

Economia

Oltre il bilancio

Morandi Steel rilancia con un 2024 subito «ok»

- Nei primi 5 mesi quantità vendute in aumento del 30% su base annua Obiettivo su incremento di efficienza e servizi

FLERO Morandi Steel spa archivia il 2023 e prosegue nella via dell'incremento dei servizi e dell'efficienza. L'azienda con sede a Flero - che fa parte di Morandi Group -, attiva nella commercializzazione di prodotti in acciaio, saluta l'esercizio con un fatturato di 14,5 milioni di euro, in calo del 20% rispetto ai 18,1 mln del 2022: una frenata dovuta principalmente alla diminuzione dei prezzi alla distribuzione (-12%) e, solo in parte, dei volumi venduti (-9%). L'ebitda passa da 1,7 mln a 1,1 mln di euro, mentre è rimasto costante il margine operativo lordo.

«Malgrado questo la redditività si è mantenuta su buoni livelli, a riprova della bontà delle linee guida strategiche delineate», sottolinea il presidente Emanuele Morandi, che ricorda anche i cambiamenti che hanno interessato lo stabilimento. «Lo



Dall'alto Una veduta del quartier generale dell'azienda a Flero

scorso anno siamo stati protagonisti di una profonda riorganizzazione interna. Abbiamo installato un nuovo ERP, che ha richiesto a tutta la squadra uno sforzo per integrarlo nel nostro sistema-azienda: ci vorrà ancora del tempo affinché sia operativo al 100% e inizi a dispiacere tutti i suoi benefici - evidenza Morandi -. Dall'altro

lato, abbiamo ampliato lo staff, arrivando a 26 collaboratori e investito molto in formazione. Gli sforzi compiuti nel 2023 hanno superato i 500 mila euro».

Le prospettive

Per il 2024 l'azienda si è posta obiettivi sfidanti, in particolare in termini di «ulteriore incremento della qualità

delle lavorazioni offerte, in modo da aumentare l'incidenza sul fatturato del materiale lavorato rispetto a quello del commercio puro. Gli sforzi sono diretti anche a un aumento della produttività e dell'efficienza dei nostri impianti. Stiamo seguendo il tragitto che avevamo già tracciato qualche anno fa: la «formidabile sfida della servitizzazione»», conclude il leader dell'azienda.

La scelta di puntare su una maggiore incidenza delle lavorazioni e sulla fornitura di servizi ad alto valore aggiunto ha permesso di sopperire alla debolezza del mercato, come rilevato da Riccardo Taroni, sales manager di Morandi Steel. «Nei primi cinque mesi del 2024 siamo riusciti a ottenere un incremento attorno al 30% delle quantità vendute rispetto al pari periodo 2023, con un +10% in rapporto al budget. La domanda sta attraversando una fase attendista, ma stiamo facendo meglio rispetto alla media del settore». C'è ottimismo anche per «i benefici che potrà portare il Pnrr. Il nostro obiettivo è di crescere con nuovi investimenti, con la formazione e il potenziamento dell'organico», chiude Taroni. **R.Ec.**