

# Differenziarsi per continuare a crescere

MODERATO OTTIMISMO  
PER IL FUTURO E VOLONTÀ  
DI RIPOSIZIONARSI  
SUL MERCATO  
SFRUTTANDO NUOVI  
MODELLI DI BUSINESS,  
MAGGIORE EFFICIENZA  
E ALTRETTANTA  
FLESSIBILITÀ. QUESTA  
L'ESTREMA SINTESI DI  
QUANTO TRASPARÈ DALLE  
RIFLESSIONI DEI CENTRI  
SERVIZI ITALIANI COINVOLTI  
IN QUESTA INIZIATIVA IL  
CUI SCOPO È QUELLO DI  
TRACCIARE UN QUADRO  
INDICATIVO SU PRINCIPALI  
ORIENTAMENTI, CRITICITÀ  
RILEVATE, STRATEGIE  
ADOTTATE E ASPETTATIVE.

Dall'automotive all'edilizia, dai trasporti all'elettrodomestico, dal tessile al petrolchimico, dalla meccanica all'industria in generale. Difficile identificare dei settori di riferimento ai quali si rivolgono i centri servizi che, per loro stessa definizione, possono trovare opportunità di business ad ampio raggio, laddove vi sia richiesta di componenti in lamiera, di profili, di tubolari ecc. Un esteso e variegato mondo, sempre più competitivo e internazionale, messo a dura prova da un periodo non certo facile. Ma che da qualche tempo

sembra aver ritrovato un buon passo di crescita. Un moderato ottimismo che vede nell'impiego sempre più spinto di tecnologie performanti, nella costante ricerca di efficienza di processo e di elevata flessibilità operativa, i principali elementi che possono agevolare crescita e acquisizione di quote di mercato. Quale dunque lo stato di salute del comparto? Quali le prospettive per l'anno in corso? Quali le criticità e le problematiche riscontrate e quali le soluzioni adottate per vincere nuove sfide? Abbiamo rivolto queste domande ad alcune aziende del settore.



## CSB Centro Siderurgico Bresciano SpA

Con sede operativa a Brescia, CSB Centro Siderurgico Bresciano SpA è un centro servizi per il taglio e il commercio di coil e lamiere da treno. Su una superficie totale di 40.000 mq, di cui 15.000 mq coperti, l'azienda è in grado di effettuare svariate lavorazioni: tramite due linee di spianatura, rende possibile il taglio a misura coil a freddo da 0,5 a 3 mm di spessore, zincati da 0,5 a 4 mm; coil decapati e neri da 1,5 a 20 mm in larghezze da 1.000 – 1.250 – 1.500 –

1.800 – 2.000 mm; lamiere bugnate e striate da 2 a 10 mm. Le lamiere da treno sono invece disponibili grezze e sabbiate in spessori da 6 a 250 mm, nei formati commerciali con lunghezza fino a 12 m, oppure tagliate a misura. Grazie a una precisa strategia di crescita, CSB ha introdotto negli anni nuovi prodotti, tra cui laminati mercantili, profili e tubolari, oltre alla possibilità di fornire taglio a misura e foratura di travi e ferri a "U". È inoltre in grado di offrire dal pronto tutta la gamma di acciai per le costruzioni e lavorazioni di carpenteria. Un ampliamento di gamma coinciso anche, negli ultimi anni, con un raddoppio delle sedi operative e con la creazione di settori dedicati per migliorare il proprio servizio. Il grande impegno e gli ottimi risultati hanno permesso a CSB questo progresso e dato la possibilità di affermarsi in Italia e in tutta Europa.



Stefano D'Aprile, socio titolare  
del Centro Siderurgico  
Bresciano SpA



Centro servizi per il taglio e commercio di coil e lamiere da treno, CSB Centro Siderurgico Bresciano ha sede operativa a Brescia.

### Il punto sul mercato

«Ritengo opportuno dividere il mercato in due filoni principali – dichiara **Stefano D'Aprile, socio titolare del Centro Siderurgico Bresciano** – ovvero quello del comparto automotive e quello delle restanti lavorazioni. L'auto sta senza dubbio trainando il mercato dei Centri Servizi in questi anni. Questo ha permesso di liberare quote di mercato rivolte alla meccanica e alla carpenteria, rendendo nel complesso il 2016 un buon anno per le lavorazioni, nonostante vi sia ancora una estrema frammentazione ed eccesso di offerta. Il 2017 si presenta difficile dal punto di vista del reperimento della materia prima: coil e lamiere. La minaccia dei dazi antidumping e la situazione Ilva, rendono incerte le politiche di acquisto della maggior parte dei Centri Servizi. Prevedo, pertanto, che nonostante manchi la premessa di una forte richiesta da parte del mercato, i prezzi di vendita rimarranno sostenuti per tutto l'anno».

Visione sostanzialmente positiva anche quella fornita da **Massimo Bonollo, Amministratore Delegato di Compagnia Siderurgica**, azienda nata dalla variazione di ragione sociale di Siderurgica Simonato SpA, presente nel mercato della lavorazione della lamiera e commercializzazione della lamiera da 30 anni: «*Dal mio punto di vista ritengo oggi il mercato in salute, nel senso che offre interessanti opportunità con prospettive future positive. La nostra azienda, come tante, è nata sull'onda di una crescita industriale importante e, seppur attraversando periodi più o meno floridi, non ha mai sofferto di mancanza di ordinativi.*».

Di più ampio respiro la riflessione di **Miriam Gualini, titolare della Gualini Lamiere International**, che sostiene come

l'azienda abbia superato, non senza difficoltà, il periodo di profonda crisi che ha interessato gran parte del comparto manifatturiero: «*Il comparto – sottolinea – dopo almeno cinque anni di sofferenza, con l'inizio del 2015 ha cominciato a dare primi concreti segnali di ripresa. Ripresa che oggi sta interessando la gran parte dei settori in cui opera la nostra azienda. La crisi che ci si è lasciata alle spalle ha visto scomparire diverse realtà, lasciando solo quelle che hanno saputo innovare i prodotti, i processi e il sistema produttivo. E le più lungimiranti l'hanno saputo fare, o lo stanno facendo, seguendo i nuovi paradigmi dell'Industria 4.0. Oggi il mercato dà chiari segnali di ripresa, si respira aria di ottimismo nel manifatturiero e bisogna cavalcare questo momento non pensando solo ai risultati a breve termine, ma a una strategia di grande respiro, che guardi a un futuro sostenibile, basato sulla innovazione continua e sulla professionalità.*» Per Gualini le prospettive per l'anno in corso sono dunque positive: «*E lo saranno – aggiunge – soprattutto per le aziende come la nostra che saranno capaci di trasformarsi in strutture ancora più flessibili che in passato, tecnologicamente avanzate e in grado di diversificare l'offerta di prodotti e servizi. È necessario essere capaci di cogliere quelle opportunità che all'inizio sembrano solo un grande dispendio di ore e di energie, senza una rapida ricaduta sul business, ma che poi ripagano gli sforzi andando a configurare aziende trainanti per il manifatturiero.*»

Altrettanto articolata è la riflessione e il punto di vista di **Tommaso Sandrini, Amministratore Delegato S. Polo Lamiere**: «*Il mercato italiano dei coil – sostiene Sandrini – sta attraversando una fase di profonda trasformazione che richiede la necessità di adattare in alcuni aspetti il modello*

di business delle società del settore. Complessivamente è un quadro di luci e ombre in cui, forse, le prime prevalgono, dopo anni assai difficili seguiti alla crisi del 2009. Nel suo complesso il mercato mostra segni di progressivo e graduale consolidamento della ripresa dei consumi ormai in atto da un paio di anni. Il processo di riorganizzazione e ristrutturazione aziendale svolto negli anni della crisi ha portato a una selezione ed efficientamento nel mercato domestico. Ciò consente oggi agli operatori presenti di beneficiare da un lato di una maggior produttività interna e, dall'altro, di un livello di competizione sul mercato più sostenibile».

Lo stesso Sandrini rileva anche come le grandi variabili macroeconomiche (dal tasso di cambio alle politiche fiscali e monetarie italiane ed europee, agli eventi politici come

i prossimi round elettorali a livello Nazionale ed europeo) possano radicalmente mutare in positivo e in negativo lo scenario.

«Nel complesso – aggiunge – nello stato attuale delle cose abbiamo un moderato ottimismo circa l'andamento dei consumi e dello stato di salute dei comparti utilizzatori di acciaio in Italia».

Più prudente è il punto di vista di **Gastone Furlan, Direttore Generale di Veneta Nastri**, società del Gruppo Gabrielli, presente nel panorama italiano del commercio e della trasformazione dei prodotti siderurgici piani da oltre quarant'anni. «*Mio giudizio* – spiega Furlan – *lo stato di salute del mercato sembrerebbe un po' drogato dai numeri del comparto automotive. Quello che è certo è invece il momento di forte criticità che sta ancora attraversando il settore dell'edilizia. A fronte di questo non così roseo scenario, il nostro centro servizi da sempre si distingue per la grande versatilità e per un portafoglio clienti molto diversificato, ed è in grado di trasformare tutti i prodotti piani per le più diverse esigenze.*» Punti di forza distintivi che hanno permesso all'azienda di chiudere positivamente anche il 2016, con prospettive di crescita anche per l'anno in corso. Lo stato del mercato nel quale opera Venturi Acciai non presenta variazioni significative dal 2008 a oggi.

«*Si sono senza dubbio rilevati alti e bassi* – commenta **Francesca Turrini, Responsabile Acquisti e Marketing Venturi Acciai** – *ma fluttuanti in una banda stretta che non ha mai permesso un respiro di sollievo che durasse più di una settimana. Quando, a crisi iniziata, mandarono in*

In ambito di taglio lamiera Compagnia Siderurgica SpA vanta reparti con impianti al plasma, ossitaggio e laser fibra



### Compagnia Siderurgica SpA

Nata dalla variazione di ragione sociale di Siderurgica Simonato SpA, azienda presente nel mercato della lavorazione della lamiera e commercializzazione della lamiera da 30 anni, Compagnia Siderurgica SpA prosegue il proprio iter operativo puntando sul miglioramento continuo e sulla ricerca di tecnologie all'avanguardia da poter proporre ai propri clienti. Un costante obiettivo atto a soddisfare, tramite l'implementazione di lavorazione speciali, anche le richieste più esigenti in termini di qualità e servizio. Presso la propria sede di Sarcedo (VI), l'azienda è in grado

di tagliare dallo spessore 0,5 mm con tecnologia laser fibra a un massimo spessore di

600 mm, passando dal taglio plasma/ossitaggio con tecnologie Bevel (permette di offrire particolari ossitagliati completi di cianfrinatura, ovvero smussatura di preparazione alla saldatura) e Drill (tecnologia che completa il particolare con foratura meccanica a punta). A ciò si aggiungono poi tutte le lavorazioni della deformazione della lamiera, quali la piegatura, la calandratura, la raddrizzatura e lavorazioni meccaniche; il tutto con un ciclo iniziale di sabbatura. La stessa azienda offre inoltre un magazzino di oltre 10.000 tonnellate rifornito di tutti i spessori commerciali nelle

qualità di: acciai al Carbonio strutturali S355J2+N; acciai per trattamento termico C45; acciai ad alto limite elastico S690; acciai anti usura HB400; acciai per pressione P355NL; acciaio Corten. Certificata Iso 9001, Iso 14001, EN 1090, Compagnia Siderurgica ha ottenuto anche la certificazione "Lavoro Sicuro".

Compagnia Siderurgica SpA opera nel settore del taglio e della commercializzazione della lamiera offrendo un'ampia gamma di servizi.

Massimo Bonollo,  
Amministratore Delegato di  
Compagnia Siderurgica SpA.



## Gualini Lamiere International SpA

Miriam Gualini, titolare  
della Gualini Lamiere  
International SpA.



Giunta al suo sessantesimo anno di attività, Gualini Lamiere International SpA è specializzata nella progettazione e realizzazione di prodotti finiti e semilavorati di carpenteria strutturale e di assemblati. Con sede a Bolgare (BG), l'azienda classifica tutte le sue attività all'interno di due linee di business: General Contractor e Centro Servizi. Come Centro Servizi, offre un servizio chiavi in mano, affiancando il cliente in attività di studio, sperimentazione, progettazione, fabbricazione dei componenti, montaggio, collaudo, installazione e manutenzione. Grazie alla sua costante attenzione verso l'aggiornamento tecnologico e all'alta professionalità del personale, ha puntato a uno sviluppo volto a dare un servizio di subfornitura completo e personalizzato, secondo un rapporto di partnership con il

cliente che condivide obiettivi produttivi ed economici della commessa. Con il suo ampio parco macchine, Gualini Lamiere è in grado di soddisfare tutte le tipiche esigenze applicative del mondo della carpenteria pesante. Le macchine a controllo numerico, i robot, i software di progettazione e programmazione della produzione disponibili consentono di eseguire un ampio spettro di lavorazioni della lamiera: taglio laser, taglio plasma, ossitaglio, piegatura, curvatura, calandratura, saldatura robotizzata e lavorazione accessorie. Nello stabilimento dell'azienda (che nei prossimi mesi raddoppierà la sua estensione raggiungendo i 20.000 mq di superficie coperta), viene lavorato ogni tipo di acciaio in vari spessori, dagli strutturali agli alto resistenziali, dall'inox alla lamiera zincata, decapata o preverniciata.



Gualini Lamiere International SpA è specializzata nella progettazione e realizzazione di prodotti finiti e semilavorati di carpenteria strutturale e di assemblati.

*Ssab un'analista di una famosa firma di revisori, con casa a Singapore, a spiegare cosa ci dovevamo aspettare, ci sentimmo dire che un'ondata di disgrazie avrebbe avvelenato i mercati per dieci anni. Nessuno ha creduto, allora, a queste parole.*

*Tanto meno ai grafici già di per se poco comprensibili. Oggi, lo scenario attuale, conferma le previsioni più tristi».*

Dal canto suo, la stessa Venturi Acciai ha sempre creduto nel proprio core business e ha insistito nella qualità, addirittura alzando i gradi degli acciai disponibili a magazzino, incrementando anche le quantità e armonizzando gli spessori. «Così facendo – prosegue Turrini – ha seguito le linee dettate dalle richieste, riuscendo a operare senza ricorrere mai alla cassa integrazione. Il futuro, con una lunga prospettiva, sarà migliore. Se non altro riprenderanno lavori da tempo drammaticamente diminuiti come il trasporto e gli accessori d'usura, che sono ritornati a impiegare acciai da risparmio».

Tra presente, criticità e futuro, per vincere nuove sfide Il quadro di mercato restituito dagli addetti ai lavori, senza avere la presunzione di voler essere esaustivi, appare comunque positivo e incoraggiante per il futuro. Un trend tuttavia non esente da criticità e problematiche da affrontare.

«Le lavorazioni – osserva Stefano D'Aprile, socio titolare del Centro Siderurgico Bresciano – stanno diventando sempre più precise a seguito di processi sempre più meccanizzati e controlli automatici. L'esigenza del mercato è quella di avere un prodotto perfetto. La nostra soluzione per vincere questa sfida è quella di adeguare la tecnologia di spianatura con moderni

macchinari al fine di offrire un prodotto perfetto. Infine di standardizzare la tipologia di acquisto della materia prima per una maggiore fidelizzazione del cliente».

Per Massimo Bonollo, Amministratore Delegato di Compagnia Siderurgica, le problematiche sono tante ma si affrontano: «La criticità che noto purtroppo in molte aziende – spiega – risiede nello stato di rassegnazione, nella rinuncia agli investimenti. Il mercato è cambiato, ha molte esigenze e pretende molto a costi bassi. Noi stiamo investendo per il raggiungimento di questi obiettivi sia sul personale, sia sulla tecnologia. Inoltre una cosa in cui crediamo molto è l'internazionalizzazione.

La strategia aziendale emerge già dalla scelta del nome “Compagnia Siderurgica” che esprime il significato di stare, lavorare assieme all'interno di un team focalizzato al raggiungimento di una partnership di successo con i nostri clienti, collaborando a soluzioni efficaci, offrendo qualità ed un servizio sempre più completo di lavorazioni con un lead time volto a soddisfare le esigenze del cliente. La nostra visione si può sintetizzare in: orientamento al cliente, qualità dei prodotti e del servizio, sicurezza sul lavoro e sostenibilità ambientale».

In un mercato sempre più globale, la competitività diventa più serrata e si gioca su nuovi campi, che sono quelli della maggiore flessibilità, della eccellenza tecnologica e della qualità del servizio al cliente, in termini di competenze e di tempi. Le aziende devono porsi in modo propositivo verso queste

## S. Polo Lamiere SpA

Tommaso Sandrini,  
Amministratore Delegato  
S. Polo Lamiere SpA.



Da sempre apprezzata per l'alta specializzazione nella lavorazione della lamiera, San Polo Lamiere inizia la propria attività nel lontano 1968, ritagliandosi nel tempo un ruolo di primo piano nel settore per la grande attenzione al servizio, la costante ricerca dell'eccellenza qualitativa e la forte vocazione consulenziale. Presso le proprie sedi dislocate nel parmense, l'azienda vanta un parco macchine composto da 2 cesoie, 3 linee di taglio longitudinale e

7 linee di taglio trasversale, tutte recentemente installate o revisionate. Gli impianti produttivi, affiancati da carroponti per la movimentazione di coil, lamiere e nastri fino a 35 tonnellate di peso, sono in grado di produrre nastri (con larghezze comprese tra 13 e 2.000 mm e spessore compreso tra 0,5 e 8 mm) e fogli (con spessori compresi tra 0,4 e 20 mm, in formati che variano dal 100 x 100 fino al 2.000 x 12.050 mm). La scelta dei nuovi impianti e degli interventi di ammodernamento, che ha avuto come obiettivo fondamentale l'aumento dell'efficienza e della produttività, ha portato l'azienda, dal 2011 in poi, a una crescita dei volumi pari al 15% a parità di risorse impiegate. Da sottolineare che in alcuni casi le soluzioni tecnologiche adottate sono state uniche e prototipali, sviluppate dai fornitori in stretta collaborazione con i tecnici della stessa San Polo Lamiere.



Da sempre apprezzata per l'alta specializzazione nella lavorazione della lamiera, San Polo Lamiere ricopre un ruolo di primo piano nel settore per la grande attenzione al servizio, la costante ricerca dell'eccellenza qualitativa e la forte vocazione consulenziale.

nuove sfide. E Gualini Lamiere International si sta muovendo proprio in questa direzione, consapevole che, all'indispensabile aggiornamento tecnologico, serve un cambio di mentalità, un cambiamento culturale che deve interessare tutti i livelli dell'azienda, secondo un concetto di fabbrica sempre più digitalizzata. «Oggi e nel futuro – sottolinea la titolare Miriam Gualini – il mercato resterà critico, difficile, complesso e

fortemente competitivo. Questa è la nuova veste del mercato e per questo motivo le imprese e gli imprenditori dovranno essere capaci di reinventarsi ogni giorno.

È auspicabile, altresì, la crescita della dimensione aziendale per poter far fronte a competitor più strutturati e geograficamente più presenti: una strada praticabile è quella della collaborazione tra aziende, detentrici ognuna di un proprio know-how avanzato

## Veneta Nastri SpA



Veneta Nastri di San Fior (TV) offre un'elevata esperienza e specializzazione nella produzione di nastri e di lamiere spianate.

Presente nel panorama italiano del commercio e della trasformazione dei prodotti siderurgici piani dal 1976, Veneta Nastri di San Fior, Treviso, offre un'elevata esperienza e specializzazione nella produzione di nastri e di lamiere spianate. Dispone di un importante impianto logistico costituito da 3 stabilimenti produttivi, 2 magazzini per lo stoccaggio della materia prima e svincolo ferroviario, per un totale di circa 30.000 mq coperti. La capacità produttiva dell'azienda è di circa 230.000/240.000 tonnellate annue raggiunte grazie a un moderno sistema produttivo oggetto con continuità di importanti investimenti per migliorarne le capacità produttive, la qualità della lavorazione e la sicurezza. Più nel dettaglio, Veneta Nastri dispone di 9 impianti che lavorano coil decapati (in spessori da un minimo di 1,5 a un massimo di 6 mm), a freddo (gamma completa in spessori compresi tra 0,4 e 3 mm), zincati e zinco magnesio (gamma completa in spessori da 0,25 a 6 mm), preverniciati, alluminati, elettrozincati, Aluzink. Gli utilizzatori dei prodotti sono prevalentemente sub fornitori, tranciatori, stampatori, piccoli trasformatori, aziende attive nei settori della carpenteria leggera, dei veicoli industriali, delle macchine agricole, dell'illuminotecnica, dei mobili metallici, della termoidraulica, dell'edilizia, del condizionamento, dei piccoli elettrodomestici e dell'automotive. La maggior parte delle vendite è concentrata in ambito nazionale, con una forte presenza nell'Italia settentrionale. Tuttavia, sia pure con quote minori, l'azienda segue anche i mercati esteri.



La capacità produttiva di Veneta Nastri è di circa 230.000/240.000 tonnellate annue, raggiunte grazie a un moderno e costantemente aggiornato sistema produttivo.

## Venturi Acciai Srl



Venturi Acciai è specializzata nella produzione di semilavorati in acciai antiusura e ad alto limite elastico, anche di grande formato.



Il parco macchine Venturi Acciai consta di numerosi reparti operativi: piegatura, taglio, smussatura, oltre a un reparto di raddrizzatura.

Francesca Turrini, ufficio commerciale Venturi Acciai.



Fondata nel 1955, Venturi Acciai è una società attiva da più di mezzo secolo nel settore della pre-lavorazione e commercio delle lamiere di acciaio da "treno quarto" e coil. Nel corso degli ultimi trenta anni si è sempre più specializzata nella produzione di semilavorati in acciai antiusura e ad alto limite elastico, anche di grande formato. Ciò è stato possibile grazie all'impiego non solo di macchinari e di impianti di dimensioni rilevanti, ma anche alle capacità di stoccaggio e di movimentazione che la contraddistinguono nel panorama italiano. Due le sedi produttive a Verona: il principale, dove sono presenti anche gli uffici e parte dell'equipaggiamento industriale, si disloca su un'area complessiva di 35.000 mq (di cui 10.000 coperti), e un secondo sito di 3.500 mq (di cui 2.000 coperti). Spazi generosi che garantiscono lo stoccaggio anche di lamiere di grande spessore, dimensione e peso, dove tutte le attività sono rigorosamente gestite secondo un sistema qualità certificata ISO 9001. Ampio e diversificato, il parco macchine, comprende un reparto piegatura (7 prese di varia potenza e lunghezza utile di lavoro), un reparto taglio (8 ossitaglio, 4 taglio plasma e 2 taglio laser), un reparto di smussatura (dove operano 3 bisellatrici) e un reparto di raddrizzatura (con 1 raddrizzatrice a rulli e 2 prese raddrizzatrici). La stessa azienda offre inoltre un rifornito stock di acciai dal pronto comprendente, tra gli altri: non legati per impieghi strutturali (in spessori da 3 a 320 mm), termomeccanici ad alto limite elastico classe 500 - 700 n/mm (in spessori da 3 a 12 mm), basso legati e bonificati in spessori da 3 a 130 mm, oltre ad acciai per protezione balistica e austenitici al 12% di manganese.

e complementare, per individuare sinergie e per condividere stessi obiettivi produttivi e commerciali».

Per Tommaso Sandrini, Amministratore Delegato S. Polo Lamiere sarebbero tre i fattori che nell'ordine stanno, anche combinandosi tra loro, mutando il quadro competitivo del mercato: l'ampia adozione di misure di protezione del mercato che renderanno sempre più regionale il mercato di approvvigionamento dell'acciaio; una graduale processo di consolidamento delle acciaierie europee; l'evoluzione del processo di cessione e di rilancio dell'Ilva di Taranto.

«Come operatori del mercato – sostiene Sandrini – ci auguriamo che l'acquisizione dell'Ilva possa avvenire nei tempi più brevi possibili, ed anche che il suo processo di riorganizzazione la veda posizionarsi su volumi di produzione adeguati ad alimentare il mercato italiano ed europeo. Abbiamo bisogno dei volumi dell'Ilva, della sua gamma d'offerta e della sua capacità di lettura del mercato. Riteniamo inoltre necessario che il processo di acquisizione avvenga mantenendo il legame con il territorio e con il nostro paese. Relativamente alle dinamiche protezionistiche e di consolidamento del mercato, vi sarà un naturale spostamento di potere negoziale dal distributore al produttore e i distributori dovranno essere in grado di stabilire relazioni di fornitura più stabili e durature. La dimensione mercantile del nostro lavoro sarà ancora fondamentale ma un po' meno rispetto al passato». Da aggiungere che il raggiungimento di adeguati livelli di efficienza e produttività saranno fattori abilitanti per competere e, su questa linea, S. Polo Lamiere si è mossa in questi anni su due direttive fondamentali: aumento della produttività e

dell'efficienza interna, mediante il rinnovamento del parco impianti; verticalizzazione del business mediante espansione in settori correlati, tra cui spicca anche l'acquisizione della Tecnopoli di Parma.

«Le principali criticità – rileva Gastone Furlan, Direttore Generale di Veneta Nastri – sono sostanzialmente due. La prima è quella precedentemente menzionata, legata al sovrastimato comparto automotive e a quello dell'edilizia ancora in forte difficoltà. La seconda riguarda invece gli acquisti di coil. L'approvvigionamento regolare è diventato molto problematico, sia da paesi europei che da paesi extra europei. E questa difficoltà è alimentata dall'imposizione dei dazi decisi dalla Comunità Europea su pressione dei produttori europei, con conseguente esplosione dei prezzi di acquisto».

A fronte di questo scenario, la politica adottata dall'azienda è stata, ed è, quella dei piccoli passi e, soprattutto, della specializzazione di nicchia sui vari prodotti. Ciò col preciso obiettivo di provare a diminuire progressivamente la propria dipendenza dalle commoditie.

«Per vincere nuove sfide di mercato – conclude Francesca Turrini, responsabile acquisti e marketing Venturi Acciai – oltre a insistere in qualità l'azienda ha investito in modo importante in macchine operatrici di ultimissima generazione, ha speso in risorse umane, ha riorganizzato il lavoro interno e ha inserito operatori esterni per seguire i vari settori. Tutto questo, concertando con le maggiori acciaierie produttrici i flussi degli ordini, nonostante la prospettiva dell'inevitabile aumento del prezzo delle materie prima di riferimento».