

Nuovi investimenti nel siderurgico

Il settore siderurgico guarda con ottimismo al nuovo anno. E le imprese continuano a investire per migliorare produttività e servizi.

Il punto di Dino Antonicelli

Carlo Gherardini

Anche se nel 2011 l'acciaio italiano ha ritrovato gran parte dei volumi lasciati sul terreno negli esercizi precedenti, i costi crescenti di gestione e la forte concorrenza internazionale non consentono di voltare del tutto pagina. «Il nostro settore, come del resto molti altri, dal settembre del 2008 è stato investito da una serie di eventi sfavorevoli che l'hanno condotto a un'instabilità e a una volatilità non ancora risolte». A commentare la situazione è Dino Antonicelli, presente nel siderurgico da decenni con le aziende Centro Acciai Inox e Centro Acciai Speciali, appartenenti al gruppo "Acciai Vender", situate a Modugno in provincia di Bari. Secondo Antonicelli la crisi del siderurgico è stretta-

Dino Antonicelli, seduto, con i suoi collaboratori del Centro Acciai Inox e Centro Acciai Speciali di Modugno (BA)
www.centroacciainox.it



mente legata anche alle difficoltà che vivono molti altri settori: «gran parte dei nostri principali mercati di sbocco, come il settore enologico ed edile - continua - hanno subito un brusco e prolungato stop, tanto da costringerci in breve tempo a una riorganizzazione aziendale che ci permettesse di affrontare le nuove sfide in un nuovo contesto».

Quali strategie avete messo in atto per far fronte alla situazione critica?

«Abbiamo sicuramente messo a dura prova la nostra forza vendita, spronata alla ricerca di nuovi settori, ma anche a un presidio sempre più serrato del territorio; abbiamo inoltre cercato di ottimizzare al massimo la rotazione del materiale e i relativi costi stoccaggio; in fine abbiamo attuato una politica prudentiale nei confronti dei clienti che comunque non ha limitato, anzi ha addirittura favorito, la collaborazione e comprensione reciproca».





Il nostro core business è la commercializzazione di materie prime sotto forma di prodotti piani e lunghi, tubi, raccordi e valvole in acciaio inox e leghe speciali ferrose e non

mini di fatturato, dell'ultimo biennio e delineare le prospettive per l'anno appena cominciato?

«Nell'anno appena concluso abbiamo introdotto un sistema di meccanizzazione per lo stoccaggio e la logistica. Tale investimento evidenzia la fiducia che le nostre aziende nutrono nel futuro, quindi ci aspettiamo un aumento di

Quali sono oggi i vostri principali mercati di riferimento?

«Negli ultimi due anni il nostro principale mercato obiettivo è stata l'Italia centro-meridionale, in particolare per quanto riguarda il settore oleario, enologico, chimico e meccanico».

Quali tipologie di produzione rappresentano il vostro core business?

«Il nostro core business è la commercializzazione di materie prime sotto forma di prodotti piani e lunghi, tubi, raccordi e valvole in acciaio inox e leghe speciali ferrose e non. La gamma pressoché completa dei prodotti commercializzati, la qualità degli acciai selezionati, la disponibilità di qualsiasi dimensione consentono di soddisfare tutte le possibili esigenze della clientela. La consociata Centro Acciai Speciali assicura inoltre la fornitura di acciai al carbonio, da costruzione, automatici e legati».

Possiamo fare un bilancio, anche in ter-

fatturato che ripaghi i nostri sforzi, cosa che già si è evidenziata negli ultimi bilanci in cui, nonostante la crisi del 2008, si evince un deciso recupero che proseguirà anche nell'anno a venire. Naturalmente ci auguriamo inoltre un eguale riscontro di propositività anche dal contesto economico-finanziario nel quale ci muoviamo quotidianamente».

Su quali aspetti avete in programma di concentrare i vostri investimenti nel 2012?

«Nel 2012 porteremo a conclusione il grosso investimento intrapreso a fine 2010: la costruzione di un nuovo capannone adiacente a quelli attuali, che vede quindi affiancarsi ai già 8600 metri quadri coperti altri 6000, oltre a 14000 metri quadrati scoperti. Il nuovo capannone ci permetterà di ampliare gli spazi di stoccaggio e ovviamente di fornire un servizio più completo e celere al cliente».

