbassare drasticamente l'utilizzo di ghisa nel forno elettrico pur garantendo le caratteristiche di qualità del prodotto – ha spiegato Arvedi Caldonazzo –. Allo stesso tempo, l'antracite che viene inlussata viene sostituita da carbone di origine vegetale o altri prodotti che riciclano materiali plastici con contenuti di carbonio incoraggianti, ma non ancora definitivi». Nessuno si faccia illusioni però: «Non si può pensare che si arrivi a produrre senza alcuna emissione di anidride carbonica» ha precisato. Per questo «Arvedi, dopo aver ridotto drasticamente le emissioni Scope 1, ha avviato un progetto di compensazione volontaria delle emissioni rimanenti attraverso certificati Forestry». Una volta compensati sia lo Scope 1 e lo Scope 2, il Gruppo Arvedi ha presentato a RINA il proprio progetto e con questa società «fatto ulteriori verifiche, corretto alcuni passaggi fino ad essere certificato nel luglio 2022 come carbon neutral». Ciò significa che «su richiesta del cliente, potremo emettere un certificato che attesterà la neutralità climatica dell'acciaio acquistato dallo stesso cliente». Mario Arvedi Caldonazzo si è detto poi «orgoglioso di poter annunciare il primo contratto di fornitura con Mercedes-Benz, un brand importante, un'azienda globale di straordinario fascino e grande impegno nella sostenibilità che ha scelto l'acciaio ARVZERO per lanciare le proprie linee di prodotto sostenibile».



Il Ceo di Gruppo Arvedi è certo che a questo cliente se ne affiancheranno altri nel breve futuro, perché «la sensibilità del consumatore sta crescendo, c'è sempre più il desiderio di scegliere un prodotto sostenibile». Il problema, ha puntualizzato, è che «non esiste una definizione di "green steel" in quanto ciascuno cerca di tutelare le proprie posizioni e non ci si mette quindi d'accordo. Noi non potevamo aspettare che si arrivasse a una definizione nella quale magari non ci saremmo neanche riconosciuti». Anche perché «una definizione di "green steel" servirà per gli appalti pubblici e nient'altro. Mi spiego: Mercedes-Benz, quando ha deciso di sposare il nostro progetto, ha voluto prima verificare che l'energia da fonte rinnovabile non provenisse da fonte nucleare. Non basta quindi affermare di aver compensato il proprio Scope 2, o meglio, è sufficiente da un punto di vista regolatorio, ma poi sul mercato esistono diverse sensibilità». Con ARVZERO il Gruppo Arvedi, ha spiegato Mario Arvedi Caldonazzo, ha voluto «anticipare i tempi, in assoluta trasparenza». Attualmente l'interesse maggiore verso l'acciaio carbon neutral lo stanno mostrando tante case automobilistiche ma non solo: «Vedo qui presenti tanti amici e clienti che

hanno voglia di lanciare una loro linea di prodotto carbon neutral in quanto a loro volta ricevono sollecitazioni».

Come si diceva all'inizio, ARVZERO è sì un punto di arrivo, ma anche un punto di partenza. Sono diverse le priorità che il Gruppo Arvedi si è dato per i prossimi anni: abbassare ulteriormente le emissioni di CO₂ per tonnellata di acciaio prodotta, dagli attuali 133 kg a meno di 100 kg. Lavorare sullo Scope 3, ossia sulle emissioni indirette legate al contenuto di CO₂ nelle materie prime, nei trasporti ecc. «Abbiamo già avuto un eccellente risultato nel 2022, ovvero una riduzione dello Scope 3 del 40%. È importante – ha rimarcato Arvedi Caldonazzo – perché nel futuro sarà necessario certificare anche lo Scope 3 e sarà un lavoro lungo e impegnativo».

Infine, Arvedi punta a ottenere la certificazione carbon neutral anche per tutte le altre aziende della filiera, come i tubifici, Metalfer e i centri di servizio. Ha l'obiettivo di portare anche Arvedi AST verso la neutralità climatica. A questo proposito, il Ceo ha sottolineato che «si tratta di strategia pura, perché l'acciaio inossidabile viene prodotto da rottame e forno elettrico soltanto in Europa. In Asia viene prodotto tramite un processo chiamato nickel pig iron, che emette da 7 a 9 volte più del nostro ma che ha costi estremamente competitivi. Se gli asiatici dovessero spingere sull'acceleratore con la capacità produttiva installata in loro possesso, ci spazzerebbero

via. Noi potremmo difenderci soltanto con l'argomento sostenibilità». Mario Arvedi Caldonazzo è infatti convinto che «la sensibilità del cliente alla fine lo porterà a scegliere un prodotto sostenibile anziché un prodotto altamente inquinante».





A Made in Steel la seconda edizione del Premio Amulio Cipriani

Vincitori tre studenti con tesi collegate tra loro dall'idea di innovazione e miglioramento della sostenibilità

DI **STEFANO GENNARI** - REDATTORE SIDERWEB

«Amulio sarebbe stato contento di vedere qui riuniti tanti di quelli che considerava amici, prima ancora che colleghi. Inoltre, sarebbe stato felice di questa premiazione che riconosce il contributo di tre giovani laureati allo sviluppo e alla promozione dell'acciaio». Con queste parole e non senza commozione Vincenzo Lanteri, di ArcelorMittal segmento automotive, ha presentato il Premio Amulio Cipriani, istituito dal Gruppo CLN due anni fa in occasione di Made in Steel e giunto alla sua seconda edizione a Made in Steel 2023. «Ho avuto Amulio come superiore quando sono arrivato in Italia e successivamente come cliente strategico dopo il suo trasferimento in CLN Group – ha continuato Lanteri –. Quando l'ho conosciuto, mi ha trasmesso fin da subito il suo grande entusiasmo e la sua passione per il lavoro, ma anche la sua empatia. Per me e per molti di noi è stato un impareggiabile professionista, una persona generosa, altruista e un amico leale». Dunque, il modo migliore per ricordare Amulio è

«riconoscendo le competenze, l'impegno e la passione di giovani che hanno indirizzato i propri studi verso lo sviluppo dell'acciaio. E Made in Steel è la migliore occasione per questo riconoscimento».

Il riconoscimento, come ha ricordato il professor Paolo Matteis del Politecnico di Torino durante la cerimonia di premiazione, viene assegnato ad allievi che si distinguono nel loro percorso di studi e per la loro tesi di laurea e dottorato di ricerca su argomenti di particolare interesse per la siderurgia. Argomenti anche quest'anno «diversi fra loro, ma collegati dall'idea di innovazione e del miglioramento della sostenibilità, anche ambientale». Per l'edizione 2023 del Premio, il Politecnico di Torino ha proposto una rosa di candidati, tra i quali il Gruppo CLN ha scelto tre vincitori: Carmelo Bua con una tesi sulla fabbricazione additiva mediante filo e arco elettrico (WAAM), Samuele Gentile con una tesi sul



comportamento a fatica di sfere in acciaio carbonitrate e infine Riccardo Petretto con una tesi sull'assorbimento di idrogeno e il comportamento meccanico di acciai usati per la costruzione di compressori per idrogeno.

A margine della cerimonia, Cesare Viganò (SSC Distribution Managing Director di CLN Group) ha definito Amulio Cipriani «una presenza significativa per decenni nella siderurgia nazionale e in CLN Group, motivo per cui abbiamo deciso di ricordarlo con un qualcosa di positivo come il conferimento, durante ogni edizione di Made in Steel, di una borsa di studio a giovani universitari per aiutarli nel loro percorso di studi».

(Nella foto di testa, da sinistra a destra: Samuele Gentile, Carmelo Bua e Riccardo Petretto).



Trasteel tra presente e futuro

Il trader e trasformatore siderurgico svizzero ha raccontato a Made in Steel la sua evoluzione strategica

DI **PAOLA GREGORIO** - COLLABORATRICE SIDERWEB

Trasteel Group, trader e trasformatore siderurgico svizzero, nasce nel 2009 dalla visione di un gruppo di imprenditori e professionisti con quarant'anni di esperienza internazionale nel settore siderurgico. La missione del gruppo è fornire servizi migliori, più approfonditi e flessibili all'intera catena di fornitura. Trasteel ha ampliato i propri orizzonti evolvendosi in una piattaforma ibrida che copre un'ampia varietà di esigenze: produzione e fornitura, finanziamento flessibile, controllo qualità e assistenza tecnica direttamente in loco, hedging e stock financing. Il gruppo a Made in Steel si è raccontato ripercorrendo questa sua evoluzione strategica.

Gianfranco Imperato, Ceo di Trasteel, ha ricordato: «Sono stato chiamato in Trasteel nel 2011 ed eravamo una semplice società di trading con partecipazioni minoritarie. Nel 2020 Fratelli Cosulich è entrato nel

gruppo. Abbiamo acquisito Profilmec. In tre anni abbiamo triplicato il fatturato, sestuplicato il patrimonio netto. Oggi siamo una struttura da mille persone, e con un fatturato cresciuto di molto, anche grazie a una combinazione di acquisizioni in un periodo non facile a seguito della pandemia. L'intenzione è continuare su questa strada». Per quanto riguarda il futuro, ha detto Imperato, «nel brevissimo termine prevediamo un po' di assestamenti». Giuseppe Mannina, azionista, ha sottolineato: «C'era la voglia di mettere assieme un gruppo di manager con ambizioni. Negli anni ho sempre voluto dare vita a iniziative che potessero crescere. Il merito recente è di non essersi scoraggiati per l'arrivo della pandemia e della guerra. È giunto il tempo, senza mettere il freno a nulla, di ponderare meglio». Sull'andamento del 2024-2025 per il settore dell'acciaio, ha aggiunto: «È difficile fare previsioni, perché Ucraina e Russia rappresentano una quota non indifferente della produzione di acciaio.



Saremo pronti, comunque, a partecipare al processo di ricostruzione in Ucraina quando sarà».

Il comparto dell'acciaio guarda alla sostenibilità. «Stiamo realizzando impianti fotovoltaici e abbiamo già ottenuto il certificato di carbon neutrality. Sul piano del business stiamo provando a creare una divisione ambiente – ha anticipato Imperato –. Stiamo lavorando anche per vedere se in questa direzione green si trovano opportunità di business. L'acciaio è un esempio di economia circolare. Tutto l'acciaio prodotto nel mondo è perfettamente riciclabile». Augusto Cosulich, azionista, ha rimarcato: «Siamo entrati con grande coraggio nel mondo dell'acciaio. È diventata per noi una business unit importante. Vogliamo continuare a fare impresa, innovare e creare occupazione. Abbiamo inoltre l'intenzione di essere il più green possibile dal punto di vista marittimo. È indispensabile però rendere competitivo il prezzo dell'energia alternativa».



Forni di riscaldamento: le nuove soluzioni di GF-ELTI

A Made in Steel 2023 la presentazione delle innovazioni studiate dall'azienda bergamasca

DI **GIANNI VERONESI** - COLLABORATORE SIDERWEB

La bergamasca GF-ELTI ha presentato alla stampa a Made in Steel 2023 le nuove soluzioni per l'innovazione dei sistemi di forni di preriscaldamento. siderweb ha intervistato il project manager Marco Teani per ascoltare direttamente dalle sue parole le caratteristiche principali studiate dall'azienda di base a Sovero.



COSTRUZIONE SEGATRICI A NASTRO DI SERIE E SPECIALI Bandsawing machines



SO.FIN.A. S.r.l.

Via Stelvio, 25 - 23020 Poggiridenti (SO) IT

T. +39 0342 218266 - 216419

F. +39 0342 218266

info@sofinasegatrici.com

www.sofinasegatrici.com

[illegible]

La siderweb TV in diretta da Made in Steel

I convegni e le interviste ai protagonisti della decima edizione della Conference & Exhibition

Un live streaming di 20 ore per trasmettere in diretta i convegni dalla siderweb Conference Room, le interviste ai protagonisti della filiera dell'acciaio, approfondimenti, le voci dei visitatori e i video istituzionali degli espositori.

Questa è stata la siderweb TV che, come nell'edizione del 2021, è andata in onda durante Made in Steel: un canale che ha superato le 4mila visualizzazioni totali sullo YouTube di siderweb (al 25 maggio). E che sta continuando a vivere anche a evento concluso.

Qui puoi rivedere le interviste rilasciate a siderweb da 39 uomini e donne d'acciaio durante la Conference & Exhibition.

ABS

Stefano Scolari
(amministratore delegato)



Acciaierie d'Italia

Franco Bernabè
(presidente)



Acciaierie Venete

Alessandro Banzato
(presidente)



AFV Beltrame Group

Barbara Beltrame
(vicepresidente Confindustria e responsabile comunicazione e marketing AFV Beltrame Group)



AIM

Silvano Panza
(presidente)



Assofermet

Paolo Sangoi
(presidente Assofermet Acciai)



Assofond

Fabio Zanardi
(presidente)



Automazioni Industriali Capitanio

Marco Capitanio
(direttore generale)



BPER Banca

Stefano Vittorio Kuhn
(chief corporate & investment banking officer
BPER Banca)



Centro Inox

Massimo Zoppegni
(presidente)



Cogne Acciai Speciali

Massimiliano Burelli
(amministratore delegato)



Commerciale Siderurgica Bresciana

Stefano D'Aprile
(direttore generale)



Compegal

Marco Maria Sartori
(amministratore delegato)



Duferco Travi e Profilati

Giuseppe Zolezzi
(direttore commerciale)



Emmegi

Francesco Paolo Montemurro
(amministratore delegato)



Feralpi Group

Giuseppe Pasini
(presidente)



Ferriere Bellicini

Gianfranca Bellicini
(Ceo and sales manager)



FIMI

Antonio Pensotti
(amministratore delegato)



Fondazione Promozione Acciaio

Caterina Epis
(presidente)



Globalsider

Alessandro Caobelli
(ufficio acquisti)



Gruppo Gabrielli

Andrea Gabrielli
(presidente)



Lech-stahlwerke

Alexander Trost
(amministratore delegato)



Manni Sipre

Nicola Bresciani
(general manager)



Mercitalia Rail

Enrico Melloni
(direttore commerciale Mercitalia Rail - Gruppo FS Italiane)



Morandi Steel

Riccardo Taroni
(sales manager)



NLMK Verona

Giovanni Borinelli
(general manager)



ORI Martin

Carolina de Miranda
(sustainability manager)



Papani acciai

Luca Bignamini
(co-owner)



Regesta

Franco Brunelli
(presidente)



Ricrea

Domenico Rinaldini
(presidente)



Rodacciai

Gianluca Roda
(presidente)



Salico

Daniela Colombo
(joint managing director)



Slingofer

Paolo Franceschetti
(amministratore delegato)



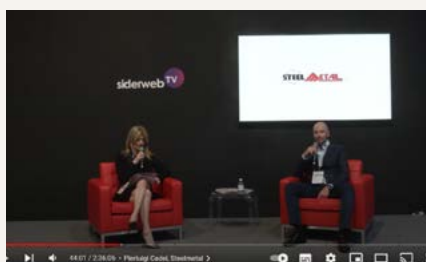
Steele

Giorgio Ghini
(socio fondatore)



Steelmatal

Pierluigi Cadei
(legale rappresentante)



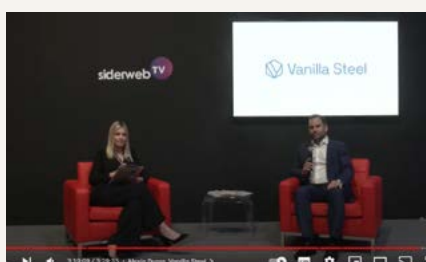
Trasteel

Gianfranco Imperato
(amministratore delegato)



Vanilla Steel

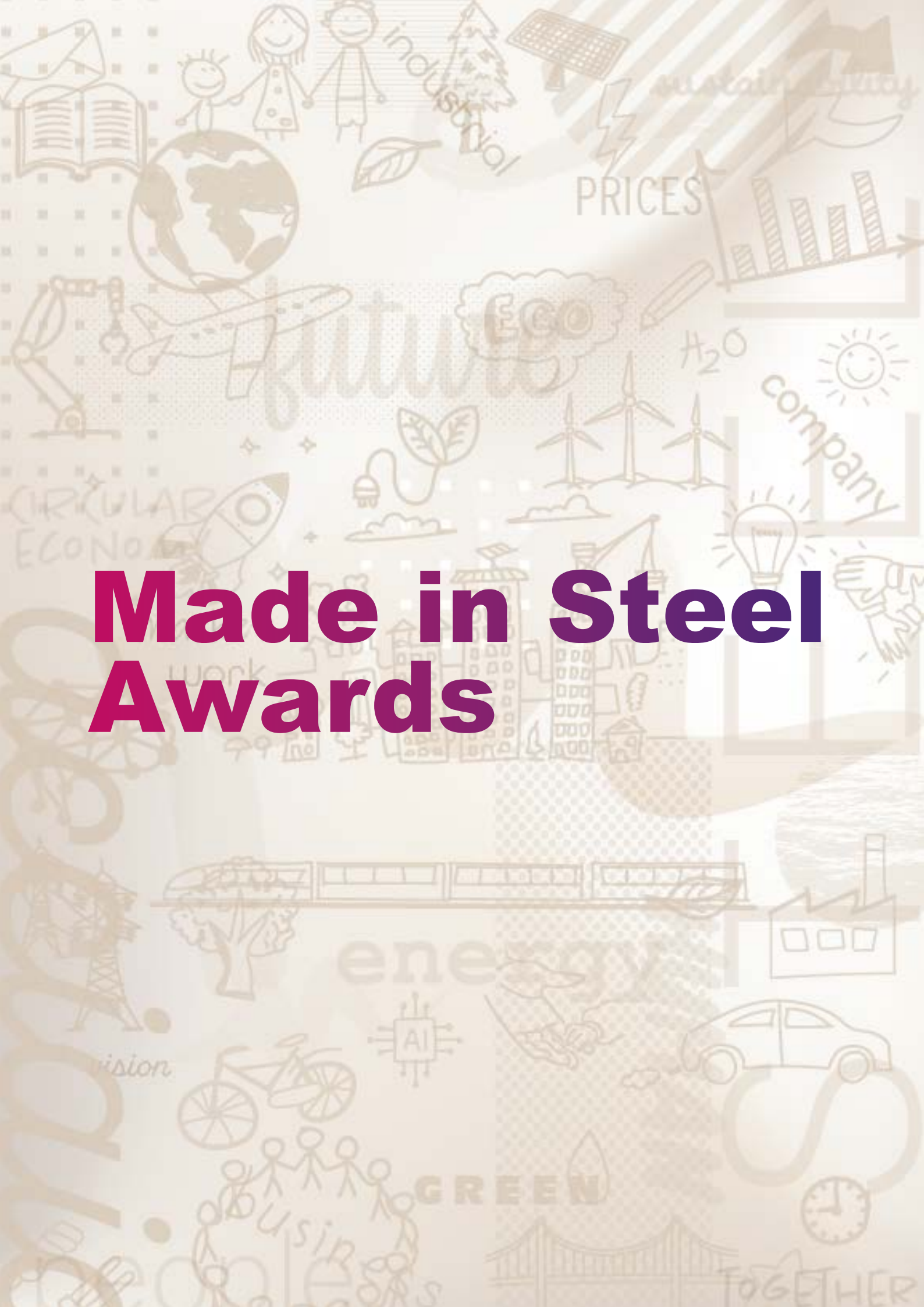
Alexis Ducros
(co-founder & CEO)



Zaninoni Holding

Sergio Mazucchelli
(Presidente Zaninoni Holding)





Made in Steel Awards

Made in Steel Awards, ecco i vincitori nell'edizione 2023

Ad AFV Beltrame Group, Forsteel e La Cisa i riconoscimenti per gli stand migliori

DI **REDAZIONE SIDERWEB**

Sono stati consegnati anche per questa edizione i Made in Steel Awards, i riconoscimenti assegnati da una giuria tecnica agli espositori che dimostrano di saper veicolare il proprio messaggio con originalità e chiarezza, di presentare i propri prodotti e servizi in modo efficace e innovativo. Un momento che caratterizza la principale Conference & Exhibition dedicata alla filiera dell'acciaio sin dalla sua seconda edizione, quella del 2007.

Le categorie del premio sono due:

Best Communication Stand, per chi sa comunicare il proprio messaggio nel modo più efficace; Most Friendly Stand, per l'allestimento più accogliente per il visitatore. Inoltre, per la prima volta, è stata assegnata la Honorable Mention for Sustainability

all'espositore che meglio ha saputo mettere al centro dell'allestimento i temi di sostenibilità ed economia circolare. Per assegnarla, la giuria ha tenuto conto sia delle scelte operate nella fase di allestimento (la selezione dei materiali, l'aver privilegiato materiali riciclati e riciclabili, il riutilizzo di materiali già utilizzati per altre manifestazioni), sia della costruzione della narrazione e dell'esperienza offerta ai visitatori.



Da sinistra Paolo Morandi, amministratore delegato di siderweb e Made in Steel; Barbara Beltrame, vicepresidente di Confindustria e Head of communication and marketing di AFV Beltrame Group; Francesca Morandi, Content manager di siderweb e Made in Steel.



Da sinistra Emanuele Morandi, presidente di siderweb e Made in Steel; Leonardo Manzano, amministratore delegato di Forsteel.

La Honorable Mention for Sustainability è stata assegnata ad AFV Beltrame Group, con la seguente motivazione: «Per aver dato allo stand la struttura di un contemporaneo "hortus conclusus", ambiente rilassante dove possono trovare il loro spazio le relazioni sociali, il business e l'attenzione verso l'ambiente. È inoltre lo stand di maggior impatto visivo tra quelli delle aziende che si sono candidate per la menzione d'onore per la sostenibilità, che hanno scelto gadget sostenibili e fornitori attenti all'impatto ambientale. Allestitori, inoltre, impegnati nella riforestazione, catering attenti al recupero delle



Da sinistra Paolo Provenzi, amministratore delegato di La Cisa; Paolo Morandi, amministratore delegato di siderweb e Made in Steel; Mariacristina Massa Bunt, interprete di conferenza; Raffaella Poggio, Ceo e Founder RP Communication.

rimanenze». Ha ritirato il premio Barbara Beltrame, vicepresidente di Confindustria e head of communication and marketing di AFV Beltrame Group.

Il Best Communication Stand è stato ricevuto da La Cisa per «aver creato uno spazio evocativo: un lungo tunnel che attraversa lo spazio espositivo. Sugli schermi che lo compongono, scorrono i numeri, i traguardi e gli obiettivi dell'azienda. Uno stand invitante, con una forte correlazione tra il core business di La Cisa e la composizione architettonica degli

spazi». Ha ritirato il riconoscimento Paolo Provenzi, amministratore delegato di La Cisa.

Il Most Friendly Stand è andato a Forsteel per «aver dato allo stand dalla marcata apertura un'armoniosa coesione tra il colore e lo schermo. Il risultato è un invito all'ingresso rivolto al visitatore, che si sente accolto, a proprio agio». Ha ritirato il riconoscimento Leonardo Manzano, amministratore delegato di Forsteel.

La consegna dei Made in Steel Awards è avvenuta durante la "Steel dinner", serata speciale che è stata animata dalla voce del soprano Jessica Pantarotto e dal pianoforte di Giulia Magarelli. Le giovani artiste under 35 si stanno affermando a livello internazionale e sono espressione dell'impegno di siderweb e Made in Steel per la promozione delle giovani generazioni, con la loro portata di creatività e le idee innovative, indispensabili per costruire insieme il domani. Un impegno che si lega fortemente alla mission del Fondo Niccolò Piccinni, organizzazione di volontariato impegnata nella diffusione della cultura e dello spettacolo dal vivo, che ha curato la proposta artistica della serata. Dal 2021 il Fondo ha sede in Italia ed è impegnato nella progettazione di un nuovo festival culturale dalla vocazione internazionale sulle sponde del Lago di Garda: il Festival Riflessi del Garda, in programma quest'estate presso il Lido Campanello di Castelnovo del Garda (Vr). La manifestazione si svolge dal 30 giugno all'8 luglio proponendo concerti, recital e una serata di balletto con i Primi ballerini e i Solisti del Teatro alla Scala, oltre a talk, incontri e degustazioni nel segno della musica, della sostenibilità e dell'inclusione sociale.



Photo Gallery





powered by



sponsored by



ospitato da



supported by



with the special support of



media partner



certificato da



official supplier



siderweb
THE ITALIAN STEEL COMMUNITY

**Il punto di riferimento quotidiano
per il settore siderurgico**

news
mercati
prezzi
eventi

www.siderweb.com