

COMUNICATO STAMPA

## Morandi Steel: cala il fatturato, ma tiene la redditività

**Lo scorso anno giro d'affari a 14,5 milioni di euro.  
Investimenti in digitalizzazione e servizi per i clienti**

Flero (Bs), 30 maggio 2024 – Rispondere alle sfide del mercato e alle esigenze dei clienti con lo sviluppo di soluzioni innovative attraverso **investimenti in digitalizzazione, innovazione e servizi**. Questa la rotta seguita da **Morandi Steel nel 2023**, un anno di transizione e avanzamento lungo il percorso strategico della “servitizzazione”.

Aspetti sottolineati dal **presidente Emanuele Morandi**: «Lo scorso anno siamo stati protagonisti di una **profonda riorganizzazione interna**. Da un lato, abbiamo investito in innovazione e **abbiamo installato un nuovo ERP** (Enterprise resource planning). Un software 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 dispiegare tutti i suoi benefici. Dall'altro lato, **abbiamo ampliato lo staff**, arrivando a 26 collaboratori, e **investito molto in formazione**. In generale, **gli investimenti nel 2023 hanno superato i 500mila euro**».

Morandi Steel ha chiuso il **2023** con un **fatturato di 14,5 milioni di euro**, in contrazione del 20% rispetto ai 18,1 milioni di euro del 2022. Una frenata dovuta principalmente alla **diminuzione dei prezzi alla distribuzione** (-12%) e, solo in parte, al **calo dei volumi venduti** (-9%). L'**Ebitda** è passato da 1,7 milioni di euro a **1,1 milioni 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», aggiunge il presidente Morandi.

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 “tel quel” puro. Gli sforzi sono diretti anche a un aumento della produttività e dell'efficienza dei nostri impianti. Stiamo, in poche parole, seguendo il tragitto che avevamo già tracciato qualche anno fa: la “**formidabile sfida della servitizzazione**”», conclude Emanuele Morandi.

La scelta di **puntare su una maggiore incidenza delle lavorazioni e sulla fornitura di servizi ad alto valore aggiunto ha permesso all'azienda di sopperire alla debolezza del mercato**, come rilevato da **Riccardo Taroni, sales manager di Morandi Steel**: «Nei primi cinque mesi dell'anno siamo riusciti ad ottenere un incremento attorno al 30% delle quantità venute rispetto allo stesso periodo del 2023, con un +10% in rapporto al budget. La domanda sta ancora attraversando una fase attendista e i prezzi non hanno registrato gli incrementi che il comparto auspicava. Tuttavia, grazie alla maggiore incidenza sul fatturato delle lavorazioni e dei servizi, **stiamo facendo meglio rispetto alla media del settore**».

Segnali che consentono di guardare al resto dell'anno con ottimismo: «**Siamo fiduciosi per un risveglio della domanda nei prossimi mesi** e, soprattutto, per i benefici che potrà portare il Pnrr, con lo sblocco dei cantieri e l'apertura di nuove commesse. Da parte nostra, l'obiettivo è continuare a crescere e centrare tutti gli obiettivi sfidanti che ci siamo posti. Lo faremo attraverso **nuovi**

**investimenti e la ricerca delle persone giuste**, puntando molto sulla formazione e sul potenziamento dell'organico», conclude Riccardo Taroni.

**Morandi Steel**

Morandi Steel Spa è attiva nel settore siderurgico da cinquant'anni. Nata nel 1973 come ditta individuale per la commercializzazione di prodotti in acciaio, è cresciuta nel tempo focalizzando il proprio business sui prodotti di qualità. Il recente importante investimento in impianti e capitale umano ha permesso di integrare alla distribuzione di prodotti strutturali in acciaio una serie di lavorazioni laser 3D in grado di soddisfare le esigenze di personalizzazione dei clienti. Il mercato trova così in un unico interlocutore quello che in precedenza era costretto a cercare in diversi player della filiera: un prodotto finito, realizzato su misura delle esigenze dei clienti.

**Morandi Group**

Morandi Steel Spa è parte di Morandi Group, holding che controlla diverse società operanti nel mercato siderurgico, specializzate nella vendita di prodotti in acciaio, nell'organizzazione di fiere ed eventi, nell'informazione e nella formazione di settore.

---

**Ufficio stampa siderhub:**

[press@siderhub.com](mailto:press@siderhub.com)

Federico Fusca - 345 4031 638

Elisa Bonomelli - 392 1733 747

---