

siderweb
LA COMMUNITY DELL'ACCIAIO

SPECIALE MADE IN STEEL 2025

Obiettivi diversi, sfide comuni

Le attese e le prospettive della filiera dell'acciaio
raccolte all'undicesima edizione dell'evento internazionale

BPER:

Siamo la scintilla che dà
più valore al tuo business.

Noi di BPER Banca mettiamo a disposizione la nostra
esperienza per far crescere la tua azienda.
Affidati ai nostri esperti per sviluppare strategie
finanziarie e farti affiancare in ogni momento, dalle
operazioni più complesse all'operatività quotidiana.

bper.it     

BPER Banca. Dove tutto può iniziare.

Obiettivi diversi, sfide comuni

È una pubblicazione siderweb spa sb
Direttrice responsabile: Elisa Bonomelli
Service Provider: Amazon Web Service, Inc.

Realizzazione editoriale e progetto grafico:
siderweb spa sb
via don Milani, 5 - 25020 Flero (BS).

siderweb spa sb 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 30 maggio 2025.

Copyright siderweb 2025 - tutti i diritti sono riservati.

www.siderweb.com



MADE IN 
STEEL

CONFERENCE & EXHIBITION

by
siderweb

Esponi a **Made in Steel 2027!**



Compila ora la richiesta
di **prenotazione preliminare**
(non vincolante).

**COMPILA
IL FORM**



Segnalazione di interesse per esposizione | Indication of Interest for Exhibition

Indice

01_ L'editoriale pagina 09
di Paolo Morandi

02_ Made in Steel cresce, e vuole crescere ancora. Tutti i numeri dell'11^ edizione pagina 10
di Redazione siderweb

I CONVEGNI

03_ Made in Steel 2025 all'insegna di "The Beauty of Steel" pagina 12
di Redazione siderweb

04_ Acciai lunghi e piani protagonisti a Made in Steel pagina 15
di Stefano Gennari

05_ Industria & Acciaio 2050: sguardo al futuro a Made in Steel pagina 19
di Sarah Falsone

06_ Acciaio inox mercato fiacco, ma gli operatori vogliono essere ottimisti pagina 22

07_ Road to the future: la strada per l'acciaio è ancora verde? pagina 24
di Redazione siderweb

08_ Donne che fanno l'impresa: storie di leadership, visione e cambiamento pagina 28
di Sarah Falsone

09_ Steelosa, la panchina in acciaio che guarda al futuro sostenibile pagina 31
di Gianni Veronesi

10_ Banche e imprese, insieme verso la sostenibilità pagina 32
di Paola Gregorio

11_ Acciaio asiatico tra spinte interne e tensioni geopolitiche pagina 34
di Stefano Gennari

12_ Applicazione e utilizzo dell'acciaio: parlano le associazioni di categoria pagina 36
di Gianni Veronesi

13_ Rottame: il mercato alla prova del futuro pagina 37
di Sarah Falsone

14_ Prezzi siderweb sotto la lente a Made in Steel pagina 39
di Stefano Gennari

15_ Marcegaglia: con AdriatiCO₂ Ravenna hub strategico per la decarbonizzazione pagina 41
di Paola Gregorio

16_ Made in Steel Awards 2025: Trafilix Industries e Marcegaglia i vincitori pagina 43
di Gianni Veronesi



For the English version, go to page 140.



LE INTERVISTE

a cura di Redazione siderweb

Acciai di Qualità: mantenuto le nostre posizioni grazie a servizio e capillarità	pagina 45
ABS: ecco il nuovo Digital Green Plant	pagina 46
Acciaierie Venete: piccoli segnali positivi nel Q1	pagina 47
AFV Beltrame Group: i volumi tengono, «nessuna mossa avventata»	pagina 50
Agrati: marzo e aprile migliori rispetto al 2024	pagina 52
Aic: innovazione, capitale umano e visione globale per affrontare il 2025	pagina 53
Aperam ottiene la certificazione sulla parità di genere in Italia	pagina 55
ArcelorMittal: «Il futuro sostenibile dell'acciaio è già qui con XCarb»	pagina 56
ArcelorMittal CLN: la sfida della distribuzione	pagina 58
Arvedi Ast: «L'Europa protegga la siderurgia europea»	pagina 60
Asonext investe per ampliare la gamma di prodotti	pagina 62
Assofermet. Tra incertezze globali e innovazione: il futuro della distribuzione	pagina 64
Assofond: il settore alle prese con un cambiamento strutturale	pagina 66
Böllinghaus Steel: in momenti di incertezza, fondamentale essere vicini al mercato	pagina 67
Borusan Pipe: investimenti strategici per affrontare le sfide del mercato	pagina 68
BPER: la filiera è sana dal punto di vista finanziario	pagina 70
Coface: l'incertezza non sta producendo mancati pagamenti	pagina 71
Cogne Acciai Speciali: qualità per compensare mancanza volumi	pagina 72
Commerciale Siderurgica Bresciana: speranze di ripresa nella seconda parte dell'anno	pagina 73
Fratelli Cosulich Group: carburanti green e hub strategici in Asia	pagina 74
DB Cargo Transa – Full Load Solutions Italia: fase di ascolto	pagina 76
Duferco Travi e Profilati l'obiettivo sia migliorare la marginalità	pagina 77
Edison Next investimenti in efficientamento ai livelli pre-Covid	pagina 78
Feralpi completa un piano da 350 milioni e lancia FERGreen	pagina 79
Ferriere Bellicini: «L'Europa sia più coraggiosa e ci ascolti»	pagina 81
Fiera Milano: piazza attrattiva e dinamica	pagina 82
Gruppo Piantoni a Made in Steel per presentare “Premium GAP”	pagina 83
GF Elti: Arabia Saudita sempre più interessata a tecnologie innovative	pagina 85
GMK Center: i prodotti ucraini sono tornati sul mercato globale	pagina 86
Gruppo Gabrielli: sempre alto il livello di investimenti	pagina 87
Gruppo Giva: «Investire per coltivare nuove nicchie di mercato»	pagina 88



For the English version, go to page 140.



ifm electronic: nuova piattaforma di industrial IoT	pagina 90
Industrie Refrattari: ricerca, sviluppo, sostenibilità	pagina 91
Manni Group: pronti investimenti in Centro e Nord America	pagina 92
Marcegaglia: «Fiducia nella seconda metà del 2025»	pagina 94
Metallurgica Marcora: innovazione e sostenibilità per affrontare le sfide	pagina 96
Metinvest tra crisi e rilancio con un nuovo business model	pagina 98
Morandi Steel: nuova rete di vendita per crescere ancora	pagina 99
NLMK Europe: efficienza e contenimento costi per resistere agli shock	pagina 100
NLMK e Steelforce Packaging: primo acciaio per imballaggi metallici con forno elettrico ...	pagina 102
ORI Martin: competitività a rischio, l'Europa deve agire	pagina 103
Orlandi Acciai: visione resiliente orientata al futuro	pagina 105
Pipex: «Mercato debole, ma servono pazienza e cooperazione»	pagina 106
Pittini Group: resilienza, innovazione ed espansione internazionale	pagina 107
Polytec (BM Group) valuta nuova sede produttiva in Asia	pagina 109
POMINI Long Rolling Mills: raggiunti obiettivi di revenue e nuovi ordini	pagina 110
Profil Center: «Autorevolezza e competenza per crescere»	pagina 111
Regesta Group punta sull'intelligenza artificiale	pagina 112
Resonac: innovazione sostenibile "in the region, for the region"	pagina 113
RICREA: l'obiettivo è il consolidamento dei numeri del riciclo	pagina 115
Gruppo Riva: 2025 iniziato con segnali di fiducia	pagina 116
Rubiera Special Steel: qualità, efficienza e visione strategica	pagina 118
Saet Emmedi: green, digitalizzazione e IA le chiavi del futuro	pagina 120
Sidenor: innovazione digitale e sostenibilità per l'acciaio del futuro	pagina 122
Sideralba: stiamo vivendo una rivoluzione industriale	pagina 124
Siderurgica Fiorentina: nuova linea di taglio, nuovo logo	pagina 125
Slingofer verticalizza le attività	pagina 126
Statkraft: Ppa grande strumento di indipendenza energetica	pagina 127
Steele: segnali positivi dal mercato, pronti a ripartire	pagina 128
Steelmatal: rimaniamo ottimisti sulla ripresa dei volumi	pagina 129
Cbam: effetto "liberi tutti" dopo le proposte di modifica	pagina 130
Swiss Steel Group: sostenibilità, produttività e management	pagina 131
Trafilix: nuova filosofia di prodotto a Made in Steel	pagina 132
Trasteel: domanda in ripresa, ma prezzi fermi	pagina 134



**metallurgica
legnanese
s.p.a.**

**QUANDO L'ACCIAIO
È IL TUO TRAGUARDO**

SIAMO I PRIMI AD ALZARCI SUI PEDALI.

**DA OLTRE 50 ANNI L'ACCIAIO È
LA STRADA SU CUI CORRIAMO.**

01

Editoriale



Acciaio protagonista alla biennale internazionale

Tre giorni di confronto, di approfondimenti e di business. Un evento internazionale, organizzato e ideato da siderweb, la community dell'acciaio, che in questa undicesima edizione ha voluto celebrare la bellezza dell'acciaio.

Made in Steel è una Conference & Exhibition in costante crescita. Anche in questa edizione si confermano in miglioramento tutti gli indicatori, rafforzando l'evento quale hub fondamentale per le imprese del settore. Un momento di condivisione e confronto per tutta la filiera dell'acciaio, italiana, europea e oltre.

siderweb vuole connettere conoscenze, promuovere nuove idee e visioni, soprattutto rispetto al contesto complesso che stiamo attraversando. Stiamo puntando e investendo sui giovani talenti, in ricerca e sviluppo, formazione e nuove tecnologie, per continuare a essere uno strumento quotidiano utile, proiettato verso il futuro.

Non sappiamo come sarà il domani, ma siamo convinti che l'acciaio continuerà a essere un amico del progresso e delle persone e che possiamo iniziare a costruire orizzonti nuovi insieme, anche attraverso momenti come Made in Steel.

Arrivederci a Made in Steel 2027.

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Paolo Morandi'.

Paolo Morandi
CEO siderweb e Made in Steel

02

Made in Steel cresce, e vuole crescere ancora

Tutti i numeri dell'11^a edizione della Conference & Exhibition internazionale dedicata alla filiera dell'acciaio



387 +21,4%
aziende presenti



133 +66,2%
aziende estere presenti
quota del 34,5%



26 +25%
Paesi rappresentati

Albania	Emirati Arabi	Irlanda	Romania	Turchia
Algeria	Uniti	Italia	Slovacchia	Ucraina
Austria	Francia	Paesi Bassi	Slovenia	Ungheria
Belgio	Germania	Polonia	Spagna	
Cina	Gran Bretagna	Portogallo	Stati Uniti	
Egitto	India	Repubblica Ceca	Svizzera	



18.000 mq +18,2%
superficie espositiva
netta



oltre 50 relatori
dall'Italia e dall'Europa



oltre 50
buyer selezionati italiani
ed esteri



oltre 213mila
visualizzazioni
nei tre giorni dell'evento
dei canali social



19.252 +4,2%
presenze da 81 Paesi
32% dall'estero

Anche per questa edizione, Made in Steel ha sostenuto l'audit annuale RINA per il mantenimento della certificazione ISO 20121 ottenuta nel 2023, in riferimento alle attività di progettazione e gestione sostenibile della Conference & Exhibition.

* RISPETTO ALL'EDIZIONE 2023

La 12^a edizione di Made in Steel si terrà nel 2027.

Sideralba

the steel you need



Gruppo
Rapullino

www.grupporapullino.it - info@grupporapullino.it - tel. 081 8448111

03

Made in Steel 2025 all'insegna di "The Beauty of Steel"

L'inaugurazione dell'11^a edizione dell'evento internazionale

di Redazione siderweb

Disegnare nuove mappe, fare community e allargare il confronto a tutta la filiera siderurgica per affrontare le sfide, le incognite e le opportunità del futuro. Questa la visione d'insieme data dai relatori intervenuti sul palco della siderweb Conference Room durante il convegno inaugurale che ha dato il via all'undicesima edizione di Made in Steel, la Conference & Exhibition internazionale dedicata alla filiera dell'acciaio ideata e organizzata da siderweb – La community dell'acciaio, lo scorso 6 maggio nei padiglioni 22 e 24 di fieramilano Rho.

Un appuntamento che, come ha sottolineato il **Ceo di Made in Steel e di siderweb Paolo Morandi**, ha superato le aspettative, riuscendo a coinvolgere 387 aziende, il 21% in più rispetto all'edizione

del 2023, con il 35% di queste proveniente dall'estero. Made in Steel «è soprattutto un momento di incontro, di confronto per tutta la filiera dell'acciaio. E cade in un momento storico, in un contesto molto complesso. Grandi minacce e grande incertezza: sfide dalle quali possono nascere anche nuove opportunità» ha continuato Morandi. Un'undicesima edizione intitolata "The Beauty of Steel", allestita dal **direttore artistico Giorgio Guidi**, che ha come obiettivo celebrare «la bellezza dell'acciaio, che è creatività, è made in Italy, è vivere qui e oggi questo momento. Non sappiamo come sarà il futuro; siamo convinti però che l'acciaio continuerà a essere un amico del progresso e delle persone e che possiamo iniziare a costruirlo, a scriverlo, passo dopo passo, insieme» ha concluso il Ceo di siderweb.





Rispetto alle sfide nell'agenda della siderurgia, fra le principali ci sono quella energetica e della sostenibilità. In particolare, sulla questione dell'energia l'euro-parlamentare **Giorgio Gori** ha evidenziato come «il quadro non è favorevole e le aziende europee si muovono in mezzo a molte difficoltà. Costi energetici, la competizione sleale da parte di Paesi terzi, la transizione verso un'economia a basse emissioni e la possibilità di avere a disposizione la materia prima per produrre acciaio verde, ovvero il rottame, oltre ai dazi degli Stati Uniti, sono le principali incognite del contesto in cui si muovono le nostre aziende. La priorità deve essere quella di accelerare lo smarcamento dalla dipendenza europea da fonti fossili e quindi dalle forniture di altri Stati. Quindi l'Unione sta lavorando per abbassare i costi delle forniture energetiche» ha dichiarato Gori

Un punto centrale in considerazione del tema della decarbonizzazione, che l'euro-deputato **Massimiliano Salini** ha indicato come la strada da perseguire «su basi tecnologiche, non teoriche e staccate dalla realtà». Per Salini, l'esempio del rottame è eclatante: «Abbiamo fatto uno studio nella precedente legislatura per inserirlo nell'elenco delle materie prime critiche, ma non ci siamo riusciti per la miopia di una certa parte delle istituzioni europee. Ora dobbiamo attuare soluzioni concrete, intervenendo con emendamenti per fare in modo che il rottame rientri nell'elenco dei materiali necessari per la nostra economia

e che l'energia sia la spinta della transizione green, mettendo al centro il futuro e la competitività della manifattura dei Paesi dell'Unione» ha aggiunto Salini.

Entrambi gli europarlamentari, in collegamento da Strasburgo, si sono detti favorevoli a una revisione del Cbam per evitare forme di aggiramento, oneri per gli esportatori e l'estensione a valle della filiera siderurgica delle misure per estendere le garanzie e la protezione ai settori manifatturieri. Inoltre, è vista anche come necessaria una semplificazione delle regole di rendicontazione.



Per i rappresentanti delle associazioni siderurgiche, Assofermet e Federacciai, lo Steel Action Plan europeo è stata la questione al centro degli interventi.

Il presidente di Federacciai, **Antonio Gozzi**, ha infatti descritto il piano come carente, in quanto «non contiene nessuna risposta concreta per risolvere i grandi problemi del settore. In particolare, mancano indicazioni su come affrontare gli alti costi energetici pagati dalle nostre aziende». Una questione che richiede «coraggio» e di «affrontare di petto il tema degli Ets, in modo da riuscire ad abbassare significativamente i prezzi energetici» ha detto Gozzi. Il leader di Federacciai ha chiesto

all'Ue di «uscire dall'estremismo ideologico, attuando anche il concetto di neutralità tecnologica. La politica continentale deve avere anche il coraggio di ammettere che,

per come sta procedendo, questo modo di decarbonizzare ha fallito e serve imboccare una strada nuova» ha concluso.

Gozi (Federacciai):

«Servono scelte coraggiose da parte dell'Europa»



Critica verso il piano europeo per l'acciaio anche la **presidente di Assofermet, Cinzia Vezzosi**, la quale si è detta «delusa» dalla strategia, perché «era un'occasione per cambiare e, invece, ha deluso tutti». Secondo Vezzosi, infatti, «ha deluso i produttori, in particolare sull'energia, e ha deluso noi rispetto all'ipotesi di barriere all'export di rottame, che rischiano di mettere a rischio l'intera industria del riciclo». Inoltre, a mancare in modo decisivo sarebbero anche le misure «a sostegno della domanda europea di acciaio e, so-

prattutto, per quella proveniente dai settori a valle». La presidente di Assofermet ha quindi sottolineato come «l'approccio dell'Ue è incompiuto, perché l'acciaio non è solo produzione ma anche commercio, distribuzione, trasformazione e manifattura. Chiediamo all'Ue di rivedere il piano affinché attiri nuove spinte per il mercato europeo, considerando anche il rottame in una prospettiva diversa e come una risorsa strategica, non critica», ha concluso Vezzosi.

Vezzosi (Assofermet):

«È il momento di rivedere lo Steel Action Plan»



04

Acciai lunghi e piani protagonisti a Made in Steel

A MERCATO & DINTORNI la parola a Pasini, Banzato, Pegorari, Imperato e Gabrielli

di **Stefano Gennari**
Market Analyst and Editor
siderweb

Solitamente proposto online sotto forma di webinar, MERCATO & DINTORNI, il format di approfondimento firmato siderweb, ha vissuto un'eccezionale edizione in presenza in occasione di Made in Steel 2025. Un appuntamento che ha riunito alcuni tra i più autorevoli protagonisti della siderurgia italiana per fare il punto su mercati, prospettive e criticità del settore.

Due i panel principali: il primo dedicato agli acciai lunghi, con **Giuseppe Pasini** (presidente di Feralpi Group)

e **Alessandro Banzato** (presidente di Acciaierie Venete), il secondo sugli acciai piani e prodotti derivati con **Pierluigi Pegorari** (Ceo Arvedi Tubi Acciaio), **Gianfranco Imperato** (Ceo di Trasteel International) e **Andrea Gabrielli** (presidente del Gruppo Gabrielli), tutti intervistati da **Stefano Ferrari** (responsabile Ufficio Studi siderweb). Ne è emersa una fotografia complessa, tra segnali contrastanti, rallentamenti strutturali e spiragli di ripresa.



Acciai lunghi: stabilità fragile, rischi globali e nodo Pnrr

Il comparto degli acciai lunghi si trova in una fase di assestamento, condizionato da incertezze macroeconomiche, tassi d'interesse elevati e dalla difficile interpretazione

delle dinamiche di domanda.

«Parlare di mercato oggi è difficile – ha esordito Pasini – perché ci troviamo in un momento di grande confusione. Tuttavia, i consumi legati all'edilizia, grazie anche al Pnrr, stanno tenendo». Il presidente

di Feralpi ha evidenziato come il piano nazionale sia cruciale per il comparto e ha auspicato una sua estensione almeno fino al 2028, superando l'attuale scadenza del 2026. L'industria sconta l'effetto del Superbonus – «una sorta di “abbuffata” che ha esaurito parte della domanda residenziale» – e tassi d'interesse ancora troppo alti per sostenere le ristrutturazioni. Le prospettive europee restano incerte, ma Pasini segnala una possibile svolta in Germania, dove il nuovo governo dovrebbe sbloccare investimenti in infrastrutture, difesa e digitalizzazione per oltre mille miliardi. «Il vero rischio? La Cina, che potrebbe invadere i nostri mercati approfittando delle difficoltà sistemiche europee».



Anche Banzato ha confermato che i primi mesi del 2025 hanno visto un recupero degli ordini, non accompagnato però da un adeguato incremento dei prezzi. «I clienti faticano a programmare – ha spiegato – l'incertezza blocca la traslazione dei costi e il mercato resta instabile».

Un fronte comune è stato poi quello della critica allo Steel Action Plan dell'Ue. Per Pasini si tratta di «misure timide, che non affrontano in modo deciso il tema dell'energia e del rottame ferroso, nostra vera miniera». Il presidente di Feralpi ha lanciato un appello affinché il rottame resti

in Europa, in nome della sostenibilità ambientale e della sicurezza industriale. Dello stesso avviso Banzato: «Il prezzo dell'energia deve essere adeguato a competere a livello globale, e nel piano europeo non ci sono soluzioni concrete», ha detto.

Acciai piani: volumi e margini in contrazione

Il secondo panel ha restituito un quadro ancora più critico per gli acciai piani. Gabrielli ha parlato apertamente di un 2024 «difficilissimo», con un -8% nei volumi dei centri servizio. Il 2025 è partito in sordina, con un primo quadrimestre ancora in calo rispetto all'anno precedente.

La pressione sui margini è stata acuita dalle tensioni sull'approvvigionamento: tra misure di Salvaguardia rafforzate e dazi antidumping provvisori su coils a caldo da Egitto, Vietnam e Giappone, i produttori hanno tentato aumenti tra i 70 e i 100 euro/ton che non sono stati assorbiti dal mercato. «La marginalità è in contrazione perché si fatica a trasferire a valle i rincari», ha aggiunto Gabrielli.

Pegorari ha ampliato il quadro, descrivendo un mercato dei tubi «profondamente frammentato» e condizionato da un'impenata delle importazioni: «+18% per small hollow section e +50% per large welded rispetto al 2023». La Turchia domina le classifiche e la Salvaguardia, in scadenza nel 2026, non basta più: «È fondamentale agire ora, prima che la distorsione sia irreparabile».

Dal canto suo Imperato ha definito il 2024 «un anno orribile» per le lamiere, con consumi europei in calo e spread critici tra bramme e laminati. «La nostra industria sopravvive grazie all'esperienza e alla resilienza. Sono moderatamente ottimista per la seconda parte dell'anno: la Germania sembra ripartire e lo spread si è leggermente riallineato».

Decarbonizzazione, competitività e regionalizzazione

Il dibattito ha toccato anche i grandi temi strategici: la transizione green, il ruolo della manifattura europea e la regionalizzazione dei mercati.

Pasini ha ribadito la necessità di mantenere il rottame all'interno dell'Europa, per coerenza ambientale e sicurezza industriale. «Non ha senso esportare milioni di tonnellate di rottame con navi che inquinano e poi parlare di decarbonizzazione». E ha anche criticato la burocrazia europea: «Il Green Deal è un percorso segnato, ma serve più pragmatismo e meno ideologia».

Banzato ha condiviso l'analisi: «La direzione non cambierà, ma almeno si rivedranno i tempi. Il vero nodo è che gli investimenti green devono essere riconosciuti dal mercato. Altrimenti si rischia il collasso finanziario delle imprese».

Per Gabrielli, la decarbonizzazione è necessaria, ma il ritmo deve essere compatibile con la realtà industriale: «Troppa burocrazia e pochi strumenti reali. Il rischio è un'asfissia normativa».



Pegorari ha poi sottolineato l'importanza della marginalità nel 2025: «Il settore è volume-driven, ma la vera sfida sarà mantenere profitti in un contesto ipercompetitivo. Le soluzioni green, come i nostri brand

TZero e DOMZero, devono essere sostenute da normative chiare e obblighi precisi, altrimenti il rischio è il greenwashing».

Pegorari ha insistito sulla necessità di normative chiare, proprio per evitare questo rischio di greenwashing. «I nostri marchi TZero e DOMZero sono pronti. Ma senza prescrizioni nei capitoli e obblighi chiari, sarà difficile ottenere volumi e sostenibilità reale».

Più diretto Imperato: «Quote di CO₂ e Cbam sono tasse occulte che penalizzano anche i produttori interni e impediscono il naturale commercio internazionale. I dazi? Come trader, più ce ne sono, meglio è. Ma per l'industria sono un freno».

Tra crisi e opportunità, la siderurgia italiana tiene

Nonostante un quadro complicato, il sentimento resta improntato alla determinazione.

Banzato ha sottolineato la capacità del settore di competere anche con vincoli più rigidi rispetto ad altri Paesi. Pasini ha aggiunto: «La siderurgia italiana è la più sostenibile d'Europa. Abbiamo imprenditori capaci, una forza lavoro preparata e una struttura industriale che tiene. Ma dobbiamo difenderci meglio».

Gabrielli ha tracciato il possibile futuro: «L'import continuerà, ma sarà più selettivo. Il vero gioco si giocherà su capacità produttiva, consumo interno e rispetto dei ruoli».

Pegorari ha chiuso con una citazione: «C'è una grande confusione sotto il cielo, la situazione è eccellente». Le opportunità, insomma, «ci sono e ci saranno. Toccherà a noi saperle cogliere».

LA QUALITÀ AL VOSTRO SERVIZIO



TUBI

tondi dal 6X1 A 508x10 e superiori - quadri dal 10x10x1 a 500X500X20 - 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



05

Industria & Acciaio 2050: sguardo al futuro a Made in Steel

Una riflessione strategica sulla trasformazione del settore tra innovazione, transizione green e equilibri geopolitici

di **Sarah Falsone**
Editor siderweb

Si è svolto a Made in Steel 2025 il secondo incontro di “Industria e Acciaio 2050”, il progetto promosso da siderweb di visione strategica che guarda al futuro dell’industria siderurgica. L’iniziativa prevede un ciclo di incontri, sia pubblici che riservati, a cui prenderanno parte membri selezionati dello Steering Committee, composto da imprenditori e operatori della filiera siderurgica, e del Comitato Scientifico, incaricato di offrire una validazione indipendente e rigorosa delle riflessioni emerse. L’esito del percorso sarà una pubblicazione finalizzata a offrire una visione prospettica del mercato dell’acciaio, alla luce delle sfide e delle trasformazioni in atto.

Nel proprio intervento, **Mario Mazzoleni**, docente e advisor strategico, ha ricordato quanto sia difficile per le imprese e la società pensare davvero al lungo termine. «Quando ero giovane – ha raccontato – ho lavorato su piani trentennali e cinquantennali con un imprenditore giapponese: ci vuole coraggio per evolversi, ma serve una visione ampia». Secondo Mazzoleni, le sfide che ci attendono non si superano con previsioni azzardate, ma costruendo un percorso consapevole in quanto il futuro dell’acciaio passerà per una trasformazione profonda, trainata da tre forze: ambiente, automazione e intelligenza artificiale.

Il Green Deal, dopo iniziali entusiasmi ideologici, oggi affronta una fase più pragmatica. L’obiettivo non è solo essere “green”, ma creare una vera cultura dell’innovazione, capace di generare valore, adattabilità e nuova identità industriale. La supply chain sta cambiando, ha spiegato Mazzoleni, influenzata da nuovi dazi, digitalizzazione e instabilità geopolitica. Le regole si riscrivono, le filiere si accorciano, e le competenze diventano rare e preziose. L’intelligenza artificiale non va temuta, ma integrata: non sostituisce l’uomo, piuttosto lo potenzia, diventando così “ibrida”, una combinazione tra calcolo e intuito umano. E il settore siderurgico, storicamente orientato alla produzione di massa, oggi scopre che le nicchie e la specializzazione sono una chiave di competitività.





Durante la tavola rotonda moderata da **Francesca Morandi** (responsabile relazioni esterne siderweb), **Roberto de Miranda** (membro del comitato esecutivo di ORI Martin) ha evidenziato quanto oggi le vere sfide siano esterne al settore: dalla crisi demografica alle regole europee, fino alla concorrenza globale. Ha parlato di nicchie di mercato sempre più aggredite da produttori extraeuropei, e della necessità di innovare a ogni livello, adottando l'intelligenza artificiale per rispondere a un mercato sempre più esigente. **Camilla Benedetti** (presidente di ABS) ha raccontato come il loro gruppo, unico nel coniugare plant making e steel making, stia già sviluppando modelli produttivi avanzati e sostenibili, come l'Hybrid Digital Green Plant. Un impianto che unisce rinnovabili, digitalizzazione e recupero energetico, gestito da un'unica sala di controllo dove competenze diverse lavorano in sinergia. L'acciaio, ha detto, «sarà una risorsa chiave per il futuro: silenziosa, sostenibile e flessibile». **Francesco Manni** (presidente di Manni Group) ha sottolineato che il futuro sarà fatto di integrazione: innovare non significa solo migliorare prodotto e processo, ma ripensare l'intero modello d'impresa. Il suo gruppo ha già sviluppato modelli inediti di collaborazione, a testimonianza di quanto sia necessario superare i conflitti interni alla filiera per migliorare margini e competitività. Secondo **Luigi Cuzzolin** (Ceo di

Pipex), infine, l'Europa non ha una visione industriale chiara, e la pressione energetica rende gli investimenti quasi impossibili. Serve una svolta: «L'Africa ci guarda con interesse – ha detto – e noi potremmo giocare un ruolo strategico se sapremo creare alleanze intelligenti, facendo attenzione a non aumentare troppo le capacità produttive».



Si è poi tenuto un dialogo tra **Franco Bernabè** (presidente dell'Università di Trento ed ex presidente di AdI) e **Antonio Marcegaglia** (presidente e Ceo di Marcegaglia). Bernabè ha aperto il confronto sottolineando quanto sia difficile fare previsioni in un mondo instabile. Le scelte imprevedibili di leader globali come Trump mettono in discussione il ruolo che gli Stati Uniti hanno avuto dal Dopoguerra e le politiche protezionistiche hanno effetti incerti e spesso dannosi per l'economia globale.



Tuttavia, questa instabilità può rappresentare un'opportunità per l'Europa, che ha risorse e competenze da valorizzare, come un patrimonio industriale da rilanciare con una nuova consapevolezza strategica. Antonio Marcegaglia, pur condividendo l'urgenza del cambiamento, è più cauto. L'Europa, a suo avviso, fatica a ritrovarsi come sistema coeso. Le sfide che il settore siderurgico deve affrontare sono profonde e strutturali, legate non solo a scelte politiche ma anche alla carenza di materie prime e a un approccio troppo ideologico alla decarbonizzazione. Il rischio concreto è un ridimensionamento della capacità produttiva europea. Marcegaglia chiede maggiore chiarezza normativa (ad esempio sul Cbam), strumenti di governance più leggeri e politiche industriali condivise. Isolarsi, ha detto, sarebbe un errore: servono alleanze di filiera anche fuori dall'Europa. Secondo Bernabè, l'Europa ha compreso la necessità di cambiare rotta. Il primo approccio alla transizione ecologica è stato troppo ideologico e ha sottovalutato la complessità del cambiamento. Oggi, il dialogo con gli imprenditori è più aperto rispetto al 2019, e si intravede un'inversione di marcia. Tuttavia, resterebbe un ostacolo enorme: la burocrazia. Le leggi e le norme si moltiplicano e soffocano l'attività d'impresa. Marcegaglia ha poi parlato della necessità di innovare con coraggio. Per un'impresa familiare, l'innovazione è un atto creativo,

quasi emotivo: significa avere visione, ma anche capacità di cambiare rapidamente, rimettersi in discussione, ripensare governance e filiere. La leva centrale resta il capitale umano: formazione, educazione, visione. Il gruppo Marcegaglia sta portando avanti un processo di rinnovamento con acquisizioni, internazionalizzazione, spinta sulla ricerca e una nuova Academy aziendale. Bernabè ha poi ricordato come, negli anni 70, lo Stato abbia iniziato a ritirarsi dall'economia. «Oggi, però, il contesto è cambiato: l'instabilità globale impone un ritorno del ruolo pubblico nell'industria. Esempi recenti come la nazionalizzazione di British Steel o il blocco dell'acquisizione di US Steel lo dimostrano». Anche l'Italia, secondo lui, deve dotarsi di strumenti più aggressivi per proteggere e rilanciare la propria filiera siderurgica. Marcegaglia ha infine ribadito la propria visione di imprenditoria: creare valore e dividerlo. «Il profitto è sacro – ha detto – ma deve essere distribuito, generando benefici per chi lavora e per il territorio. "Casa Marcegaglia" è un simbolo di questo approccio: un luogo per cristallizzare storia, valori e impegno sociale». In chiusura, Bernabè ha sottolineato la specificità dell'imprenditore italiano, storicamente attento alla persona e al legame con l'impresa. Un valore culturale da preservare, perché crea radicamento, competenze e continuità.

06

Inox: mercato fiacco, ma gli operatori vogliono essere ottimisti

Le sfide epocali che il settore sta affrontando, dalla produzione alla distribuzione

di Redazione siderweb

Secondo Markus Moll, Managing Director di SMR, il mercato dell'inox nazionale andrà incontro a un altro bilancio con il segno meno quest'anno. È uno dei punti chiave emersi dal convegno dal titolo "Acciaio inossidabile: mercato e prospettive", che si è tenuto a Made in Steel 2025.

La produzione, con la messa in discussione del tradizionale assetto che ha dominato il mercato negli ultimi decenni; la distribuzione, con l'aumento della concorrenza anche da parte di operatori provenienti da altri comparti, e la trasformazione, con le rivoluzioni che stanno subendo i settori europei degli

elettrodomestici e dell'automotive. L'inox è un settore alle prese con sfide epocali, che promettono di cambiare il suo volto nei prossimi anni.



[Acciaio inox: mercato fiacco, ma gli operatori vogliono essere ottimisti](#)





Il convegno “Acciaio inossidabile: mercato e prospettive”

07

Road to the future: la strada per l'acciaio è ancora verde?

Nel giorno di chiusura di Made in Steel si è parlato di decarbonizzazione, futuro e mercato dei prodotti green

di Redazione siderweb

La filiera dell'acciaio è d'accordo: affrontare la sfida del cambiamento climatico non è un'opzione. Ma l'attuale **incertezza economica e geopolitica sta rallentando gli investimenti delle aziende in decarbonizzazione** che erano stati pianificati negli anni scorsi e potrebbe anche rimandare gli obiettivi fissati dal legislatore, visto il sopraggiungere di nuove emergenze da affrontare. Questi i temi emersi durante il dibattito del convegno **"Road to the future: decarbonizzare il settore siderurgico europeo rimanendo competitivi"**, che si è tenuto nel giorno di chiusura dell'undicesima edizione di Made in Steel.

In Unione europea la tecnologia di produzione siderurgica basata su altoforno è ancora prevalente (56,3%). I vincoli stringenti della Commissione europea sulla riduzione di emissione di CO₂ entro il 2030 e l'aumento del prezzo di scambio delle quote di emissione ETS hanno indotto i principali gruppi siderurgici ad affrettare il passo della decarbonizzazione, varando piani di sostituzione degli impianti con ciclo integrato con impianti basati su forno elettrico che utilizzano come materia prima, oltre al rottame, anche minerale di ferro preridotto (Dri/Hbi).

Secondo un'analisi dell'Ufficio Studi siderweb, i nuovi forni elettrici che si prevede entreranno in funzione in Unione europea entro il 2030 sono 28 (con una capacità produttiva complessiva pari a circa 43 milioni di tonnellate di acciaio l'anno), di cui 17 con annesso impianto di preriduzione (trasformazione del minerale di ferro in Dri/Hbi). Dei 28 impianti previsti, 24 sostituiscono una produzione di acciaio con altoforno (pari a circa 34 milioni di tonnellate annue); gli altri 4, con annesso impianto di preriduzione, sono invece nuovi. Nell'Ue verranno inoltre installati altri 5 impianti di preriduzione, in aggiunta a quelli abbinati agli Eaf, per la produzione di Dri/Hbi destinato ad alimentare sia Eaf che Bf-Bof già esistenti che non saranno sostituiti.



Per diminuire le emissioni di CO₂ come chiede il legislatore, «possiamo seguire quattro vie, e ciascuna ha i propri punti di forza e di debolezza: il Ccus (carbon capture, utilisation, and storage); l'idrogeno; l'elettrificazione completa del processo produttivo e lo sfruttamento delle biomasse». Lo ha spiegato aprendo il convegno **Carlo Mapelli, professore ordinario del Politecnico di Milano**.

In Italia, circa l'80% della produzione di acciaio avviene già con forno elettrico. L'emissione di CO₂ con questo processo è pari a circa 100-200 kg per tonnellata di acciaio prodotto, rispetto a 1.800-2.000 kg di CO₂ per tonnellata di acciaio generata con il processo a ciclo integrato con altoforno.

I produttori nazionali di acciaio «hanno già investito massicce risorse per arrivare a questi risultati. Il nostro acciaio Chalibria è stato il primo "voluntary labelled" come "green" in Italia e uno dei primi in Europa – ha detto **Carlo Beltrame, Business Development Manager e Ceo del Gruppo AFV Beltrame per Francia e Romania** -. Eppure, in Europa, per i gruppi che intendono passare dal ciclo integrato al forno elettrico stanno venendo allocate risorse pubbliche per miliardi di euro. Per noi produttori con Eaf nulla». Feralpi Group «ha deciso di non fermare» i propri piani di decarbonizzazione, ha spiegato **Maurizio Fusato, responsabile Transizione ecologica ed energetica del Gruppo Feralpi**. «Investiremo ingenti risorse per aumentare l'elettrificazione» dei processi produttivi, arrivando ad avere i primi due rolling mill in Europa senza forni di riscaldamento, quindi senza consumo gas. «Tra il 2022 e il 2024 abbiamo ridotto del 35% le nostre emissioni Scope 1 e Scope 2 con l'elettrificazione e la produzione e l'acquisto di energia rinnovabile. Il vero problema sul lungo periodo sarà decarbonizzare anche lo Scope 1 che

non è possibile elettrificare. Lavoreremo anche sullo Scope 3, coinvolgendo la value chain».



«Dobbiamo potenziare gli sforzi che tutti stiamo facendo, ma se essi non saranno economicamente sostenibili, non ci sarà alcun cambiamento» ha detto **Stéphane Tondo, Head of Sustainable Development Europe di ArcelorMittal**. «A novembre abbiamo messo in pausa i nostri progetti di decarbonizzazione. Siamo pronti dal punto di vista tecnologico, con diverse soluzioni. Ma al momento il mercato non è pronto. Rimaniamo convinti che l'Europa sia ancora il contesto adatto per produrre acciaio, ma dobbiamo mantenerne la competitività. Serve un level playing field».

Chi sta investendo massicce risorse in acciaio verde, ma non in Europa, è **Jindal Shaded Iron & Steel**. Il **Ceo Harssha Shetty** ha ricordato che «in Oman produciamo già oggi 3,2 milioni di tonnellate di acciaio verde e stiamo costruendo nuovi impianti con una capacità di 5 milioni di tonnellate», alimentati «per il 70% con energia solare e per la restante parte con idrogeno verde. Per ora i costi di questa materia prima sono alti, ma scenderanno progressivamente. Per essere economicamente sostenibile, si dovrà arrivare a circa 1,5 dollari/kg».

Shetty (Jindal Shadeed Iron & Steel): aperti a opportunità interessanti in Europa



Anche la distribuzione e la trasformazione «hanno un ruolo chiave per raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione. La distribuzione ora include trasparenza, rendicontazione delle emissioni, sostenibilità, oltre ai meri costi e alla logistica - ha spiegato il **presidente di Eurometal, Alexander Julius** -. La supply chain sta evolvendo in un

sistema climate-centric». «Oggi nessuno vuole pagare un extra costo sull'acciaio - ha detto -, ma il mondo sta già cambiando. Dal punto di vista della comunicazione, è un discorso che già ora va affrontato lungo tutta la supply chain. È inevitabile che il prezzo per il consumatore finale salirà».

Julius (Eurometal): il premium price per l'acciaio verde deriverà dal Cbam



«Siamo coinvolti nei maggiori progetti di decarbonizzazione in Europa. La prima fase è in linea con i progetti; probabilmente le seconde e terze fasi, visto il contesto incerto, saranno rimandate». Lo ha detto **Carlo Piemonte, Technical Sales**

Director Casting & ESP di Primetals Technologies. I progetti di conversione da ciclo integrato a forno elettrico «hanno costi enormi. Proseguiranno solo se ci sarà un forte sostegno pubblico. Per questo il Paese più avanzato in questo campo è la



Germania, che ha stanziato diversi miliardi di euro. Il problema è che, ora, le priorità della politica sono cambiate».

«Nonostante i cambiamenti politici e il periodo particolarmente complesso, la transizione energetica resta nei piani» ha detto **Lorenzo Mottura, Executive Vice President della Divisione Strategy, Corporate Development & Innovation**

di Edison. «La “most promising technology” al momento è una combinazione tra efficienza, elettrificazione e rinnovabili». Facendo qualche esempio, Mottura ha parlato di «Ppa (power purchase agreement, ndr), che sono la soluzione migliore per evitare alle aziende un forte investimento iniziale.



08

Donne che fanno l'impresa: storie di leadership, visione e cambiamento

Un convegno per raccontare sfide, conquiste e nuovi modelli di impresa al femminile

di **Sarah Falsone**
Editor siderweb

Durante il convegno **“Donne che fanno l'impresa”**, organizzato attorno all'idea di rafforzare la presenza femminile nel mondo industriale, imprenditrici e professioniste si sono confrontate su sfide, successi e trasformazioni. Francesca Morandi (siderweb) ha introdotto il progetto **“Acciaio al Femminile”**, nato per costruire reti di relazioni e promuovere un nuovo modello d'impresa più equo, dove uomini e donne siano protagonisti insieme del cambiamento.

L'incontro si è aperto con l'intervista a **Emma Marcegaglia** (presidente e ad di Marcegaglia Holding), a cura di **Paolo Bricco** (Il Sole 24 Ore). Marcegaglia ha offerto uno sguardo lucido sul panorama globale, parlando dei grandi cambiamenti degli ultimi anni: dal sogno della “globalizzazione felice” all'attuale clima di incertezza, tra pandemia, guerre e tensioni politiche e commerciali. La chiusura dei mercati, l'arretramento su temi come sostenibilità e uguaglianza, e il ritorno di politiche protezionistiche (come i dazi introdotti da Trump) rappresentano sfide concrete, ma - secondo lei - anche un'opportunità per l'Europa di diventare più autonoma e forte.

Nel suo racconto personale, Marcegaglia ha ricordato il padre Steno, figura chiave del boom economico italiano, uomo

visionario e vicino alle persone. Lo ha descritto come un imprenditore dal forte senso etico e lungimirante, che ha saputo costruire un'azienda come un'entità al servizio della comunità e non solamente come un bene privato. Ha riconosciuto le difficoltà nel riuscire a trovare il proprio spazio dopo una figura così carismatica, ma anche quanto sia stato importante per lei fare esperienza fuori dall'azienda di famiglia, per poi tornarvi con consapevolezza e autonomia.



Marcegaglia ha sottolineato il ruolo cruciale delle donne nel mondo del lavoro, pur riconoscendo quanta strada ci sia ancora da fare, soprattutto in settori come la siderurgia. Ha ricordato i suoi inizi in Confindustria, quando a 29 anni era l'unica donna in mezzo a giganti dell'industria, come Agnelli e Romiti. In un ambiente così maschile, si è imposta con

la preparazione e la serietà, conquistando il rispetto di colleghi e mentori.

Ha poi rivolto un invito alle giovani: **avere un sogno, credere in sé stesse e non farsi limitare da stereotipi, né da chi le**

scoraggia a studiare o lavorare. Inoltre, ha insistito sull'importanza del riuscire a costruire reti tra donne, dell'aiutarsi a vicenda, e del gestire il potere con consapevolezza, senza imitare modelli maschili ma trovando uno stile proprio.



È seguita poi la tavola rotonda moderata da **Rita Querzè** (Corriere della Sera), nella quale si sono alternate le voci di **Cristina Scocchia** (Ceo di Illy Caffè), **Cristiana Scelza** (Executive Vice President Electrification Prysmian Group e presidente Valore D), **Isabella Manfredi** (Chief Sustainability & Communications Officer di Feralpi Group) e **Francesca Morandi**. Tutte donne che vivono quotidianamente l'impresa dall'interno.

Si è parlato di **lavoro e parità**: oggi le donne ai vertici sono ancora poche, soprattutto in Italia, ma stanno emergendo nuove

figure, soprattutto tra le giovani imprenditrici tech. Rimane però forte il peso del lavoro di cura, che ricade ancora in modo sproporzionato sulle donne. Le aziende iniziano a investire in welfare, ma serve un intervento più ampio, anche da parte del pubblico.

Sulla **leadership**, le ospiti hanno espresso punti di vista diversi: alcune criticano l'idea stessa di "leadership femminile", preferendo parlare di leadership etica, assertiva e situazionale, mentre altre rivendicano il valore di qualità come empatia e autenticità. Tutte concordano però su un punto:





non si nasce leader, si diventa, e servono condizioni favorevoli per far crescere questa attitudine.

Un altro tema chiave è stato quello della **conciliazione tra vita e lavoro**. Alcune aziende hanno introdotto strumenti come smart working o orari flessibili, ma il cambiamento deve essere culturale, come ha sottolineato Scocchia: non basta offrire flessibilità, serve una maggiore equità nella gestione della genitorialità.

Infine, si è parlato di diversità e inclusione, alla luce del ritorno di tendenze più conservatrici e polarizzanti negli Stati Uniti. Le relatrici si sono dette fiduciose: l'Europa, anche se lentamente, sta facendo passi solidi e profondi in questa direzione. La vera sfida oggi è costruire imprese che abbiano una missione sociale intenzionale, dove l'inclusione non sia solo un obbligo, ma parte integrante della strategia aziendale.



siderweb Donne che fanno l'impresa: un libro e un convegno a Made in Steel

09

Steelosa, la panchina in acciaio che guarda al futuro sostenibile

A Made in Steel il progetto innovativo di Ricrea, con il simbolo dell'infinito

di **Gianni Veronesi**
collaboratore siderweb

A Made in Steel è stata presentata **Steelosa**, panchina innovativa realizzata al 100% in acciaio riciclato recuperato dagli imballaggi. Un progetto promosso dal **consorzio Ricrea**.

La panchina, simbolo di sostenibilità, sarà collocata al **parco del Castello di Brescia**. Alla presentazione, oltre al presidente di Ricrea **Domenico Rinaldini**, sono intervenuti la sindaca di Brescia **Laura Castelletti** e l'assessore alle attività produttive del comune di Brescia **Andrea Poli**.



10

Banche e imprese, insieme verso la sostenibilità

BPER: «Sostenibilità fattore di successo per la siderurgia»

di **Paola Gregorio**
collaboratrice siderweb



Supportare le esigenze di cambiamento delle imprese e aiutarle ad affrontare la transizione ambientale e sociale con azioni strategiche sostenibili. Questo l'obiettivo di BPER che – anche attraverso l'adesione a **Net-Zero Banking Alliance**, che riunisce a livello mondiale le banche impegnate nel raggiungimento degli obiettivi fissati dagli accordi sul clima – intende accompagnare le imprese della filiera del ferro e dell'acciaio in questo processo e verso nuovi obiettivi di decarbonizzazione. Se ne è parlato a Made in Steel nell'incontro **“BPER e le imprese della siderurgia insieme verso un futuro sostenibile”**.

I temi legati alle esportazioni in uno scenario internazionale sempre in

evoluzione, rendono imprescindibile il dialogo continuo tra banca e imprese, per individuare le potenzialità migliori nella geografia internazionale dei mercati e le strategie di investimento più opportune. «La sostenibilità è un fattore di successo per l'industria italiana, in particolare per la siderurgia - sottolinea **Adelaide Mondo, responsabile Ufficio Corporate Lending di BPER** -. Siamo al fianco delle imprese in questo percorso sostenibile su tutte e tre le lettere di Esg, non solo attraverso il supporto tradizionale a un investimento ma anche comprendendo le esigenze delle aziende. Un'impresa che intraprende questo percorso guadagnerà in marginalità e immagine sul mercato».



Carolina Lonetti, responsabile Export e Finanza agevolata, «si occupa di finanza agevolata per tutte le imprese, sostiene il credito per le esportazioni e entra nel capitale di aziende che si vogliono internazionalizzare», le Pmi chiedono «finanziamenti per investimenti sostenibili e per rafforzare le competenze in azienda».

Il Gruppo Feralpi ha un business plan che incorpora anche gli obiettivi Esg. «Abbiamo declinato i piani di azione e gli investimenti per arrivare a questi traguardi - spiega **Vincenzo Maragliano, Chief Financial Officer e Executives Team Coordinator di Feralpi** -. La sfida che stiamo cercando di vincere è fare in modo che l'azienda sia sempre più sostenibile e decarbonizzata, senza perdere competitività. Parte della remunerazione del management è legata al raggiungimento degli obiettivi di sostenibilità. Che nella nostra azienda è un tema molto vissuto e concreto». Feralpi ha misurato la quantità di CO₂ nei suoi prodotti principali e su questa base stilato dei target. «Su questo fronte abbiamo investito sia in Italia che in Germania», aggiunge Maragliano.



Per questo abbiamo riprofilato la finanza agevolata, che per il 60% è ora dedicata alla transizione ecologica e digitale e aumentato le nostre sedi all'estero». Come sta cambiando la geografia degli investimenti? «Il prezzo del petrolio si è stabilizzato attorno ai 60 dollari e il dollaro si è deprezzato. Resta però un clima di instabilità e incertezza che aumenta i dubbi sulle modalità di gestione della propria attività - risponde **Stefano Bellucci, responsabile del servizio Global Transaction Banking di BPER** -. Crediamo che in questo momento dire che un Paese sia più o meno rischioso di un altro è difficile. Per questo è consigliabile diversificare. Gli Emirati Arabi restano un Paese chiave. In Asia guarderei con interesse al Vietnam».



BPER affianca non solo le grandi imprese, ma anche le Pmi che intraprendono la strada della transizione ecologica. «È il momento adatto per accompagnare le piccole e medie imprese che nel medio e lungo periodo saranno obbligate ad adempiere agli obblighi normativi», precisa la Mondo. A Simest, società del Gruppo Cassa Depositi e Prestiti che, ricorda



11

Acciaio asiatico tra spinte interne e tensioni geopolitiche

Vargiu (Coface): aumenta la pressione competitiva in Asia. Gutierrez (Kallanish): export cinese in calo ma ancora forte

di **Stefano Gennari**
Market Analyst and Editor
siderweb

In un contesto globale sempre più incerto, il settore siderurgico asiatico si trova a dover fronteggiare nuove pressioni, tra tensioni geopolitiche, politiche protezioniste e ristrutturazioni interne. È quanto emerso durante l'incontro **"Outlook for the Chinese and Asian steel sectors"**, con gli interventi di **Pietro Vargiu, Country Manager Italy di Coface**, e **Tomas Gutierrez, Asia Editor e Head of Data di Kallanish**.

L'incognita Trump e il ritorno del protezionismo

Vargiu ha evidenziato come il ritorno alla Casa Bianca di Donald Trump abbia inaugurato una nuova fase di protezionismo economico. Le proposte tariffarie avanzate dal tycoon, con i dazi sulle importazioni cinesi e tariffe generalizzate su tutte le merci in ingresso, comprese quelle del settore automobilistico, siderurgico e dell'alluminio, rischiano di compromettere gravemente i rapporti commerciali tra Stati Uniti e Asia. La Cina ha già risposto con contromisure, mentre altri Paesi della regione, come il Vietnam e la Thailandia, si mostrano più cauti, cercando di evitare ritorsioni dirette che potrebbero danneggiare ulteriormente le loro economie.

Le possibili risposte dei Paesi asiatici a questo scenario sono diverse



ma nessuna priva di conseguenze. Alcuni potrebbero essere spinti a fare concessioni commerciali o politiche agli Stati Uniti pur di mantenere un accesso, seppur parziale, al mercato americano. Altri potrebbero tentare la via della diversificazione e cercare nuovi sbocchi per le proprie esportazioni, anche se è difficile trovare un'alternativa credibile al mercato statunitense in termini di capacità d'assorbimento e reddito pro capite. Un'altra opzione, suggerita da Vargiu, è il rafforzamento dell'integrazione regionale, una strategia che potrebbe ridurre l'incertezza normativa ma accentuare la competizione interna tra Paesi vicini. La possibilità di ritorsioni commerciali, infine, appare remota per molte economie asiatiche, che non dispongono della leva negoziale necessaria per sostenere un confronto diretto con Washington senza subirne contraccolpi economici rilevanti.

In questo scenario, lo spostamento delle esportazioni cinesi verso mercati alternativi rischia di accentuare la pressione concorrenziale all'interno dell'Asia, mentre politiche monetarie più espansive – con tassi in calo e valute più deboli – potrebbero offrire un parziale sollievo, sostenendo domanda interna ed export.



La Cina riduce l'acciaio, ma non l'incertezza

Tomas Gutierrez ha offerto uno sguardo più approfondito sulla Cina, sottolineando come il Paese stia vivendo una trasformazione economica strutturale. La produzione siderurgica, un tempo fulcro dell'espansione industriale cinese, sta progressivamente perdendo centralità. «Oggi, per la Cina, il successo significa produrre meno acciaio», ha dichiarato Gutierrez. Nonostante la riduzione dei volumi, le esportazioni restano elevate e continuano a influenzare negativamente i prezzi internazionali, ormai inferiori del 50% rispetto ai massimi raggiunti nel 2021.

Le difficoltà non si limitano al mercato cinese. La sovraccapacità produttiva continua a pesare anche in altre aree dell'Asia orientale e sud-orientale, dove la domanda cresce a ritmi deludenti. In

particolare, nel Sud-est asiatico la capacità effettiva potrebbe raggiungere i 105 milioni di tonnellate annue, un livello che rischia di mettere ulteriormente sotto pressione i prezzi regionali, anche nel caso di un calo più marcato delle esportazioni cinesi.

L'India cresce, ma guarda sempre più a Occidente

In netta controtendenza rispetto alla Cina, l'India è alle prese con una fase di forte espansione. Entro il 2030, il Paese avrà bisogno di importare tra gli 85 e i 101 milioni di tonnellate di carbone da coke per sostenere la propria crescita industriale. Tuttavia, la sua forte dipendenza da materie prime estere – come rottami metallici e carbone – e i più alti costi di produzione la rendono meno competitiva del Dragone nei mercati asiatici. Questo spinge molti esportatori indiani a rivolgere sempre più lo sguardo verso Occidente, considerandone più redditizie le piazze. Allo stesso tempo, il vivace mercato interno resta una risorsa strategica per la crescita del settore.

In conclusione, il quadro che si delinea è quello di una regione sospesa tra spinte interne, tensioni geopolitiche e incertezze commerciali. Le scelte della Cina – tra stimoli fiscali, riforme industriali e politiche doganali – avranno un impatto decisivo. Ma anche l'evoluzione della strategia statunitense, la capacità di reazione dei Paesi Asean e il crescente peso dell'India contribuiranno a definire l'assetto futuro della siderurgia asiatica e, con esso, le dinamiche del mercato europeo e globale.

12

Applicazione e utilizzo dell'acciaio: parlano le associazioni di categoria

Applia, Ance, UCIMU e Anfia a confronto a Made in Steel sulle complessità del mercato

di **Gianni Veronesi**
collaboratore siderweb

Dall'automotive alle costruzioni, dagli elettrodomestici alla meccanica: a Made in Steel un confronto tra i rappresentanti delle maggiori associazioni di categoria italiane per discutere delle sfide relative alle applicazioni e all'utilizzo dell'acciaio.

Per Vavassori (**Anfia**) l'Europa deve adottare misure importanti. Secondo Pavoni (**Ance**) le incertezze sul mercato internazionale hanno ripercussioni pesanti sul nostro Paese. **Imparato (Applia)** ritiene che la sfida più importante sia il mantenimento della produzione. **Rosa (Ucimu)** riflette sul -18% delle esportazioni nel primo trimestre dell'anno.



13

Rottame: il mercato alla prova del futuro

Trader, distributori e utilizzatori a confronto su prezzi, disponibilità e prospettive

di **Sarah Falsone**
Editor siderweb

Il convegno “**Rottame: disponibilità e prezzi, le sfide del futuro**” ha offerto una panoramica sul mercato del rottame, mettendo a confronto i punti di vista di utilizzatori, distributori e trader, rappresentati rispettivamente da **Giordano Simeoni** (purchasing manager di Duferco Travi e Profilati), **Romano Pezzotti** (presidente di Ferovere) ed **Ennio Bussen** (managing director di EFB Trading).

A introdurre i lavori è stato **Stefano Gennari** (siderweb), che ha analizzato l'andamento del mercato del rottame turco, da sempre riferimento per i prezzi a livello mondiale. «Dopo un rialzo significativo dei prezzi del rottame fino a 380 dollari la tonnellata, la corsa si è fermata a metà marzo, con l'instabilità finanziaria e

valutaria dovuta all'arresto del sindaco di Istanbul, ma anche per effetto della pausa del Ramadan» ha spiegato Gennari. Da quel momento, i prezzi sono rimasti stabili per poi crollare, complice la debolezza



della domanda di acciai finiti. Attualmente ci sono segnali di una possibile ripresa, ma resta da capire se sarà effettivamente sostenibile. Guardando all'Italia, invece, nel primo trimestre del 2025, i prezzi del rottame hanno registrato una crescita contenuta. Tuttavia, aprile ha mostrato i primi segnali di rallentamento: si è trattato di un mese corto, con consumi bassi e poca attività produttiva.

Commentando l'analisi di Gennari, **Simeoni** si è trovato sostanzialmente d'accordo, aggiungendo che per maggio si prevede un calo di 30-40 euro la tonnellata rispetto ai livelli di aprile. Per **Pezzotti**, però, il calo registrato ad aprile è «fittizio, dovuto alla flessione in Turchia e all'approvvigionamento strategico con navi





dall'estero». «Il vero nodo è la carenza strutturale di rottame, che mantiene i prezzi su livelli elevati. La domanda riprenderà e i prezzi torneranno a salire», ha aggiunto. **Busseni** ha invece evidenziato come il calo in Turchia sia anche legato alla sostituzione del rottame con billette importate. Tuttavia, si intravedono i primi segnali di inversione: «In Turchia c'è chi parla già di ripartenza, forse il fondo è stato toccato».

È stato poi affrontato il tema critico dell'**export** di rottame. «Non è vero che in Turchia mandiamo materiali scadenti – ha detto Busseni –. Si esporta perché i prezzi sono migliori». Tuttavia, con la crescita della domanda interna e gli investimenti in nuovi forni ad arco elettrici, sarà sempre più difficile mantenere i flussi in uscita. Simeoni ha aggiunto che dal 2026 entrerà

in vigore il nuovo regolamento europeo sulle spedizioni di rifiuti (Waste Shipment Regulation), che obbligherà a verificare le condizioni ambientali dei Paesi destinatari. Un passo positivo, ma «servono regole comuni per lavorare ad armi pari con gli altri Paesi».

In uno scenario segnato dalla scarsità di rottame, si guarda con interesse a soluzioni alternative, come Hbi o Dri. Alcuni produttori italiani già lo utilizzano con buoni risultati, anche se restano sfide aperte legate a costi, disponibilità e tecnologie. Tra le criticità principali del settore, sono state segnalate la carenza di ghisa (a causa dell'esaurimento della quota russa) e le difficoltà logistiche. Inoltre, la qualità del rottame raccolto si starebbe impoverendo, presentando più contaminazioni.

14

Prezzi siderweb sotto la lente a Made in Steel

Metodologia e scenari sull'andamento dei prezzi con Maurizio Carpita e Achille Fornasini

di **Stefano Gennari**
Market Analyst and Editor
siderweb

In un momento in cui il mercato siderurgico europeo fatica a ritrovare slancio, comprendere l'evoluzione dei prezzi diventa ancora più essenziale. A Made in Steel, siderweb ha organizzato **"Prezzi dell'acciaio sotto la lente: la metodologia di siderweb e le prospettive per il mercato"**, un momento di approfondimento tecnico e metodologico, coinvolgendo due esperti di lungo corso: i professori **Maurizio Carpita** (professore ordinario e coordinatore DMS StatLab dell'Università degli Studi di Brescia) e **Achille Fornasini** (analista siderweb e responsabile FinTrend.Lab Università degli Studi di Brescia).

L'incontro, aperto da **Stefano Ferrari**, responsabile dell'Ufficio Studi siderweb, ha posto al centro la metodologia di

costruzione delle quotazioni pubblicate settimanalmente e l'interpretazione dei segnali che emergono dai dati più recenti.

Maurizio Carpita ha illustrato il contributo offerto dal laboratorio statistico dell'Università di Brescia dal 2009. Ogni anno, nel mese di novembre, viene prodotto un rapporto che analizza quantità e qualità dei dati raccolti, copertura del campione e aree di possibile miglioramento nella rilevazione dei prezzi.

A portare il discorso nel cuore delle dinamiche di mercato è stato Achille Fornasini, professore dell'Università degli Studi di Brescia e firma storica di siderweb. Fornasini ha illustrato l'approccio della sua analisi tecnica applicata alle materie prime e ai prodotti siderurgici.



Materie prime: ferro e coke in fase depressiva

L'intervento ha messo in evidenza una situazione di stagnazione per le principali materie prime del ciclo siderurgico. Il minerale di ferro, dopo i picchi del 2021, ha subito una progressiva compressione dei cicli, senza una direzione chiara. La scarsità di investimenti e l'eccesso di offerta hanno generato un mercato "piatto", dove la ciclicità è ancora presente ma si sviluppa in spazi sempre più ridotti. «Non ci sono segnali di svolta all'orizzonte», ha



affermato Fornasini.

Simile lo scenario per il carbon coke, anch'esso in fase di ipervenduto, con una lieve reazione ciclica. Tuttavia, il quadro ciclico conferma un lento scivolamento laterale.

Prodotti siderurgici: cicli compressi e assenza di segnali strutturali di ripresa

I coils a caldo cinesi, riferimento globale per il comparto, stanno attraversando una fase di compressione ciclica con livelli tecnici da ipervenduto che potrebbero preludere a una leggera risalita. In Italia, i coils nazionali mostrano un andamento simile ma con una propria dinamica: il secondo semestre 2024 ha visto una timida ripresa, ora sfociata in una condizione di ipercomprato che, secondo Fornasini, potrebbe portare a una correzione temporanea.

Segnali interessanti anche dal mercato del rottame ferroso, in particolare in Turchia, dove si è registrata una reazione dei prezzi dopo una fase di ipervenduto. Il rialzo è considerato "tecnico". «I prezzi sono stati percepiti come convenienti, si sono attivati stoccaggi e nuovi acquisti che hanno interrotto la discesa», ha spiegato Fornasini. In Italia si attende un movimento simile nel breve termine

(una, due settimane), legato anche qui a dinamiche di stoccaggio più che a una ripresa strutturale.

Più stabile invece il comparto del tondo per cemento armato, che dopo una fase di ipercomprato a febbraio ha visto una correzione e ora si trova in equilibrio. Tuttavia, «da un paio di settimane la componente ciclica mostra l'avvio di una fase leggermente correttiva che appare destinata a continuare», ha concluso Fornasini.

15

Marcegaglia: con AdriatiCO₂ Ravenna hub strategico per la decarbonizzazione

Fiorini: «Cattureremo 110mila tonnellate di CO₂ da stoccare nei giacimenti esauriti in Adriatico»

di **Paola Gregorio**
collaboratrice siderweb

Si chiama AdriatiCO₂ il progetto del Gruppo Marcegaglia con l'obiettivo di ridurre in modo significativo le emissioni nel distretto industriale di Ravenna attraverso l'applicazione di tecnologie d'avanguardia di cattura, utilizzo e stoccaggio della CO₂. Il progetto contribuirà così alla creazione della prima infrastruttura italiana di stoccaggio geologico delle emissioni e trasformerà il porto cittadino in un hub strategico a livello mediterraneo e su europeo.

Il progetto, presentato a Made in Steel nella siderweb Arena, ha ricevuto i fondi europei dell'Innovation Fund, il fondo

alimentato dai proventi del mercato del carbonio che finanzia l'innovazione nelle tecnologie pulite per la transizione. «Siamo nella fase di ingegnerizzazione – ha spiegato **Aldo Fiorini di Marcegaglia Carbon Steel Flat Division** –. Partiremo nel 2028 con la cattura della CO₂. Il nostro obiettivo è assicurare la cattura di 110mila tonnellate di CO₂ del nostro impianto metallurgico a Ravenna». «Parallelamente a questo progetto - ha proseguito - stiamo studiando l'elettificazione degli impianti e l'utilizzo dell'idrogeno. La strategia del gruppo è di andare verso la produzione di acciaio da forno elettrico».





Un progetto, quello del Gruppo Marcegaglia che si collega all'infrastruttura di Ravenna Ccs di Eni e Snam:

«Congiuntamente con Snam stiamo sviluppando il progetto Ravenna Ccs sfruttando la capacità di storage dei giacimenti esauriti in Adriatico – ha raccontato **Luca Rossi di Eni** –. Ad agosto abbiamo avviato la fase uno del progetto. Entro il 2030 raggiungeremo i 4 milioni di tonnellate stoccate all'anno per arrivare poi oltre i 16 milioni. Ravenna coniuga aree di stoccaggio ampie con una realtà industriale molto sviluppata».

«Il nostro ruolo - ha aggiunto **Alessio Gambato di Snam** - oltre al progetto Ccs è anche sviluppare le pipeline che collegheranno l'area industriale di Ravenna e lo stabilimento Marcegaglia con il porto. In seguito, l'infrastruttura collegherà anche il polo di Ferrara con Ravenna. Abbiamo registrato un interessamento molto forte da parte del settore dell'acciaio per il progetto di stoccaggio, con manifestazioni di interesse da parte del sistema industriale italiano per stoccare circa 30 milioni di tonnellate».

Centrale il ruolo dell'Autorità portuale di Ravenna. «Siamo uno dei principali porti

italiani ed europei per il siderurgico – ha ricordato **Mario Petrosino, direttore operativo Autorità Portuale Ravenna** –. Accanto a una funzione logistica importante, con 7 milioni di prodotti siderurgici movimentati c'è anche un aspetto energetico. Eni, Snam e Saipem hanno nel porto le loro principali attività in Adriatico. È già autorizzato inoltre il principale progetto di eolico offshore e stiamo costruendo una comunità energetica portuale. Con fondi Pnrr consentiamo ai nostri terminalisti di dotarsi di mezzi elettrici. Stiamo cercando con una serie di progetti di rendere sempre più sostenibile il nostro porto».

16

Made in Steel Awards 2025: Trafilix Industries e Marcegaglia i vincitori

A GMH Gruppe l'Honorable Mention for Sustainability. Menzione speciale ad Acciaierie Venete

di **Gianni Veronesi**
collaboratore siderweb

GMH Gruppe, Trafilix Industries e Marcegaglia sono i vincitori dei **Made in Steel Awards 2025**, i premi assegnati da siderweb a quegli espositori che dimostrano di saper veicolare il proprio messaggio con originalità e chiarezza, di saper presentare i propri servizi in modo innovativo prestando attenzione alla sostenibilità dell'allestimento.

I premi sono stati ideati dall'artista **Ruth Beraha** e si ispirano all'uroboro, serpente che si morde la coda, simbolo di trasformazione e rinascita.

La **giuria** era composta da Giorgio Guidi, direttore artistico di Made in Steel, Marco Citterio, ex amministratore delegato di Brixia Expo - Fiera di Brescia e Federica Barletta, direttrice della galleria d'arte Ncontemporary.

L'Honorable Mention for Sustainability, unica categoria basata sull'autocandidatura, è stata assegnata a **GMH Gruppe**. Il Gruppo tedesco ha saputo coniugare al meglio nello spazio espositivo tecnologie allestitivo modulari, che sono riutilizzabili e facilmente adattabili a diverse tipologie di eventi. In questo modo, è dunque possibile ridurre gli sprechi nonché abbattere i tempi di montaggio. Il Gruppo ha presentato, nella propria candidatura, diverse certificazioni

sugli elementi che compongono la struttura dello stand, tra cui ISO 38200-2018 e ISO 14025. Il gruppo ha anche sottolineato di tenere in particolare considerazione, nella gestione degli eventi cui partecipa, i principi EDG dell'Agenda 2030 ONU.

Il premio Best Communication Stand è stato assegnato a **Marcegaglia**. Lo stand del Gruppo di Mantova è capace di avere sul visitatore un forte impatto visivo, grazie al sapiente contrasto tra grafiche pop piene di colori vivaci, collocate nella parte alta della struttura, e la porzione sottostante della struttura. Questa porzione, la prima che viene incontrata dallo sguardo dell'osservatore, è caratterizzata da un'illuminazione molto accesa. Ciò contraddistingue lo stand, rendendolo ben visibile e riconoscibile. Il progetto è stato seguito dall'architetto Simone Micheli.

Il premio Most Friendly Stand è andato a **Trafilix Industries**. È l'originalità che contraddistingue il suo stand, rendendolo estremamente attrattivo. È stato scelto di usare un linguaggio contemporaneo come quello della street art, coniugando arte e industria. L'azienda ha infatti collaborato con l'associazione culturale True Quality, che sostiene la creatività urbana, con il coinvolgimento di sei artisti che hanno dipinto pannelli a tema espositivi nello stand. Nella progettazione si è, quindi, riusciti a



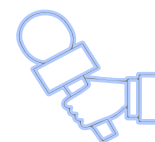
Da sinistra nell'immagine, Paolo Morandi (CEO siderweb e Made in Steel), Francesca Morandi (responsabile relazioni esterne siderweb), Federica Barletta (direttrice galleria Ncontemporary), Emanuele Magistri (Marketing Manager BLM Group), Antonio Marcegaglia (presidente Marcegaglia Steel), Philip Stöhr (Business Development Manager GMH Gruppe).

espandere i confini creativi.

Oltre ai tre premi, quest'anno la giuria ha voluto assegnare una menzione speciale ad **Acciaierie Venete**. Nella progettazione architettonica dello stand, il gruppo ha sapientemente saputo modulare e gestire la contrapposizione dei materiali, come cemento e legno, nonché dei volumi –

vuoto e pieno. Il risultato è una struttura dall'estetica estremamente elegante e armoniosa, ben bilanciata. La giuria ha espresso il proprio apprezzamento per il processo della progettazione, che fa trasparire grande esperienza e conoscenza architettonica.





LE INTERVISTE

Acciai di Qualità: mantenuto le nostre posizioni grazie a servizio e capillarità

L'intervista a Gregorio Cauvin, Managing Director di Acciai di Qualità, alla siderweb TV

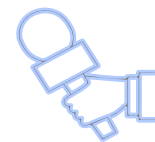
di Redazione siderweb

Acciai di Qualità è una società del Gruppo Cauvin, attivo dal 1890 nell'import-export e distribuzione di prodotti siderurgici, metalli non ferrosi e fertilizzanti. Prelavora e distribuisce lamiere da treno quarto e coils in acciai di elevata qualità, destinati a molteplici settori industriali quali sollevamento, movimento terra, caldareria e carpenteria strutturale.

Come sta variando la tipologia di prodotti richiesti dalle industrie clienti, anche in relazione a nuovi standard tecnici o sostenibili? Ne abbiamo parlato con il Managing Director, Gregorio Cauvin.



PLAY



LE INTERVISTE

ABS: ecco il nuovo Digital Green Plant

L'ad Di Giacomo ha parlato dei nuovi investimenti per il sito di Cargnacco

di Redazione siderweb

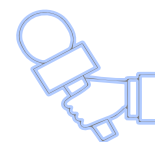
«Sarà la chiave di volta per produrre acciaio fortemente sostenibile». Così Marco Di Giacomo, amministratore delegato di ABS, ha introdotto a Made in Steel il nuovo progetto per il sito di Cargnacco (Ud), il Digital Green Plant.

Il produttore siderurgico prevede «la costruzione di una nuova acciaieria da 700mila tonnellate, utilizzando tutte le ultime tecnologie sviluppate dalla capogruppo Danieli».



Daniela Affinita
GIORNALISTA SIDERWEB

PLAY

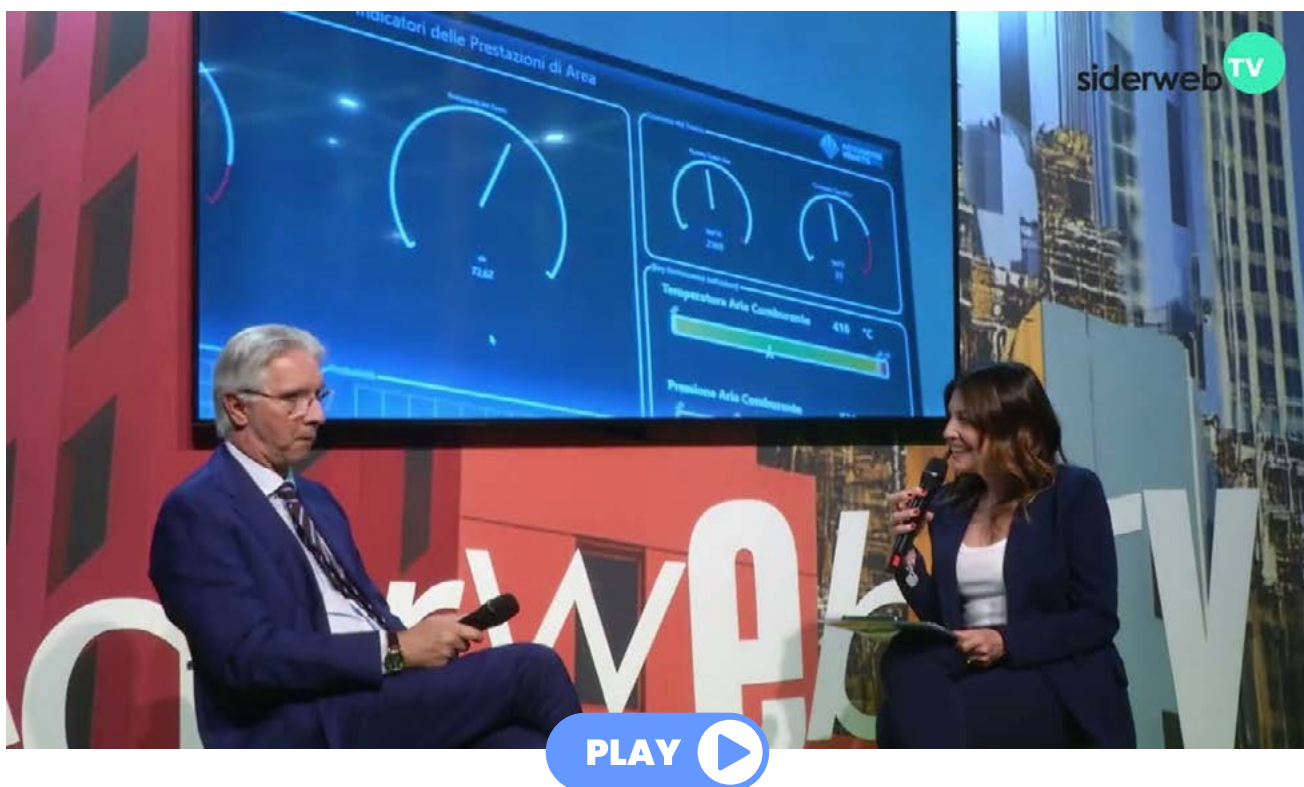


LE INTERVISTE

Acciaierie Venete: piccoli segnali positivi nel Q1

Il presidente Banzato: alla ricerca di valore aggiunto lungo la filiera

di Redazione siderweb



Dal punto di vista delle quantità, il primo trimestre dell'anno è stato migliore rispetto alla fine del 2024. Questo, ha spiegato a siderweb Alessandro Banzato, presidente di Acciaierie Venete, durante Made in Steel, ha favorito una certa ripresa dei prezzi, che però partivano da un livello molto basso. E ora, a maggio, «i livelli di produzione saranno

più che buoni».

Acciaierie Venete ha anche presentato i propri ultimi investimenti negli impianti di Sarezzo (Bs) e Padova per abbattere le emissioni.

A inizio 2025 nello stabilimento di **Sarezzo** è stata avviata una **nuova linea vergella** alimentata dal laminatoio

esistente: produrrà rotoli di vergella in qualità, coprendo la gamma di diametro D 5,5-25 mm a una velocità fino a 110 m/s, andando ad ampliare così il portafoglio prodotti dell'azienda.

A gennaio 2025, per lo stabilimento di **Padova** è stato siglato un contratto di fornitura e installazione di un forno ad



arco elettrico, che sarà installato l'anno prossimo – la cantierizzazione sarà questa estate – con relativo impianto di adduzione ferroleghie e trattamento fumi di nuova concezione. L'impianto consentirà ad Acciaierie Venete di produrre 750mila tonnellate l'anno. Il progetto prevede l'installazione di pacchetti tecnologicamente avanzati che permetteranno di produrre acciaio applicando il concetto di "zero man around" – ovvero non ci saranno operatori che gireranno attorno al forno – con una significativa riduzione di consumi e conseguentemente di emissioni.

«Sono i due progetti principali ai quali stiamo lavorando a livello impiantistico in questo triennio – premette Matteo Zaltron, direttore tecnico di Acciaierie Venete –. Stiamo implementando un impianto di produzione di vergella a Sarezzo dove abbiamo già un'acciaiera e un laminatoio. A Padova - prosegue - abbiamo attivato un progetto

di rinnovamento dell'acciaiera, con il rifacimento del forno fusorio. Puntiamo sulla riduzione molto forte delle emissioni di polveri e CO₂ e a rispondere alle esigenze future del mercato». Il partner tecnologico dei progetti è il Gruppo Danieli che ha realizzato i due impianti.

«L'impianto vergella di Sarezzo può raggiungere una produttività di 80 tonnellate l'ora. Produce una vergella liscia – entra nel dettaglio Simone Concina, vicepresidente Technical Sales di Danieli Morgårdshammar –. È stato installato un robot per manipolare gli anelli che velocizza le operazioni e garantisce maggiore sicurezza agli operatori. Grazie al blocco calibratore è possibile completare tutti i prodotti nel blocco stesso, massimizzando le operazioni e riducendo i costi operativi. Il tappeto di raffreddamento lavora in base alla gamma di acciaio che si sta producendo. La stazione di confe-

zionamento ha due presse verticali che permettono di confezionare matasse singole e doppie».

Aldo Tellatin, Executive Vice President di Danieli Centromet, entra nel merito del revamping dello stabilimento di Padova: «Abbiamo fornito un nuovo forno elettrico ad arco che sposa il concetto di "zero man around", mettendo al primo posto la sicurezza – precisa –. Con un sistema laser scanner abbiamo ricostruito l'area tecnologica originaria e questo ci ha consentito di produrre disegni del nuovo impianto in tre dimensioni e molto precisi. Il forno sarà sollevato rispetto al precedente di due metri».



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

INDIA
www.salico.net
Salico Metal Solutions LTD
Salt Lake Sector - V
Plot No. Y-6, Block-EP, 2nd floor
Kolkata 700105
abhrajit.chatterjee@salico.net

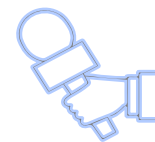
SPAIN
www.salico.net
Salico Hispania S.A.
Calle Mahón, 6 - 2^o
28290 Las Rozas (Madrid)
info.spain@salico.net

Salmec Automation S.L.
Parque empresarial A3
Tugsteno, 12-14
28500 Arganda del Rey (Madrid)
info@salmecautomation.es

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

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





LE INTERVISTE

AFV Beltrame Group: i volumi tengono, «nessuna mossa avventata»

Il gruppo vicentino guarda con fiducia al 2025 e investe nella diversificazione con la nuova colata bramme

di **Stefano Gennari** Editor and Market Analyst siderweb

«Il 2024 è stato un anno difficile per la siderurgia, ma il 2025, per quanto iniziato con prospettive molto negative, sta andando meglio di quanto ci aspettassimo». È il quadro tracciato da **Enrico Fornelli, Chief Commercial Officer di AFV Beltrame Group**.

«Gennaio non è stato brillante – ha spiegato Fornelli – ma nei mesi successivi abbiamo visto una leggera ripresa, almeno per quanto riguarda i nostri prodotti. **In termini di volumi, non possiamo lamentarci**». Il contesto, tuttavia, resta fragile: «La cosiddetta “vecchia Europa”, con la Germania in testa, è in una fase di stallo. La locomotiva d’Europa ha smesso di correre e questo si riflette anche sui Paesi vicini, creando un clima di incertezza».

Più dinamiche le regioni del **Nord Europa**, «dove il mercato è stabile, anche se privo di grandi picchi», e segnali positivi arrivano anche dai **Paesi dell’Est**: «Grazie anche alle fermate di alcuni concorrenti locali, i volumi sono stati buoni. Siamo

moderatamente soddisfatti».

Meno incoraggianti le prospettive nei mercati del **Maghreb**, dove «la competizione locale è sempre più aggressiva e la guerra di prezzo rende tutto più complicato. Questi Paesi stanno investendo molto in produzione interna: dobbiamo riflettere sul fatto che potrebbero diventare mercati sempre più marginali per l’export europeo».

Se i volumi tengono, il vero problema sono i **margin**i: «Il prezzo del laminato

mercantile è calato costantemente negli ultimi due anni, ma i costi del rottame e, soprattutto, quelli energetici non sono scesi allo stesso modo. Il risultato è una pressione forte sulla redditività». Una situazione aggravata anche dai costi legati alla transizione green: «La decarbonizzazione è un percorso tracciato, ma porta con sé ulteriori oneri che in questo momento è molto difficile trasferire sui prezzi finali».

In un mercato in stand-by, in buona parte a causa dell’incertezza data da guerre, dazi, elezioni, AFV



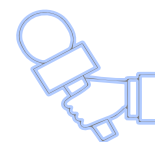


Beltrame sceglie la cautela: «Non siamo nel panico. Siamo sereni, abbiamo magazzini ordinati, non abbiamo pressioni e non faremo mosse avventate. **Se necessario, procederemo con fermate produttive, ma non andremo a distruggere il mercato con offerte fuori logica.** Siamo determinati a gestire questa fase con professionalità».

Il gruppo vicentino è anche in fase di trasformazione. «Siamo leader europei nel laminato mercantile, ma negli anni abbiamo ampliato il perimetro: in **Svizzera** (dal 2006, con Stahl Gerlafingen, ndr) produciamo anche tondo per cemento armato e in **Romania** stiamo crescendo, convinti che quell'area sarà uno dei nuovi motori dell'Europa, grazie alle grandi opere infrastrutturali in partenza».

Ma l'ultima novità riguarda l'Italia: **a Vicenza, Beltrame ha iniziato l'avviamento della nuova colata per la produzione di bramme:** «Con questa scelta stiamo entrando, in punta di piedi, nel mondo dei prodotti piani. Una diversificazione strategica, pensata per rispondere a una domanda reale, in un mercato che ha perso le forniture da Russia e Ucraina. Non andremo a disturbare nessuno».

In conclusione, Fornelli ha sottolineato l'importanza di Made in Steel: «Per noi non è tanto un luogo per vendere, quanto piuttosto un'occasione unica per incontrare e confrontarci con clienti e colleghi. Ed è il momento giusto per trasmettere un messaggio di tranquillità e fiducia: abbiamo la forza per affrontare questa fase di cambiamento e siamo pronti per quello che verrà».



LE INTERVISTE

Agrati: marzo e aprile migliori rispetto al 2024

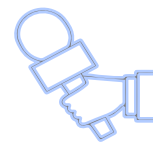
Il CEO Pozzi: «Vera sfida è diventare fornitori stabili di Oem cinesi»

di Redazione siderweb

Per Agrati Group, tra i leader mondiali nelle soluzioni di fissaggio, il primo trimestre 2025 si è chiuso con il segno meno alla voce volumi rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, quando però si erano registrati volumi ancora elevati. «Marzo e aprile sono stati allineati ai nostri obiettivi di budget e siamo superiori rispetto allo scorso anno» ha spiegato alla siderweb TV Paolo Pozzi, CEO del Gruppo. «A soffrire di meno, anche in modo sorprendente, è la parte europea» ha specificato. Sarebbe quello cinese, oggi, il mercato più aggressivo e più difficile da gestire.



PLAY



LE INTERVISTE

Aic innovazione, capitale umano e visione globale per affrontare il 2025

Capitano: «Da imprenditore, non si può che essere ottimisti nonostante le difficoltà»

di **Sarah Falsone** Editor siderweb

In un contesto globale segnato da incertezze e sfide continue, serve una visione chiara, capacità di adattamento e una buona dose di ottimismo per continuare a crescere. È con questo spirito che **Marco Capitanio, direttore generale di Automazioni Industriali Capitanio (Aic)**, affronta il 2025, guidando un'azienda in continua evoluzione e profondamente radicata nel tessuto industriale italiano. Capitanio ha raccontato a siderweb lo stato di salute del mercato, i risultati ottenuti nei primi mesi dell'anno e le strategie con cui Aic sta consolidando la propria posizione in Italia e all'estero.

Come valutate l'andamento del mercato e le performance dell'azienda nei primi quattro mesi del 2025?

Per noi sono anni di crescita e di consolidamento della nostra posizione di mercato. Posizione che cerchiamo di espandere, oltre che con soluzioni come la nuova reggiatrice che ha ampliato il nostro portafoglio di macchine speciali per laminatoi, anche con le applicazioni. Grazie all'integrazione della società tedesca che abbiamo recentemente acquisito

riusciamo infatti a servire anche nuovi clienti. Il mondo delle linee di processo è diventato per noi un driver di crescita importante.

Quali sono i mercati fondamentali per Aic?

L'Italia rappresenta il 30-40 % delle nostre commesse, rimane quindi un mercato centrale per noi. Però ci muoviamo in un contesto globale e stiamo continuando a crescere all'estero, ad esempio in Nord e Sud America e in India dove siamo presenti da oltre 15 anni. Quest'ultimo, in particolare, è diventato un mercato significativo che dal 2008 seguiamo

direttamente con la nostra filiale indiana che conta ora 20 persone. Questo ci permette di mediare con gli altri mercati esteri che performano meno bene e rimanere costanti.

Che impatto può avere sull'azienda questo momento di incertezza nei mercati globali?

Lo vedremo col tempo. Il mercato nordamericano è particolare, perché non ci sono competitor locali e le soluzioni arrivano principalmente dall'Europa. I dazi non vanno quindi a impattare tanto sui volumi di vendita ma stanno rallentando alcuni investimenti in Nord America.





Quali sono le vostre previsioni per i mesi a venire per il mercato europeo? Vedete segnali di crescita o elementi di cautela?

In questo momento il mercato europeo è un po' più calmo per noi rispetto al passato. Sebbene i produttori non stiano investendo in linee nuove perché il mercato non le richiede, ci sono comunque opportunità interessanti con i revamping che permettono di mantenere gli impianti aggiornati con investimenti contenuti e renderli ancora più performanti. Gli impianti italiani sono tra quelli più efficienti a livello mondiale, anche a livello di impatto ambientale, e sarebbe un peccato se non venissero supportati e tutelati dalle politiche comunitarie. La nostra industria – mi riferisco a tutta la filiera – ha delle competenze che sono delle eccellenze a livello mondiale e

su questo dobbiamo costruire il nostro presente e il nostro futuro, facendo sistema con la filiera ma anche con le istituzioni, affinché l'Italia e l'Europa restino significative a livello mondiale.

Ci sono nuovi investimenti in corso?

Quello su cui abbiamo investito tanto e su cui continuiamo a investire è il nostro capitale umano, quindi il benessere dei nostri dipendenti che sono il nostro asset principale. Stiamo investendo in ambito Esg e welfare nella nostra sede di Torbole Casaglia, con una nuova area produttiva e nuovi uffici.

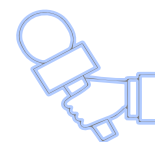
Avete recentemente aggiornato la vostra mission in “Crafting Evolution”, accompagnandola a un rinnovamento dei valori aziendali. Cosa rappresenta

concretamente questo cambiamento per Aic, e in che modo sta influenzando il modo in cui lavorate, collaborate e prendete decisioni?

Come dicevo, il capitale umano è il nostro asset principale, su cui puntiamo tutto. Facciamo il massimo per essere più attrattivi e ingaggiare di più il nostro team che è molto giovane. Abbiamo un'età media di 30 anni e questo ci consente di essere dinamici e poter cogliere le opportunità che si presentano, come la meccatronica.

Cosa vi ha motivato a partecipare anche quest'anno a Made in Steel come espositori?

Made in Steel è un evento centrale per la siderurgia italiana e per noi è un appuntamento fisso di ritrovo con tutti i nostri partner e clienti. Il mercato italiano è importante per Aic, quindi consideriamo la fiera un punto di incontro strategico.



LE INTERVISTE

Aperam ottiene la certificazione sulla parità di genere in Italia

L'intervista ad **Andrea Mazzocchi**, Product Development & Commercial Projects, e **Manuela Scoglio**, HR Business Partner Region Europe South di Aperam alla siderweb TV

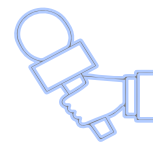
di Redazione siderweb

Quali sono i pilastri della politica di Aperam in materia di inclusione e diversità, premettendo che a livello di Gruppo l'occupazione femminile era al 16,2% nel 2023? Quali gli obiettivi Esg?

Ne abbiamo parlato con due esponenti del gruppo produttore di acciaio inox alla siderweb TV.



PLAY



LE INTERVISTE

ArcelorMittal: «Il futuro sostenibile dell'acciaio è già qui con XCarb»

Tondo: la gamma a basse emissioni del gruppo ha già ricevuto un riscontro «molto positivo»

di **Stefano Gennari** Editor and Market Analyst siderweb

ArcelorMittal punta con decisione verso un futuro sostenibile grazie a XCarb, il brand ombrello che raccoglie tutte le iniziative dell'azienda orientate alla decarbonizzazione della produzione siderurgica. Il messaggio è chiaro: la transizione verde non è una promessa per il domani, ma una realtà già operativa oggi. A confermare l'impegno del gruppo sono stati **Stéphane Tondo, Head of Sustainable Development di ArcelorMittal Europe, e Marina D'Antimo, Segment Leader per Building and Construction Market.**

«La nostra offerta XCarb ha ricevuto un riscontro molto positivo dal mercato», ha dichiarato Tondo, sottolineando come ArcelorMittal stia già producendo e commercializzando un'ampia gamma di acciai a basse emissioni, dai lunghi ai piani fino agli speciali. Un ruolo centrale è svolto dallo stabilimento di Sestao nei Paesi Baschi, in **Spagna**, dove si sta sviluppando una capacità produttiva fino a 1,6 milioni di tonnellate annue di acciai piani "recycled and renewably produced" (RRP), ovvero riciclati e

prodotti con energia elettrica 100% rinnovabile.

«**Stiamo già vendendo mezzo milione di tonnellate l'anno di acciaio XCarb RRP a basso livello di emissioni**, anche nell'ambito dei prodotti piani, mentre diversi concorrenti hanno annunciato progetti per acciai a basse emissioni che entreranno in funzione solo nel 2027-2028», ha aggiunto con orgoglio Tondo.

L'offerta XCarb oggi copre quasi l'intera gamma europea di acciai lunghi, prodotti principalmente tramite

forno elettrico ad arco. Sul fronte degli acciai piani, l'offerta si concentra oggi su Sestao. Tra i prodotti già disponibili si contano anche le lamiere da treno per turbine eoliche e i tubi di piccolo diametro.

«Tecnologicamente, tutti i prodotti sono potenzialmente realizzabili in XCarb – ha spiegato Marina D'Antimo –. Abbiamo già un vasto portfolio di prodotti piani e lamiere da treno, acciai speciali prodotti da Industeel e prodotti lunghi come sezioni e palancole strutturali tutti disponibili in acciaio XCarb».





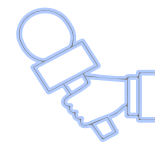
Per i prodotti che ancora non sono disponibili come fisicamente decarbonizzati, ArcelorMittal propone **certificati XCarb** basati su energia rinnovabile e un alto livello di acciaio riciclato: una soluzione che consente ai clienti di contribuire alla transizione ecologica acquistando acciaio prodotto tramite altoforno, ma con una riduzione certificata di CO₂ grazie a progetti validati da un ente terzo come DNV GL.

Ad oggi, a livello europeo, non esiste ancora una definizione ufficiale e condivisa di "acciaio verde". Tuttavia, per ArcelorMittal, i dati parlano più chiaramente delle etichette. «Le definizioni possono attendere, i numeri no: parliamo di 2,1 tonnellate di CO₂ per ogni tonnellata di acciaio prodotto con il metodo tradizionale dell'altoforno, contro le 0,6-0,7 tonnellate per l'acciaio

realizzato nel nostro stabilimento di Sestao», ha sottolineato Tondo. L'obiettivo del gruppo è chiaro e concreto: la decarbonizzazione della produzione di acciaio in tutti i segmenti e mercati. «Non promuoviamo solo un prodotto – ha precisato Tondo – ma una **strategia industriale completa**, che stiamo presentando qui a Made in Steel come offerta comunitaria sulla gamma XCarb».

D'Antimo ha concluso:

«Commercialmente, abbiamo lanciato XCarb nel 2021, risultando tra i primi nel settore a proporre sul mercato un prodotto in acciaio a ridotta impronta carbonica. Il nostro messaggio oggi è che il futuro dell'acciaio è sostenibile, ed è già iniziato con XCarb».



LE INTERVISTE

ArcelorMittal CLN: la sfida della distribuzione

Viganò: «Domanda debole e costi elevati, l'unica leva è l'efficienza»

di **Sarah Falsone** Editor siderweb

Cesare Viganò, Managing Director di ArcelorMittal CLN Distribuzione Italia, ha fatto il punto con siderweb sulle sfide che sta affrontando il settore della distribuzione, in un contesto segnato da domanda debole, riduzione dei consumi, compressione dei margini e incertezze geopolitiche.

Quali sono le principali criticità che oggi stanno penalizzando il settore della distribuzione?

Rispetto a una situazione normale, oggi ci troviamo di fronte a una domanda molto debole, che si è evidenziata ormai dalla fine del 2023. I consumi nei settori a forte utilizzo di acciaio sono nettamente inferiori rispetto al periodo pre-Covid, rappresentando un ulteriore elemento di difficoltà per il mondo della distribuzione, che già soffre strutturalmente di sovracapacità produttiva e di un'elevata frammentazione del mercato. Indipendentemente dall'andamento della domanda, il sistema distributivo italiano, in particolare quello dei centri servizio, presenta delle complessità strutturali ed è quindi evidente che, con una contrazione

dei consumi, tutti questi fattori si amplifichino, con la conseguenza che da diversi trimestri non si riesca più a raggiungere un equilibrio sostenibile tra costi e marginalità. Questo è oggi il principale problema: oltre ai bassi volumi, la marginalità è estremamente compressa e non copre più i costi operativi di funzionamento di un centro di servizio.

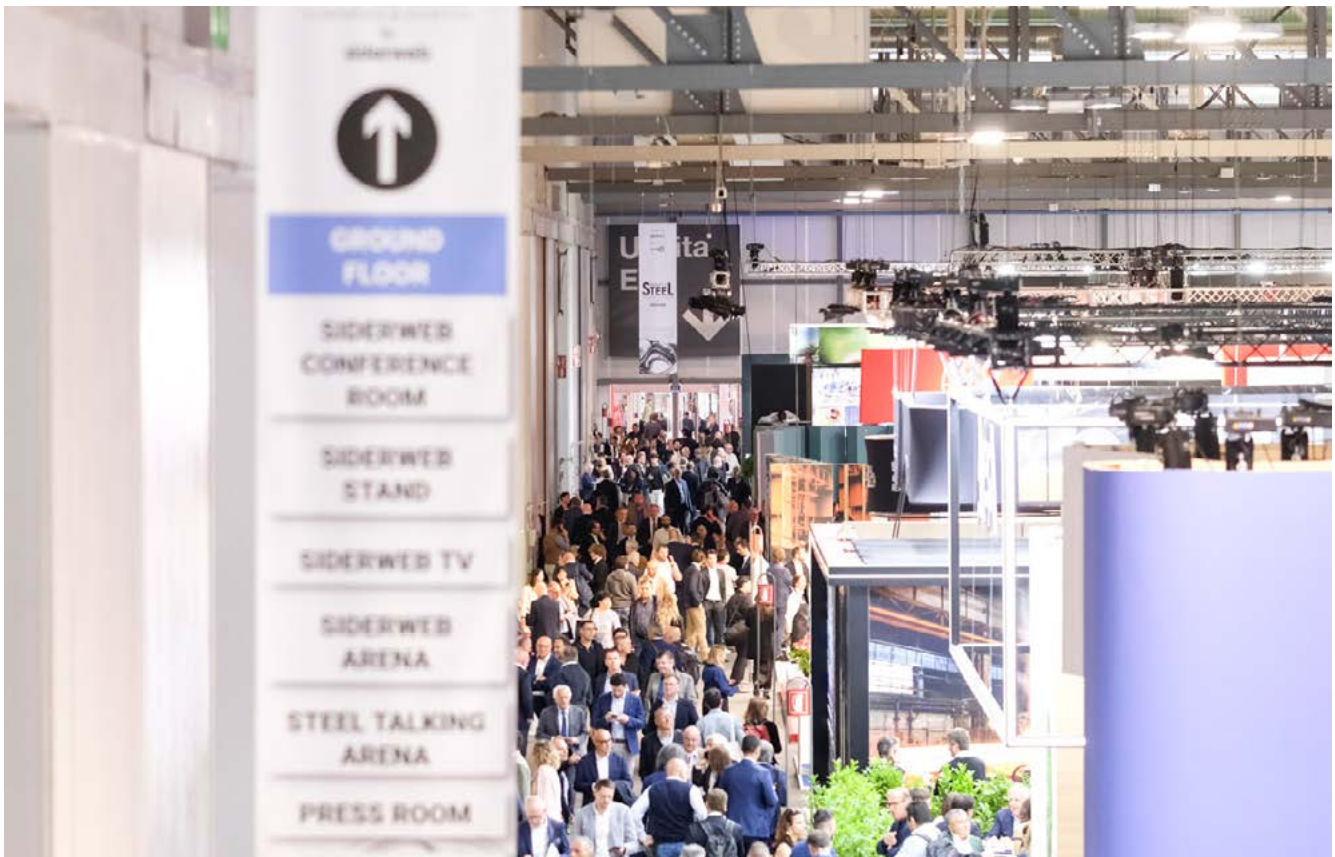
In che modo queste difficoltà stanno influenzando la vostra attività e le relazioni lungo la filiera?

Ogni attore ha le proprie specificità,

ma confrontandoci in occasione degli incontri in Assofermet, emerge una criticità comune: c'è una forte incoerenza tra i prezzi di vendita dei prodotti lavorati che offriamo come centri servizio rispetto ai costi di acquisto dei coils e delle relative attività operative. Tutti gli operatori segnalano una contrazione molto significativa della marginalità.

Nel segmento dei coils si registrano ancora prezzi di acquisto elevati, benché non sostenuti da una domanda altrettanto solida. Che





effetto avranno le misure di salvaguardia e i dazi sui coils provenienti da alcuni Paesi?

Il prezzo dei coils è aumentato di circa 100 euro la tonnellata dai valori minimi toccati a inizio novembre 2024. Negli ultimi cinque mesi, le acciaierie sono riuscite ad aumentare i prezzi nonostante la domanda debole, grazie anche alla minore propensione dei centri servizio e dei produttori di tubi ad acquistare dall'importazione, a causa del rischio di dazi e dell'incertezza nel prevedere il mercato a 4-5 mesi, tempi medi di arrivo della merce importata. Il maggiore ricorso a fonti europee ha permesso questo incremento, che però non è stato trasferito a valle da chi ha subito l'aumento in acquisto.

Come si evolverà questa tendenza?

I produttori puntano a un ulteriore

aumento di 40-50 euro/ton per raggiungere una base di circa 700 euro la tonnellata per i coils a caldo. Le condizioni di mercato, in particolare sul fronte della domanda, non sembrano supportare questo obiettivo. Tuttavia, se dovesse persistere l'incertezza sulle importazioni, e quindi un maggiore ricorso a fornitori europei, potrebbero anche essere raggiunti questi target, forse non nei tempi previsti dai produttori, ossia entro la fine del secondo trimestre. Va detto che queste dinamiche non dovrebbero riguardare solo i coils: anche i prodotti derivati, come fogli e nastri lavorati dai centri di servizio, dovrebbero coerentemente seguire questo trend rialzista.

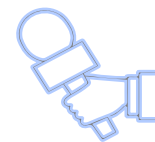
Quali sono i vostri obiettivi per il 2025?

In uno scenario in cui certamente mancano i volumi e i margini restano

di molto insufficienti, l'unico ambito su cui possiamo intervenire internamente è quello dei costi di funzionamento complessivi. Stiamo rivedendo il nostro assetto produttivo, riducendo l'eccesso di capacità installata, ponendo la dovuta attenzione soprattutto alla struttura dei costi fissi, sotto pressione dalla carenza dei volumi.

Cosa vi ha motivato a partecipare quest'anno a Made in Steel come espositori?

Per noi Made in Steel è un appuntamento fisso, una fiera di relazioni. Partecipiamo per incontrare fornitori e clienti, con l'obiettivo di mantenere forti i legami tra i diversi attori della filiera, sia a monte, che a valle. È un'occasione quindi importante per rafforzare le relazioni con i nostri principali partner.



LE INTERVISTE

Arvedi Ast: «L'Europa protegga la siderurgia europea»

Sala: «Necessario rivedere le misure di salvaguardia»

di **Paola Gregorio** collaboratrice siderweb

«Auspichiamo un intervento della Commissione europea affinché vari misure commerciali atte a proteggere, sostenere e rilanciare la siderurgia europea, in particolare la filiera dell'acciaio inox, che forse oggi è il settore più in sofferenza». **Mattia Sala, direttore commerciale di Arvedi Ast**, parte del Gruppo Arvedi, uno dei più importanti siti siderurgici europei del settore inox, sul tema dei dazi ha le idee chiare: «L'Europa oggi è un mercato aperto in un contesto di mercati protetti - ha sottolineato -. Questa è la prima problematica che l'Europa dovrà affrontare. Deve ripensare la propria politica rispetto alle importazioni. Le misure di salvaguardia odierne non sono efficaci e strumento utile a proteggere e sostenere la produzione siderurgica europea. È necessario rivederle e ragionare sullo stabilire quote definite di materiale importato rispetto al consumo europeo. L'Europa deve proteggersi».

Per Arvedi Ast «il 2024 si è chiuso con un buon bilancio. Siamo soddisfatti delle vendite che abbiamo consolidato, soprattutto perché siamo riusciti a dare la piena

capacità produttiva agli impianti di Terni - ha detto Sala -. **Per il primo quadrimestre 2025 siamo altrettanto soddisfatti** della raccolta ordini che è stata in linea con le attese. Abbiamo centrato molti degli obiettivi che ci eravamo prefissati a fine 2024, in termini di crescita in alcuni segmenti di mercato di primario interesse per noi. Abbiamo rafforzato la nostra presenza estera. Crediamo infatti molto non solo al mercato domestico, sul quale permane una forte focalizzazione, ma anche alla crescita indirizzata verso mercati al di fuori dell'Italia e dell'Europa. Il primo quadrimestre si

chiude quindi con una buona copertura delle produzioni sia per il laminato a freddo che per quello a caldo».

Per i prossimi mesi, Sala teme il ritorno di una forte incertezza per eccesso di importazioni dal Far East. «L'Europa tornerà ad essere un territorio di conquista rispetto ai mercati che lavorano in sovrapproduzione - ha aggiunto -. La siderurgia europea è sottoposta a forti pressioni da parte di Paesi che spesso riversano la loro sovracapacità sul primo mercato mondiale dal punto di vista dell'appeal dopo i loro mercati domestici».

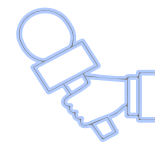




L'azienda del Gruppo Arvedi ha un **piano di investimenti** ambizioso. «È pienamente in fase di sviluppo - ha anticipato Sala -. Il Gruppo Arvedi in tre anni di gestione di Acciai Speciali Terni ha già investito 325 milioni di euro e altri 232 saranno lanciati nel 2025. Dai nuovi investimenti deriveranno la nostra competitività, la nostra attrattività, il nostro ammodernamento e la nostra crescita e adiacenza al piano di sviluppo commerciale cui stiamo lavorando». Investimenti che saranno focalizzati su sostenibilità, efficientamento energetico e riduzione dell'impatto ambientale. «Stiamo anche investendo per rinnovare alcuni impianti e ottimizzare i processi produttivi interni - ha proseguito Sala - senza dimenticare gli investimenti per migliorare la sicurezza sul lavoro. Vanno tutti nella direzione di permettere ad Ast di riposizionarsi nel mercato domestico e in quello europeo

con prodotti di qualità, consegnati in tempo, e mantenendo una forte attrattività dal punto di vista dei servizi e della qualità. Da qui deriverà la nostra competitività».

Per Arvedi Ast Made in Steel «è un appuntamento imprescindibile. È l'appuntamento della filiera dell'acciaio ed è italiano. E come azienda italiana teniamo molto a questo tipo di fiera. È un luogo di incontro e confronto».



LE INTERVISTE

Asonext investe per ampliare la gamma di prodotti

La presidente Artioli: «In momenti difficili è fondamentale non perdersi d'animo e continuare a investire»

di **Federico Fusca** Editor & Press Officer siderweb

Di fronte alle difficoltà e alla fiacchezza della domanda, la ricetta di Asonext è quella di investire e mettere a terra progetti per farsi trovare pronti al risveglio del mercato. Questa la direzione indicata dalla **presidente di Asonext, Paola Artioli**.

Come è andato il 2024 dal punto di vista del mercato?

Lo scorso anno abbiamo assistito a una graduale ma continua discesa della domanda ed è terminato con un ulteriore ribasso a livello di mercato. Nonostante tutto, come Asonext, siamo riusciti a tenere grazie a una strategia tesa a tutelare il nostro personale, riorganizzando le colate e riducendo i ritmi di lavoro. Tuttavia, quando ci sono momenti difficili, è fondamentale non perdersi d'animo e continuare, nei limiti del possibile, a investire. Infatti, lo scorso anno il nostro piano di investimenti non si è fermato e, anzi, abbiamo stanziato circa 10 milioni di euro nei nostri progetti. Questo è stato possibile grazie ai capitali accumulati nel biennio 2022-2023, che è stato ottimo in termini di risultati, e con quelle risorse stiamo rafforzando le attività

del gruppo e i nostri impegni a 360°, in quanto dal 2023 siamo società benefit.

Com'è iniziato il 2025 e quali le tendenze di questo primo quadrimestre?

I primi mesi dell'anno sono stati in linea con il 2024 e non vediamo ancora nessun particolare segnale di miglioramento sul mercato. La domanda è infatti abbastanza fiacca. Per quanto ci riguarda, dopo aver introdotto qualche anno fa le superleghe a listino, puntiamo ad ampliare la nostra gamma ai lingotti grossi, ovvero quelli sopra le 70

tonnellate. Questo ci darà certamente un vantaggio competitivo perché, una volta pronti, saremo in grado di fornire l'intero ventaglio di prodotti richiesto dai clienti, sia in termini di qualità sia di dimensioni che di formati.

Quali sono i fattori che stanno influenzando i vostri mercati? C'è preoccupazione per i dazi Usa?

Una domanda bassa, dovuta all'incertezza e al caos generato, soprattutto a partire da gennaio. Ma non dobbiamo farci distrarre troppo dai dazi statunitensi. I veri problemi, infatti,





restano quelli del caro energia e dei prezzi delle materie prime. Nel nostro comparto sono poche le aziende che esportano negli Stati Uniti e le quantità sono ristrette. Per quanto ci riguarda, siamo fra le aziende che vendono di più oltreoceano e continuiamo a spedire. I nostri clienti non smetteranno di inviarci ordini perché negli Usa non c'è la capacità produttiva sufficiente per soddisfare la domanda interna e, in secondo luogo, perché da noi trovano prodotti di grande qualità.

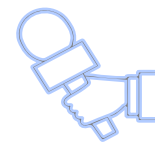
Abbiamo accennato ad alcuni progetti e diceva che Asonext sta implementando un massiccio programma di investimenti. Cosa avete in programma nel 2025?

Il tema ambientale occupa sicuramente una posizione molto rilevante nei nostri piani per il continuo sviluppo della nostra propensione

alla decarbonizzazione. Stiamo lavorando, in questo senso, per la riduzione dei consumi e del risparmio energetico, oltre a tenere monitorate in modo costante le nostre performance ambientali. Riteniamo che la sostenibilità, sotto tutte le sue accezioni, sia un aspetto centrale della responsabilità d'impresa ed è vitale anche per rimanere competitivi nel contesto di mercato di oggi. Tuttavia, serve uno sforzo e un aiuto alle aziende da parte delle istituzioni e dell'Unione europea, e confido che le nostre associazioni continuino a fare un certo pressing affinché siano attuati programmi e misure congrue alle esigenze delle imprese della filiera. Oltre a quelli ambientali, l'investimento principale per il 2025 sarà portare a termine la costruzione di un impianto per il riciclo della scoria nera, da riutilizzare come materiale per l'edilizia

Cosa vi ha spinto a tornare a Made in Steel?

Penso e ho sempre pensato che Made in Steel non sia solo una fiera commerciale, ma un punto di riferimento per la filiera. È un luogo d'incontro per tutti gli operatori del settore, dove condividere informazioni, idee, visioni, e anche una vetrina dove mostrare le ultime novità e cogliere opportunità interessanti anche sotto il profilo del business.



LE INTERVISTE

Tra incertezze globali e innovazione: il futuro della distribuzione

Assofermet: «Mercato dominato dall'incertezza»

di Redazione siderweb

Il mercato siderurgico resta influenzato dall'«incertezza e dalla forte preoccupazione»: la domanda langue e si guarda alla possibile risoluzione delle grandi crisi geopolitiche per sperare in una stabilizzazione. È quanto ha spiegato il **presidente di Assofermet Acciai, Paolo Sangoi**.

«Abbiamo affrontato questa edizione di Made in Steel con realismo e consapevolezza, in un contesto globale che resta estremamente complesso – ha detto a siderweb -. Il quadro geopolitico è segnato da due conflitti armati ancora in corso e da una violenta guerra commerciale paventata dagli Stati Uniti, elementi che rendono difficile immaginare una ripresa economica solida nel breve termine. A ciò si aggiungono il **mercato rallentamento della domanda interna in Cina** e la **persistente sovracapacità produttiva nel Far East**, fattori che continuano a destabilizzare gli equilibri del mercato siderurgico. L'Unione europea, che più di altri attori ha bisogno di un ordine mondiale stabile per sostenere la propria straordinaria

vocazione all'export, subisce oggi forti contraccolpi. **Anche la domanda interna europea mostra segnali di debolezza**, aggravando ulteriormente un quadro già critico e alimentando un diffuso clima di incertezza. Il nostro comparto, tuttavia, ha sempre dimostrato grande capacità di adattamento e resilienza, riuscendo a superare momenti storicamente difficili, spesso caratterizzati da lunghe fasi recessive. Oggi, siamo chiamati ancora una volta a confrontarci con sfide rilevanti: da un lato, le crescenti restrizioni alle importazioni; dall'altro, l'aumento dei prezzi da parte dei produttori comunitari e una domanda fiacca da parte degli utilizzatori finali».

Il clima che si respira sul mercato dell'acciaio «è dominato da **forte incertezza e crescente preoccupazione**. I principali settori utilizzatori – edilizia, automotive ed elettrodomestico – stanno vivendo un calo mercato delle vendite, e questo si riflette inevitabilmente su tutta la filiera, in particolare sulla distribuzione e sulla pre-lavorazione dell'acciaio. In questo contesto, le speranze sono

riposte nelle future misure di stimolo al consumo che la Commissione europea sarà presumibilmente chiamata ad adottare per sostenere la domanda interna. A complicare ulteriormente lo scenario, l'inasprimento delle barriere commerciali imposte dalla stessa Ue ha avuto come effetto un aumento dei prezzi in acquisto, che però si scontra con un mercato a valle ancora troppo debole per poter assorbire tali incrementi. Il risultato è un equilibrio instabile, dove le pressioni sui margini si fanno sempre più evidenti e la visibilità sul futuro resta limitata».



Michele Ciocca (Assofermet):
il consumo non sta decollando, ancora lontana decisa inversione di tendenza

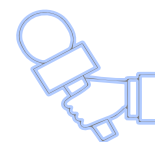


Quanto ai magazzini dal pronto, **Davide Ferrari, vicepresidente di Assofermet Acciai e alla guida di SiderFerrari**, ha spiegato che «hanno seguito l'andamento generale del mercato siderurgico. Il primo trimestre ha sofferto l'incertezza generale del mercato generata essenzialmente da fattori esogeni, come il conflitto russo-ucraino e quello israelo-palestinese e, infine in ordine di tempo, lo schizofrenico comportamento dell'inquilino della Casa Bianca con la questione dazi.

I prossimi mesi, credo ricalcheranno la falsariga di questo quadrimestre e continueremo a rimandare di semestre in semestre la ripresa». I magazzini dal pronto si rivolgono ai clienti di prosimità e nei momenti di contrazione della domanda si trovano a competere anche con grandi distributori e centri servizi. Quali strategie possono adottare per affrontare questa concorrenza? «L'abitudine dei grandi distributori e dei centri di servizio di scendere nella catena del valore e tentare di gestire e servire anche i consumatori medio-piccoli – ha detto Ferrari - non è figlia della contrazione della domanda, anche se, sicuramente, la situazione contingente favorisce la ricerca dei volumi vendita utilizzando qualunque strategia possibile. La spiegazione sta nell'origine del tessuto stesso del sistema industriale/commerciale italiano, che ha visto molti di questi grossi player nascere, crescere da piccoli distributori

e diventare "altro" negli anni senza perdere il proprio Dna. Ovviamente oggi, oltre all'introduzione dell'intelligenza artificiale, che oggi sembra la soluzione di tutti i problemi dell'umanità, una via è sicuramente la formazione e la crescita delle persone, che sono i mattoni fondamentali delle aziende; è ciò che fa la differenza, assieme alla grande capacità di adattamento e alla reattività con il quale la distribuzione si adatta al modificarsi della domanda».





LE INTERVISTE

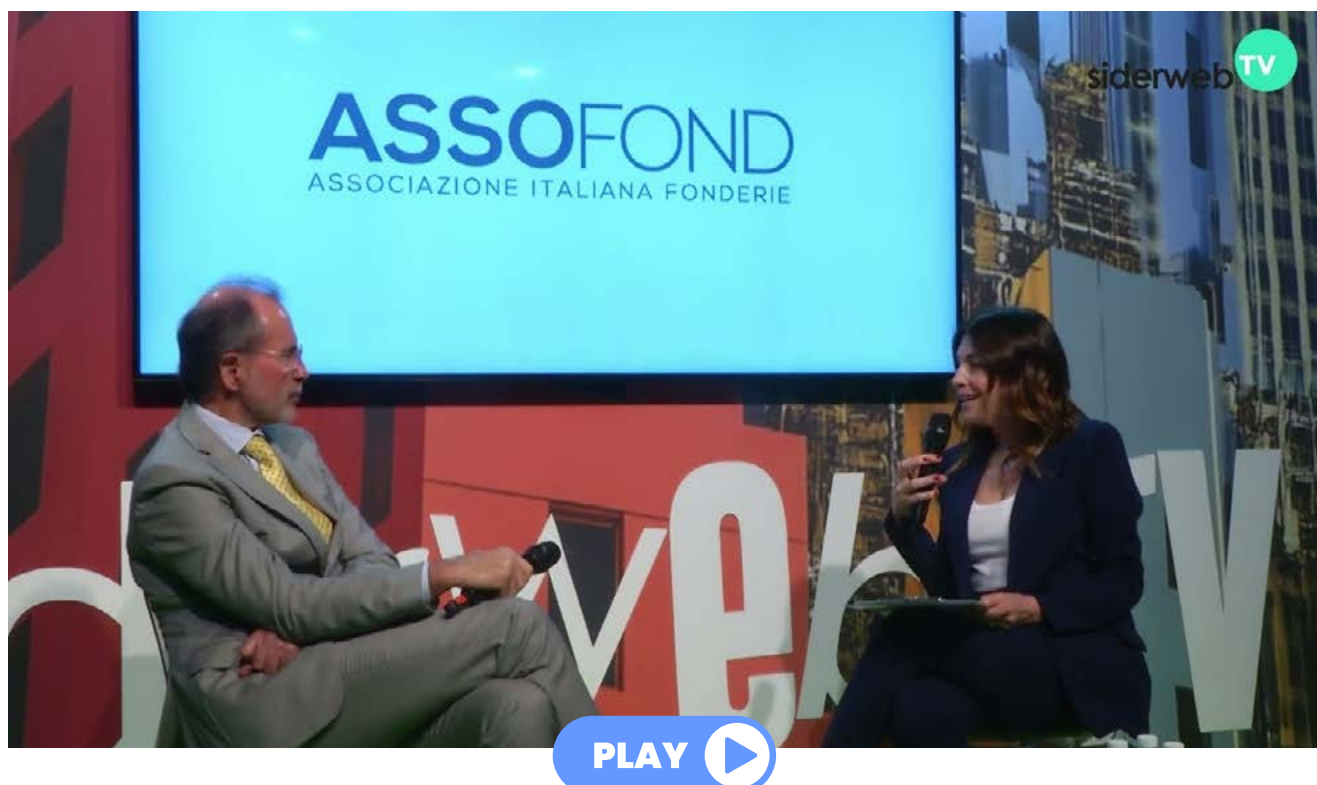
Assofond: il settore alle prese con un cambiamento strutturale

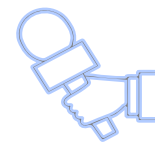
L'intervista al direttore generale, Silvano Squaratti, alla siderweb TV

di Redazione siderweb

Così come per l'acciaio, anche nel comparto nazionale delle fonderie (oltre mille aziende con un giro d'affari di 7 miliardi di euro) il sentiment è «molto negativo». A preoccupare sono il costo dell'energia e della materia prima, la ghisa. Il tutto mentre la produzione ha toccato il minimo storico.

Ne abbiamo parlato con il direttore generale di Assofond, Silvano Squaratti.





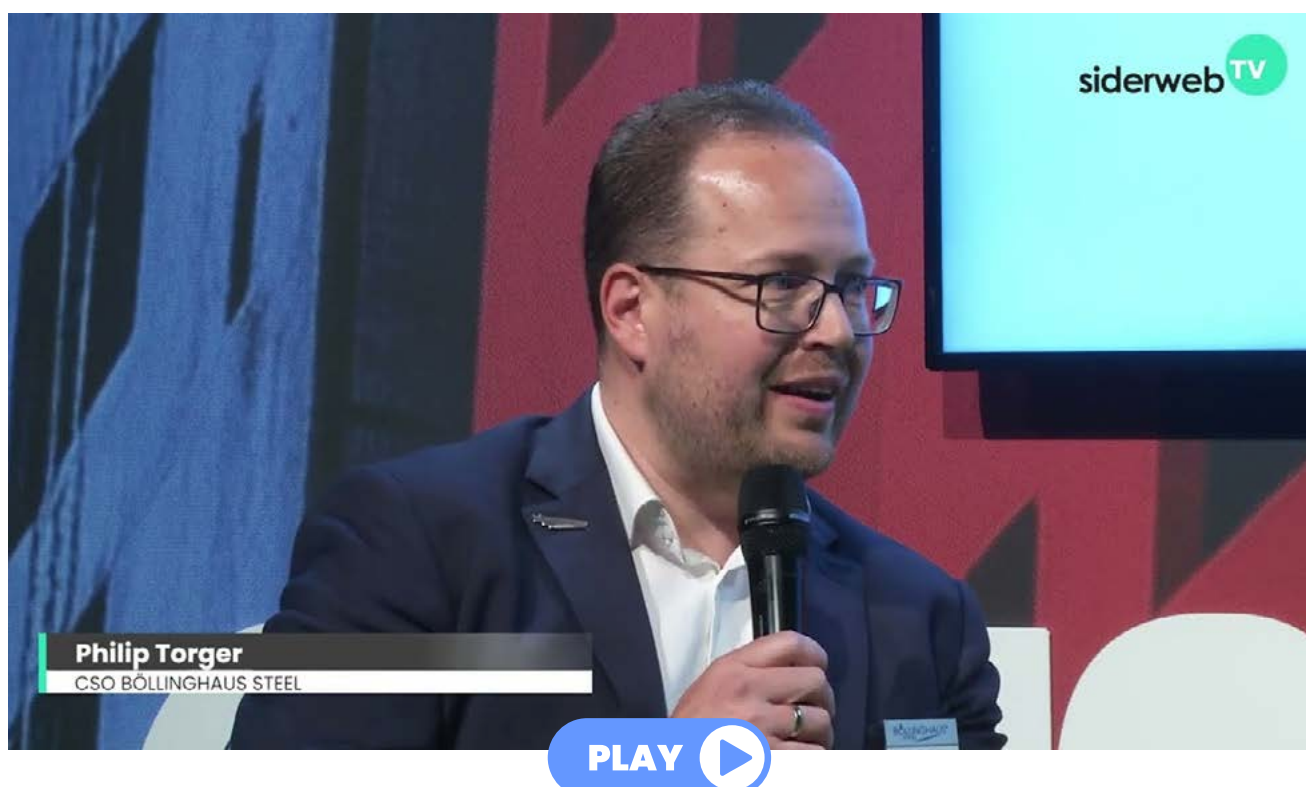
LE INTERVISTE

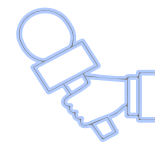
Böllinghaus Steel: in momenti di incertezza, fondamentale essere vicini al mercato

L'intervista alla siderweb TV a Philip Torger, CSO dell'azienda tedesca

di Redazione siderweb

Il 2025 si è aperto in modo tutto sommato «soddisfacente» per Böllinghaus Steel, se si considerando quanto sta accadendo nel mondo. Lo ha detto alla siderweb TV Philip Torger, CSO dell'azienda tedesca specializzata in profili in acciaio inox laminati a caldo e trafilati a freddo, con oltre 250 dipendenti in Germania, Portogallo, Italia e Stati Uniti.





LE INTERVISTE

Borusan Pipe: investimenti strategici per affrontare le sfide del mercato

Ali Okay: «La nostra priorità è assicurarci che gli impianti esistenti operino al massimo dell'efficienza»

di **Sarah Falsone** Editor siderweb

siderweb ha avuto l'opportunità di parlare con **Ali Okay**, membro del Comitato esecutivo e responsabile del segmento Automotive di **Borusan Pipe**. Forte di un'esperienza nei settori automotive e delle applicazioni industriali, Okay ha condiviso le sue riflessioni sull'attuale stato del mercato dell'acciaio, i recenti investimenti dell'azienda, le iniziative legate alla sostenibilità e le prospettive per il futuro del settore. Con un cauto ottimismo in un contesto globale incerto e un forte impegno verso la responsabilità ambientale, Borusan Pipe continua a consolidare il proprio ruolo chiave nella filiera dell'acciaio.

Come valutate l'andamento del mercato e le performance aziendali nei primi quattro mesi del 2025?

I primi mesi del 2025 sono stati relativamente stabili. La domanda è costante ma debole, mentre la concorrenza è molto forte. C'è molta capacità produttiva disponibile e tutti cercano di sfruttarla al massimo, il che aumenta la pressione sul mercato.

Quali sono le vostre previsioni per i prossimi mesi? Prevede segnali di crescita o elementi di cautela?

Siamo cautamente ottimisti per i prossimi mesi. Inoltre, parlando qui in fiera con clienti e fornitori, percepisco un senso condiviso di moderata fiducia. Tuttavia, permane una forte incertezza, soprattutto per quanto riguarda gli sviluppi geopolitici. Questa incertezza genera esitazione, rallenta la domanda e spinge i prezzi verso il basso. Finché non ci sarà maggiore chiarezza sull'evoluzione di queste dinamiche, ci aspettiamo che il mercato rimanga prudente.

In questi primi mesi dell'anno, avete notato differenze significative nella domanda tra le varie aree geografiche in cui operate?

Operiamo in Turchia, Europa e Stati Uniti. Il mercato americano ha dinamiche proprie, e lì abbiamo un impianto dedicato esclusivamente a quella regione. In Turchia e in Europa, la domanda è stata piuttosto regolare, senza grandi variazioni, il che può anche essere visto come un aspetto positivo. C'è stata una certa ripresa nella domanda, ma non sufficiente a colmare il divario con i livelli pre-





pandemia. La capacità produttiva resta quindi sottoutilizzata, e anche se speriamo in una domanda più forte, finora non abbiamo visto segnali concreti in tal senso.

Il settore siderurgico sta investendo molto per ridurre il proprio impatto ambientale. Qual è il vostro approccio in ambito ESG? Avete progetti specifici legati alla sostenibilità ambientale e all'efficienza energetica?

Siamo stati tra le prime aziende del nostro settore ad agire concretamente in questo ambito. Come Borusan Group, aderiamo al Global Compact delle Nazioni Unite dal 2006. La nostra divisione tubi, Borusan Pipe, pubblica report annuali di sostenibilità dal 2019. Abbiamo intrapreso varie azioni concrete per ridurre le emissioni di carbonio. Ad esempio, in due dei nostri stabilimenti produttivi e in un centro servizi in Turchia, abbiamo azzerato tutte le emissioni derivanti dal consumo

di elettricità attraverso certificati I-REC. Inoltre, abbiamo implementato solidi sistemi di gestione dei rifiuti, mirati alla riduzione e al riutilizzo dei materiali ove possibile. In Italia, abbiamo installato pannelli solari sul tetto di una parte dello stabilimento, che ci permettono di generare una quota della nostra energia verde per uso interno.

Qual è la vostra impressione sull'andamento della Conference & Exhibition?

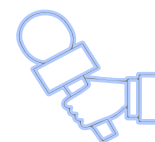
Siamo davvero soddisfatti di come sta andando (l'evento si è chiuso l'8 maggio scorso, ndr). C'è molta affluenza e il nostro stand è stato molto frequentato. È un ottimo segnale e dimostra quanto sia importante questo evento. Dal nostro punto di vista, il mercato europeo dell'acciaio rimane strategicamente rilevante e l'Italia, in particolare, è un attore chiave in questo ambito, soprattutto in termini di produzione. Essere qui rappresenta per noi una grande opportunità.

State presentando nuove soluzioni o investimenti a Made in Steel 2025?

Abbiamo recentemente effettuato diversi investimenti significativi per aumentare le nostre capacità e la nostra presenza sul mercato. Un buon esempio è il nostro impianto in Romania, che è entrato in funzione circa un anno fa. Dall'inizio di quest'anno ha raggiunto prestazioni ottimali ed è ora pienamente efficiente. In questa fase, la nostra priorità è assicurarci che le strutture esistenti operino al massimo dell'efficienza.

Quale messaggio desidera trasmettere al mercato e ai vostri clienti presenti in fiera?

Se dovessi trasmettere un messaggio al mercato e ai nostri clienti, sarebbe: siate ottimisti. Gli ultimi anni sono stati difficili e il mercato ha vissuto un lungo periodo di calo, ma è un settore forte e resiliente. Si riprenderà, prima o poi, e io credo che quel momento stia per arrivare. Infine, vorrei sottolineare quanto sia importante per noi essere presenti qui. Eventi come questo non servono solo a mostrare i prodotti, ma anche a coltivare relazioni con clienti e fornitori, discutere le tendenze del mercato, condividere idee e costruire rapporti. Il networking è una parte fondamentale della nostra strategia e partecipare a questo tipo di eventi rafforza la nostra presenza in Europa e ci aiuta a continuare a crescere.



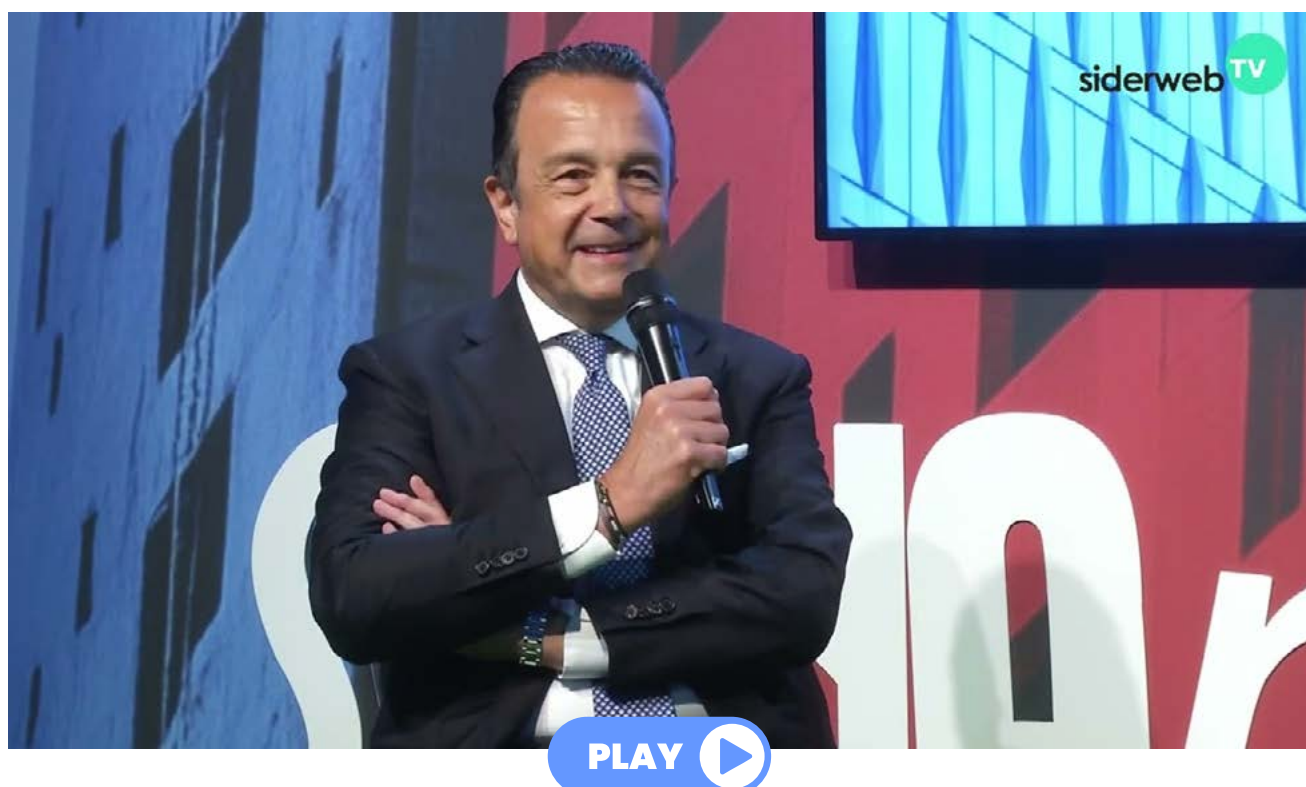
LE INTERVISTE

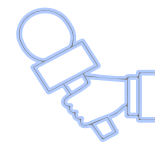
BPER: la filiera è sana dal punto di vista finanziario

L'intervista alla siderweb TV al Chief Corporate & Investment Banking Officer, Marco Mandelli

di Redazione siderweb

Lo stato di salute delle aziende della filiera dell'acciaio, nonostante tutte le difficoltà economiche congiunturali, «è comunque positivo, sono aziende molto capitalizzate» e che «stanno usando meno della metà delle linee di credito che accordiamo loro». Lo ha spiegato alla siderweb TV il Chief Corporate & Investment Banking Officer di BPER, Marco Mandelli, che non vede al momento nella siderurgia segnali di sofferenza dal punto di vista finanziario.





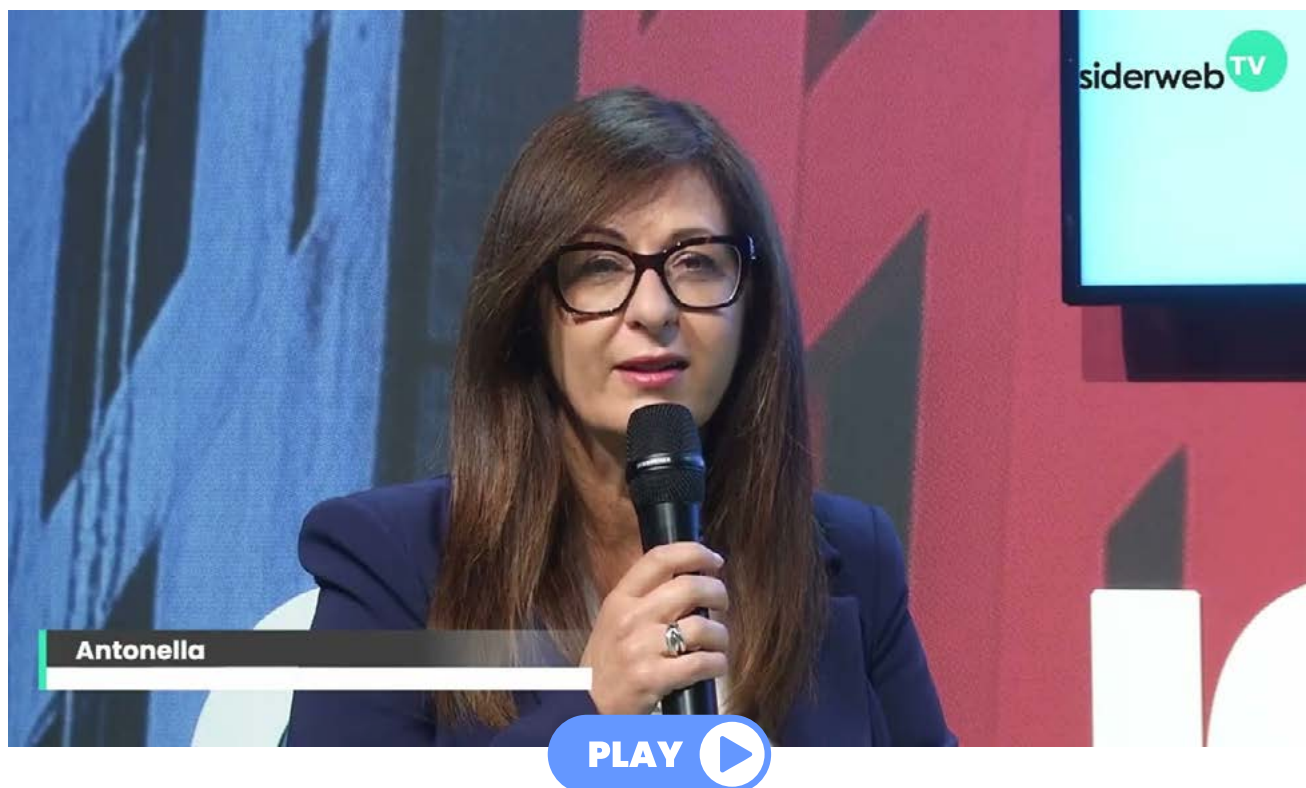
LE INTERVISTE

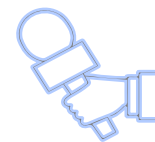
Coface: l'incertezza non sta producendo mancati pagamenti

Alla siderweb TV Pietro Vargiu, Country Manager Italy Coface, e Antonella Vona, Region Communication Director Mediterraneo & Africa di Coface

di Redazione siderweb

L'incertezza, alimentata dall'instabilità del quadro geopolitico globale, non sta producendo per il momento mancati pagamenti, «siamo all'inizio di una fase di instabilità», bensì effetti sull'azione commerciale. Lo ha spiegato Coface alla siderweb TV.





LE INTERVISTE

Cogne Acciai Speciali: qualità per compensare mancanza volumi

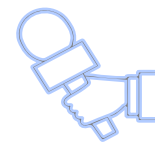
Il Sales Director Vuillermin: puntiamo sulle leghe speciali, per il settore aeronautico in primis

di Redazione siderweb

Dopo un primo trimestre positivo e un secondo che si prevede più debole, si attende una ripresa della domanda di lunghi inox dopo l'estate Cogne Acciai Speciali. Spiega il Sales Director Andy Vuillermin: «Il 2025 sarà un anno leggermente sotto il budget. Per compensare la mancanza di volumi, stiamo puntando molto sulle leghe speciali».

E sulla crescita per acquisizioni, una strategia di verticalizzazione già avviata da tempo, potrebbero esserci novità a breve.





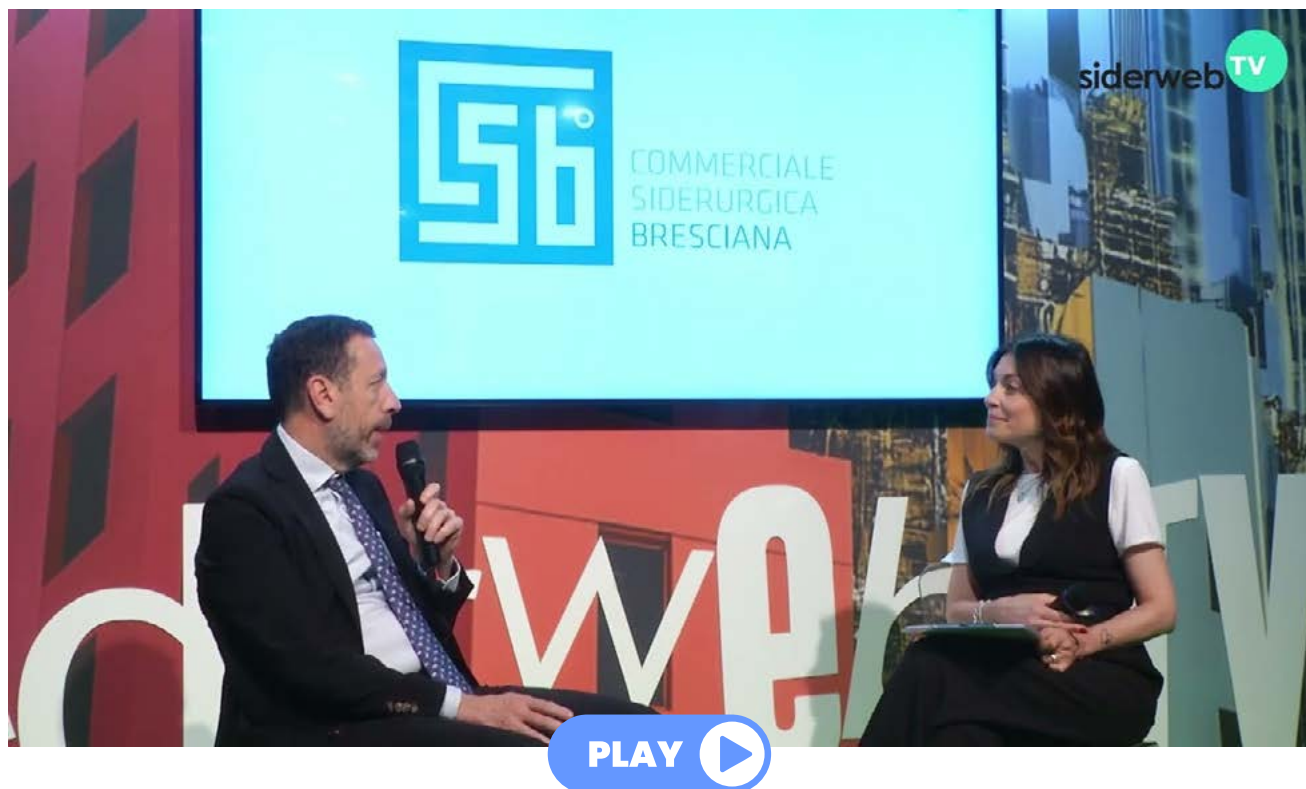
LE INTERVISTE

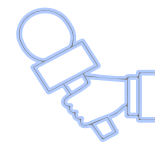
Commerciale Siderurgica Bresciana: speranze di ripresa nella seconda parte dell'anno

L'intervista alla siderweb TV al CEO Stefano D'Aprile

di Redazione siderweb

Una «piccola inversione di tendenza» c'è stata e fa «essere positivi, perlomeno per la seconda parte dell'anno, dopo un altro bimestre ancora con una situazione negativa». Lo ha spiegato alla siderweb TV il CEO di Commerciale Siderurgica Bresciana, Stefano D'Aprile.





LE INTERVISTE

Fratelli Cosulich Group: carburanti green e hub strategici in Asia

Augusto Cosulich: «Nel 2026 vedo una forte crescita, ma il mercato resta vulnerabile alle instabilità globali»

di **Sarah Falsone** Editor siderweb

Dopo un 2024 segnato da profonde incertezze e forti oscillazioni nei prezzi dei noli marittimi, il 2025 si è aperto con segnali di ripresa. siderweb ne ha parlato con **Augusto Cosulich**, presidente e Ceo di **Fratelli Cosulich Group**, storico operatore nel settore dello shipping internazionale.

«L'andamento dei noli marittimi è stato molto volatile nell'ultimo anno», ha spiegato Cosulich. «Nel **comparto dei container**, ad esempio, i prezzi erano scesi da 2.500-3.000 dollari per unità fino a circa 1.300, ma ora **si stanno lentamente riprendendo**, attestandosi **attorno ai 1.700 dollari**. Questo grazie anche alla stagionalità e all'avvicinarsi del periodo estivo». Diversa la situazione per le **navi convenzionali**, «qui stiamo vedendo una certa **stabilità** – ha aggiunto – ma ciò che più preoccupa gli operatori del mercato è l'**instabilità generale che grava sul mercato**. Le imprese si trovano a operare in un contesto incerto, condizionato da dazi, conflitti e cambi di rotta nelle politiche commerciali internazionali». Cosulich ha sottolineato la resilienza dell'imprenditore italiano, ma aver-

te: «È vero, sappiamo adattarci. Ma se questa instabilità dovesse durare, diventerà sempre più difficile per le aziende pianificare a medio-lungo termine».

Guardando avanti, «per il 2025 prevediamo una **lieve crescita** nel comparto dei container e un moderato miglioramento anche per il carico generale - ha affermato -. Ma sono molto ottimista per il 2026, in particolare per il settore siderurgico. Un comparto forte può trainare l'intera logistica marittima».

Fratelli Cosulich continua inoltre a investire in mercati strategici. La **nuova**

sede aperta in Corea del Sud rientra in un progetto più ampio legato al **bunkeraggio**, ovvero la fornitura di carburante alle navi. «Oggi gestiamo circa 5-6 milioni di tonnellate di bunker l'anno in tutto il mondo. La Corea è un punto nevralgico per la nostra attività – ha spiegato – e l'apertura fa parte di una strategia precisa: presidiare i principali hub asiatici e prepararci alla **transizione energetica**». Una transizione che, secondo Cosulich, in Asia corre molto più velocemente che in Europa. «Lì il metanolo verde è già una realtà concreta, mentre in Europa è ancora raro e molto costoso. Come "benzinai





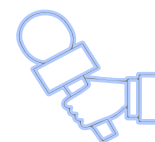
del mare” vogliamo essere **pronti a fornire carburanti green**: metanolo, GNL, ammoniaca, idrogeno. Siamo un anello importante della catena logistica e dobbiamo evolverci con il mercato». Il gruppo è già presente a Singapore, Hong Kong, Vietnam e Pechino, e non esclude ulteriori espansioni. «L’Asia resta centrale nella nostra visione strategica».

Non poteva mancare un riferimento all’attuale contesto internazionale. Le tensioni tra Russia e Ucraina, così come quelle nel Mar Rosso, stanno avendo un impatto diretto sulla logistica globale. «Speriamo davvero in un **accordo di pace** (tra Russia e Ucraina, ndr). Sarebbe un **volano importantissimo per l’industria siderurgica**, ma anche per l’intera Europa», ha affermato Cosulich. «L’Italia, in particolare, ha un ruolo di primo piano nei rapporti

con l’Ucraina e può giocare un ruolo fondamentale nel rilancio».

Sul fronte societario, il gruppo guarda a **nuove opportunità di crescita nel settore siderurgico**. «Deteniamo una partecipazione del 37% in Trasteel e condividiamo le scelte strategiche del nostro Ceo Gianfranco Imperato. Ci sono all’orizzonte nuove possibilità che stiamo valutando con grande attenzione».

Infine, Cosulich ha commentato la presenza a **Made in Steel**: «È un evento a cui sono molto affezionato. La famiglia Morandi ha saputo costruire qualcosa di unico. Il nostro mondo si basa sui rapporti personali e questa fiera è un’opportunità straordinaria per incontrarsi, parlarsi, fare rete».



LE INTERVISTE

DB Cargo Transa – Full Load Solutions Italia: fase di ascolto

L'Head of Sales Pradovera: stiamo analizzando i flussi, impattati dalle dinamiche macroeconomiche

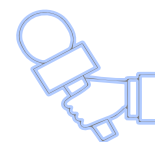
di **Gianni Veronesi** collaboratore siderweb

«Siamo in una fase di analisi dei flussi, perché l'impatto che possono avere le dinamiche macroeconomiche tocca anche noi. Cerchiamo non di ridurli, ma di ottimizzarli». Lo ha spiegato a siderweb Marco Pradovera, Head of Sales di DB Cargo Transa – Full Load Solutions Italia. «Ci aspettiamo una clientela sempre più attenta alle proprie esigenze; puntiamo sulla flessibilità».



siderweb DB Cargo Full Load Solutions Italia: la logistica guarda alla sostenibilità

PLAY



LE INTERVISTE

Duferco Travi e Profilati: l'obiettivo sia migliorare la marginalità

Giuseppe Zolezzi, direttore commerciale, alla siderweb TV

di Redazione siderweb

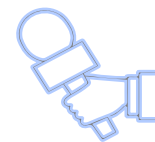
Migliorare la marginalità: ci sta lavorando Duferco Travi e Profilati, che ha chiuso la semestrale con i relativi indici non in miglioramento, per ragioni di mercato. E secondo Giuseppe Zolezzi, direttore commerciale dell'azienda, dovrebbe lavorarci tutti il settore, in un cambio di paradigma.



Giuseppe Zolezzi

DIRETTORE COMMERCIALE DUFERCO TRAVI E PROFILATI

PLAY



LE INTERVISTE

Edison Next: investimenti in efficientamento ai livelli pre-Covid

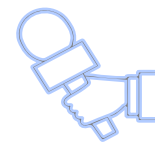
L'intervista alla siderweb TV al direttore Industry Marco Steardo

di Redazione siderweb

L'incidenza del costo dell'energia sul costo totale dell'acciaio prodotto «è allineata tra Italia e altri Paesi europei, grazie a una maggiore efficienza dei processi produttivi nazionali che bilancia il differenziale di prezzo pagato per l'energia stessa. Rispetto ai Paesi extra-europei esiste un differenziale di competitività di circa il 35% che potrebbe ridursi al 15% con l'entrata in vigore del Cbam. Il principale fattore critico è il costo delle materie prime definite scrap, ossia i rottami, che oggi incide per circa il 70% sul costo della produzione». È quanto emerge da uno studio che Edison Next ha realizzato con il Boston Consulting Group e che è stato presentato a Made in Steel.

Anche di questo abbiamo parlato con il direttore Industry, Marco Steardo.





LE INTERVISTE

Feralpi completa un piano da 350 milioni e lancia FERGreen

Pasini: «Investire sull'acciaio verde è una scelta strategica. Ma l'Europa deve fare di più»

di **Stefano Gennari** Market Analyst and Editor siderweb

Un 2024 sottotono, un 2025 che è iniziato con spiragli di ripresa e un piano di investimenti da 350 milioni appena concluso. **Giuseppe Pasini, presidente di Feralpi Group** – tra i principali player della siderurgia italiana ed europea – guarda con fiducia al futuro, pur mantenendo un realismo lucido sulle sfide che il comparto è chiamato ad affrontare. siderweb lo ha incontrato a Made in Steel, dove il gruppo è tornato da espositore per riaffermare il valore del confronto diretto in un settore in piena trasformazione.

«Il 2024 non è stato particolarmente brillante per il mercato – esordisce Pasini – ma i primi mesi del 2025 mostrano segnali incoraggianti. Anche in **Germania** (dove a Riesa, in Sassonia, possiede uno stabilimento specializzato nella produzione di acciai ad alte prestazioni destinati al mercato dell'edilizia e delle infrastrutture, ndr). Il **piano da mille miliardi annunciato dal governo Merz** per difesa, infrastrutture e digitalizzazione potrebbe imprimere una svolta alla domanda interna e rappresentare

una boccata d'ossigeno per l'intera Europa».

In **Italia**, intanto, le prospettive sono legate anche al **Pnrr, che continua a offrire opportunità**. «Avvertiamo una percezione positiva del mercato – aggiunge –. Anche Eurofer prevede un aumento dei consumi nella seconda parte dell'anno».

Feralpi ha da poco **completato un articolato piano industriale da 350 milioni di euro, sviluppato su tre anni** e incentrato su innovazione e sostenibilità. **Il tassello finale sarà**

l'inaugurazione, il prossimo 15 maggio, del nuovo laminatoio in Germania: il primo con un impianto K-Spooler nel Paese, nonché il primo nel mondo a realizzare bobine da 8 tonnellate. E, sempre in ottica di innovazione, Feralpi ha **attivato nel 2025 una nuova linea spooler anche a Lonato del Garda (Brescia)**, rafforzando efficienza e qualità.

Un'altra importante novità, annunciata nel primo giorno di Made in Steel 2025, è **il lancio della linea FERGreen, un'intera gamma di acciai a basso**





impatto ambientale pensati per l'edilizia del futuro.

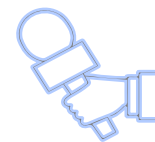
«FERGreen è la nostra risposta concreta alla crescente domanda di sostenibilità – racconta Pasini –. È **una linea che abbraccia tutta la nostra produzione per l'edilizia, sia in Italia che in Germania**. Grazie all'elettificazione dei processi e all'ottimizzazione energetica, possiamo offrire **prodotti "best in class" nelle EPD** (Environmental Product Declarations, ndr) e con un alto contenuto riciclato».

Una scelta che guarda lontano: «**Oggi l'acciaio green non paga ancora** – ha sottolineato Pasini, riferendosi al fatto che il mercato fatica ancora a riconoscere un "premium price" per l'acciaio certificato "verde" –. Tuttavia, sappiamo che **in futuro verrà richiesto, specialmente nei grandi lavori, e vogliamo essere pronti**».

Acciaio verde che è menzionato in uno dei punti del **Piano d'Azione dell'Ue su Acciaio e Metalli** presentato dalla Commissione europea lo scorso marzo: quello sulla riduzione dei rischi della decarbonizzazione attraverso la creazione di "mercati guida" per l'adozione di acciai a basse emissioni. Tuttavia, Pasini non nasconde le sue riserve sul piano in questione: «È un documento **troppo "timido"**, che individua ma non affronta davvero le problematiche. **Servono misure concrete**. Insieme a Federacciai ed Eurofer stiamo portando avanti istanze fondamentali che vanno dal costo dell'energia all'ETS (il sistema per lo scambio di quote di emissioni dei gas a effetto serra nella Ue, ndr). E, soprattutto come Federacciai, il **tema del rottame ferroso**. È la nostra "miniera" ed è **essenziale che resti in Europa**: la transizione verso una siderurgia più verde ne aumenterà

il consumo e rischio che diventi sempre più scarso». E conclude con un messaggio chiaro: «**L'Europa deve accelerare le proprie azioni**. Oggi siamo ingessati da regole che ci penalizzano rispetto ad altre aree del mondo».

Infine, uno sguardo all'evento in corso: «Per noi, **Made in Steel** è un appuntamento molto importante – afferma Pasini –. Nonostante la tecnologia ci permetta di essere sempre connessi, **nulla può sostituire il valore del confronto diretto**. In questi tre giorni, tutta la filiera si ritrova, **l'acciaio è davvero protagonista e la siderurgia mostra tutto il suo ruolo strategico all'interno dell'economia manifatturiera**».



LE INTERVISTE

Ferriere Bellicini: «L'Europa sia più coraggiosa e ci ascolti»

La CEO Bellicini: «Sì alla marcia su Bruxelles invocata da Gozzi»

di **Paola Gregorio** collaboratrice siderweb

«Il 2024 è stato un anno difficilissimo. Il 2025 sta andando meglio, ma lo stiamo paragonando a un anno veramente buio. **Sono però cautamente positiva.** Se l'acciaio riesce a rialzarsi dal baratro in cui purtroppo l'hanno fatto cadere, dovremmo vedere una seconda parte dell'anno un po' più distesa». **Kikka Bellicini, amministratrice delegata di Ferriere Bellicini di Berzo Inferiore,** in provincia di Brescia, si rivolge direttamente all'Europa quando si riferisce al "baratro" in cui la siderurgia «è stata fatta precipitare» e sposa totalmente le parole del presidente di Federacciai, Antonio Gozzi che all'inaugurazione di Made in Steel ha chiesto «scelte più coraggiose da parte dell'Europa».

«**Siamo stati totalmente abbandonati dall'Europa** - conferma Bellicini -. Gli italiani sono i più bravi a gestire le crisi e i momenti più difficili, ma questo atteggiamento dell'Europa è veramente troppo. Si mettono sul tavolo delle idee ma nessuno le concretizza. Quindi mi auguro che la "marcia dei 40mila" a Bruxelles invocata da Gozzi ci sia. Sono state messe delle regole e noi le abbiamo rispettate - prosegue -. Abbiamo investito, spendendo molto, e

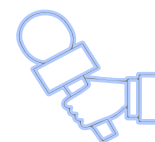
siamo stati i più virtuosi, ma la beffa è che siamo anche quelli maggiormente penalizzati».

Una delle principali questioni sul tavolo, per i siderurgici, è il **costo dell'energia.** «Il problema potrebbe essere risolto, ma non constatiamo la volontà di ascoltarci - sottolinea Bellicini -. Non vogliamo essere premiati perché abbiamo fatto quel che dovevamo, bensì ascoltati». Ferriere Bellicini continua a **investire** non solo sugli impianti e in sostenibilità, ma anche sulla qualità del lavoro e il benessere dei dipendenti. «Lo scorso anno abbiamo cambiato completamente la parte terminale di una linea produttiva -

spiega l'amministratrice delegata -. Quest'anno invece abbiamo centrato gli investimenti sulla qualità del lavoro dei dipendenti. **Stiamo ultimando un nuovo impianto di abbattimento polveri e fumi.** Qualità del lavoro significa ad esempio anche maggior pulizia. Entrare in un ambiente curato e pulito contribuisce al benessere di chi ci lavora».

Ferriere Bellicini partecipa a **Made in Steel** sin dalla prima edizione. «Per noi è l'occasione per incontrare tanti colleghi, fare networking, relazionarci con persone nuove - rimarca Bellicini -. Quest'anno poi i convegni sono davvero molto accattivanti e interessanti».





LE INTERVISTE

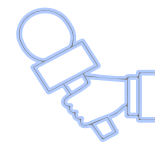
Fiera Milano: piazza attrattiva e dinamica

Alla siderweb TV Andrea Sozzi, Group Business Development & International Director

di Redazione siderweb

Made in Steel è una manifestazione che sta aumentando, anno dopo anno, il proprio tasso di internazionalizzazione. Grazie al lavoro di siderweb, intende diventare – nei prossimi anni - una grande piattaforma mondiale per l'acciaio. Quali le prospettive della partnership con Fiera Milano e quali le opportunità che potrebbe offrire un quartiere fieristico internazionale sono state oggetto di discussione con Andrea Sozzi, Group Business Development & International Director di Fiera Milano.





LE INTERVISTE

Gruppo Piantoni a Made in Steel per presentare “Premium GAP”

Il nuovo servizio a «supporto della filiera siderurgica nel raggiungimento di obiettivi a emissioni zero»

di **Federico Fusca** Editor & Press Officer siderweb

Ampliare i servizi offerti ai clienti della filiera siderurgica all'insegna della sostenibilità ambientale, dell'ottimizzazione dei processi e dell'innovazione tecnologica. Questo l'obiettivo di GAP - Gruppo Piantoni, che ha presentato “Premium GAP - efficiency meets sustainability”. Si tratta di un «nuovo modello operativo sviluppato per supportare le filiere produttive nel raggiungimento di obiettivi a emissioni zero, attraverso un approccio sistemico e misurabile», ha spiegato l'**amministratore delegato di GAP - Gruppo Piantoni, Eligio Piantoni**.

Progetto che, come aveva anticipato proprio Eligio Piantoni in un'intervista a siderweb poco prima dell'apertura della Conference & Exhibition internazionale dedicata alla filiera dell'acciaio, combina **digitalizzazione, AI, efficienza e sostenibilità** «in un percorso modulare, iniziando con un audit operativo e ambientale approfondito, volto a identificare le aree critiche e le opportunità di miglioramento». Dopo questa prima fase, il modello prevede **la mappatura e l'ottimizzazione dei processi**

industriali, «un passaggio cruciale per garantire efficienza e riduzione degli sprechi», ha sottolineato l'ad di GAP, per arrivare a una proposta d'intervento «articolata e mirata a integrare tecnologie smart e soluzioni green avanzate».

Un progetto che punta ad aiutare le aziende della filiera siderurgica a implementare i propri programmi di decarbonizzazione, in particolare «in questo momento storico, nel quale la riduzione delle emissioni di CO₂ è tra le priorità globali e queste strategie rappresentano un passo significativo verso un futuro più

sostenibile. L'integrazione di tecnologie all'avanguardia può aiutare moltissimo nel migliorare l'efficienza energetica e contribuire anche a ridurre l'impatto ambientale complessivo», ha aggiunto Piantoni.

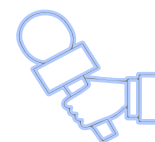
In sintesi, «questo progetto non solo risponde alle esigenze di sostenibilità ambientale, ma rappresenta anche un'opportunità per le aziende di innovare e rimanere competitive in un mercato sempre più orientato verso pratiche eco-friendly. La combinazione di audit mirati, ottimizzazione dei processi e tecnologie avanzate crea un modello replicabile e applicabile alle





esigenze di ogni singolo cliente», ha sottolineato l'ad di GAP.

La decisione di presentare “Premium GAP” durante Made in Steel è stata «una scelta vincente, perché in fiera abbiamo riscontrato un grande interesse, sia da parte dei potenziali clienti sia da parte di partner e stakeholder. A conferma della coerenza tra visione e azione, anche la partecipazione di GAP a Made in Steel 2025 è stata a emissioni zero, con le emissioni di CO₂ completamente compensate tramite il sostegno a programmi di carbon offset certificati. Pertanto, questo progetto si configura come una **leva strategica per aiutare l'industria siderurgica nella transizione sostenibile**, consolidando il posizionamento del Gruppo Piantoni come partner evoluto per l'efficienza dei processi e la sostenibilità della filiera dell'acciaio», ha concluso Eligio Piantoni.



LE INTERVISTE

GF Elti: Arabia Saudita sempre più interessata a tecnologie innovative

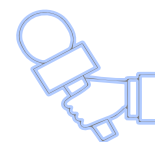
Alla siderweb TV Matteo Macario, Market Strategy & Business Development Manager

di Redazione siderweb

Se l'automotive è fermo, l'aerospace, la difesa e il nucleare «stanno mostrando trend di crescita, perlomeno di prospettiva felice». Lo ha spiegato alla siderweb TV Matteo Macario, Market Strategy & Business Development Manager di GF Elti, che progetta e fornisce impianti per acciaieria e trattamenti termici, forge e laminatoi, installati a oggi in 30 Paesi nel mondo.



PLAY



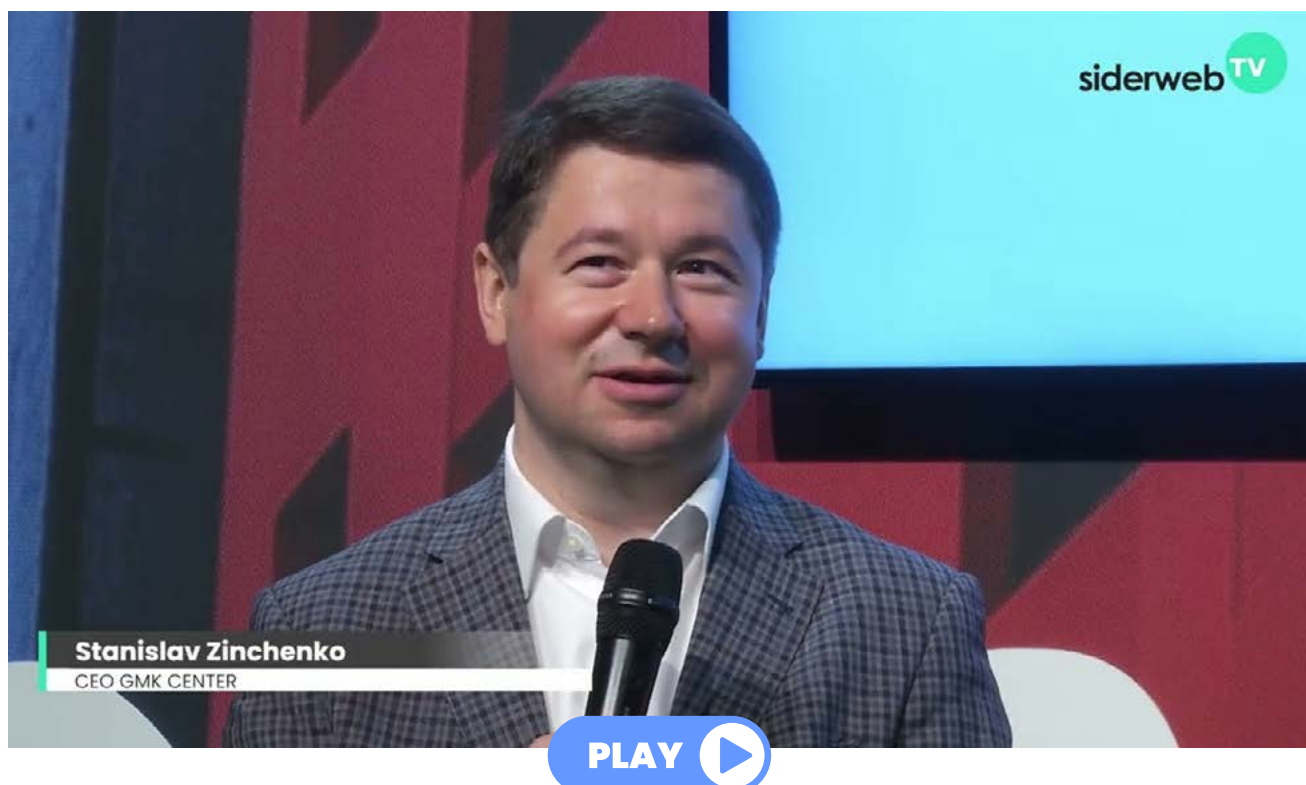
LE INTERVISTE

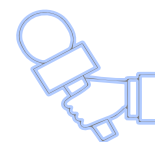
GMK Center: i prodotti ucraini sono tornati sul mercato globale

Alla siderweb TV il CEO Stanislav Zinchenko

di Redazione siderweb

Nonostante la guerra, l'output siderurgico dell'Ucraina nel primo bimestre dell'anno è stato positivo. Delle prospettive nel breve termine per questa siderurgia, integrata nel sistema europeo, abbiamo parlato con Stanislav Zinchenko, CEO di GMK Center, società di consulenza ucraina focalizzata sul mercato europeo dell'acciaio.





LE INTERVISTE

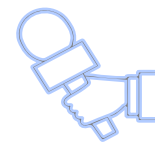
Gruppo Gabrielli: sempre alto il livello di investimenti

Andrea Gabrielli, presidente del Gruppo Gabrielli, alla siderweb TV

di Redazione siderweb

Dopo un inizio d'anno partito con il piede sbagliato, febbraio e marzo sono stati positivi per il Gruppo Gabrielli. «Ora la situazione è tranquilla, la domanda è tornata a essere scarsa» ha spiegato Andrea Gabrielli, presidente dell'omonimo Gruppo, alla siderweb TV.





LE INTERVISTE

Gruppo Giva: «Investire per coltivare nuove nicchie di mercato»

Il CEO Longhi Vienna: «Pronti ad affrontare le sfide grazie al nostro programma di investimenti»

di **Federico Fusca** Editor & Press Officer siderweb

Investimenti, sostenibilità, crescita e internazionalizzazione. Questa la ricetta indicata da **Jacopo Longhi Vienna, CEO di Gruppo Giva**, per riuscire ad affrontare le incognite e le sfide di un contesto geopolitico e di mercato dominato dall'incertezza.

Il 2024 viene definito da Longhi Vienna come un «anno certamente particolare, arrivato dopo due anni molto positivi come il 2022 e il 2023. Nel secondo semestre 2024, in particolare, abbiamo visto un notevole calo su quei mercati che potremmo definire di commodity, dal nostro punto di vista». In particolare, a faticare sono stati settori come quelli della meccanica e del petrolchimico, causando «un risultato leggermente sotto le aspettative, ma comunque positivo. Abbiamo avuto aziende che hanno performato molto bene, in particolare quelle attive nei comparti dell'oil & gas, e altre che hanno sofferto maggiormente la congiuntura economica, soprattutto a causa del rallentamento di un mercato trainante per il nostro settore come quello della Germania». Pertanto, il bilancio «è stato chiuso in modo soddisfacente e ciò è potuto

avvenire grazie alla nostra politica di diversificazione, che ci ha permesso anche di focalizzarci su nuove sfide».

Rispetto al **primo quadrimestre 2025**, Longhi Vienna ha spiegato di non aver notato differenza significative rispetto agli ultimi mesi del 2024 e, dunque, «**non abbiamo assistito a una ripresa**». A influenzare il mercato, secondo il CEO del Gruppo Giva, sono stati fattori esogeni, dalle tematiche macroeconomiche all'incertezza geopolitica. Non da ultimi, a complicare il quadro sono intervenuti anche i dazi disposti dagli Stati Uniti, «portando ulteriori preoccupazioni e ritardando

alcune scelte di investimento».

Tuttavia, Giva è riuscita a posizionarsi in alcuni mercati che, nonostante il contesto, sono riusciti a «mantenere una traiettoria positiva. E su questi puntiamo molto». In particolare, **alcuni settori «considerati di nicchia, come il power generation, il nucleare, l'oil & gas, stanno riuscendo a mantenere un andamento performante**. Inoltre, la nostra integrazione verticale per la produzione di valvole ci permette di assorbire una parte del fabbisogno di semilavorati». Un grande punto di domanda resta relativamente ai settori «più tradizionali». Per quanto riguarda





gli Usa, Longhi Vienna ha sottolineato come le aziende di Giva abbiamo in America una «fetta abbastanza grande di mercato, che è cresciuto negli ultimi anni». Le maggiori preoccupazioni però sono legate alle conseguenze indirette: «Spesso il nostro prodotto non viene venduto direttamente negli Stati Uniti, ma spesso finisce all'interno di altri manufatti che poi vendono spediti oltreoceano. Ma, fortunatamente, lavorando con player internazionali crediamo che in qualche modo il tema dazi possa essere gestito», ha detto Longhi Vienna.

Nonostante le incognite, il CEO di Giva ha espresso **ottimismo per un «2025 che si prefigura come un anno di costruzione e di sviluppo di nuovi mercati alternativi, che crediamo di poter chiudere comunque positivamente»**. In questo senso, dei possibili mercati alternativi sono indicati da Jacopo Longhi Vienna in

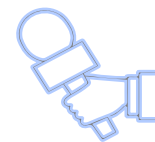
quelli del nucleare e, più in generale «in quelle nicchie dove la qualità viene riconosciuta».

Per farsi trovare pronti in un contesto globale sempre più sfidante, la politica d'investimento del gruppo «è stata massiva e all'inizio del 2024 abbiamo varato un piano corposo, supportato anche da un pool di banche, con un **finanziamento da 150 milioni di euro**, che ci ha permesso di dare un grande boost anche a quei progetti già in corso, e ci stiamo dunque focalizzando su alcuni segmenti. In particolare, con la nostra società **Italfond** ci siamo inseriti in una filiera unica in Europa come quella della produzione di leghe base nichel e ci siamo riusciti grazie all'installazione lo scorso anno di una pressa da 100.000 tonnellate unica al mondo, pensata e disegnata completamente al nostro interno, che ci permetterà di raggiungere anche altri mercati estremamente importanti per il

nostro continuo percorso di crescita», ha spiegato Longhi Vienna.

Un piano di investimenti che non manca di mantenere un focus sulla **sostenibilità**, in particolare sull'efficientamento energetico: «Con il nostro Chief Energy and Sustainability Officer, l'ingegner Turi, abbiamo lo scorso anno stabilito la strategia green per i prossimi cinque anni e il nostro obiettivo è quello di renderci sempre più indipendenti alle fonti fossili, fissando anche il target da qui a tre/quattro anni di avere una produzione di 30-40 Megawatt a livello di gruppo grazie al fotovoltaico. Parallelamente, stiamo lavorando all'efficientamento dei nostri impianti».

Gruppo che ha deciso di tornare a **Made in Steel** come «scelta strategica della famiglia perché qui, in questi padiglioni, riteniamo di poter veicolare i nostri sforzi diretti all'internazionalizzazione e, di conseguenza, non potevamo mancare ad un appuntamento che permette alla siderurgia italiana, europea e, per certi versi, mondiale di incontrarsi. Esserci non riguarda tanto aspetti commerciali, quanto piuttosto i benefici portati dal dialogo che qui si sviluppa e la condivisione di informazioni. Aspetti fondamentali per il business», ha concluso Jacopo Longhi Vienna.



LE INTERVISTE

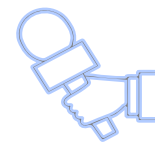
ifm electronic: nuova piattaforma di industrial IoT

Alberto Vanoletti, Key Account Manager Steel Industry, alla siderweb TV

di Redazione siderweb

Strumenti che permettono, anche grazie ad algoritmi e all'IA, di fare quel salto dal dato all'informazione, all'insight strategico, per migliorare l'efficienza. Su questo lavora ifm electronic, parte del Gruppo che ricerca, produce e distribuisce sensori, sistemi di controllo, software e soluzioni per l'automazione e digitalizzazione industriale in tutto il mondo.





LE INTERVISTE

Industrie Refrattari: ricerca, sviluppo, sostenibilità

Pariani: «Transizione ecologica e digitalizzazione asset fondamentali»

di **Paola Gregorio** collaboratrice siderweb

Ricerca, sviluppo, transizione ecologica e digitale al centro della strategia.

Oltre, naturalmente, al capitale umano, perché le imprese, dice

Riccardo Pariani, titolare di Industrie Refrattari, «è fatta di persone».

L'azienda di Lozzolo, in provincia di Vercelli, specializzata nella produzione di refrattari in particolare per l'industria siderurgica, partecipa per la prima volta a Made in Steel.

«Sono orgoglioso di esporre a questa fiera, con i nuovi prodotti ma anche con il nostro know-how e i nostri dipendenti e collaboratori», sottolinea Pariani.

A Made in Steel l'azienda presenta Ceramatrix, una **nuova ceramica a matrice composita**. «Stiamo facendo ricerche su prodotti alternativi. Ceramatrix la stiamo sperimentando e promuovendo soprattutto per il mercato siderurgico, nella fusione dei materiali ferrosi. Stiamo facendo dei test anche per i non ferrosi. Abbiamo partnership pure con altri produttori per materiali nanotecnologici», spiega Pariani.

Il 2024 e i primi mesi del 2025 sono stati turbolenti per l'industria dell'acciaio. «Certamente il 2024 e l'inizio di quest'anno non sono stati semplici e questo ha influito sulla nostra azienda – osserva Pariani –

Tuttavia, grazie alla nostra esperienza e alla strategia di diversificazione dei mercati e dei settori industriali, ne abbiamo risentito solo in parte».

La siderurgia è un comparto che, in virtù delle evoluzioni degli ultimi anni, anche in termini tecnologici, chiede sempre maggiore specializzazione:

«I clienti sono sempre più esigenti sulla qualità e sulle tempistiche di consegna dei prodotti – conferma

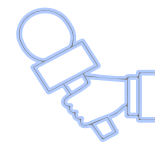
Pariani –. Siamo produttori con il nostro stabilimento in Italia e questo ci permette di rispettare i tempi delle consegne e di avere una qualità elevata. Studiamo e sviluppiamo prodotti dedicati, soprattutto nel settore siderurgico dove si lavora in condizioni estreme di esercizio e ad altissime temperature. Ogni azienda

inoltre lavora con procedure peculiari e questo le rende in un certo qual modo uniche».

La transizione ecologica e la digitalizzazione sono altri asset sui quali Industrie Refrattari investe.

«Grazie agli incentivi degli anni passati con Industria 4.0, abbiamo fatto investimenti in impianti produttivi e nel sistema gestionale che abbiamo cambiato totalmente – precisa Pariani –. E questo ci sta permettendo di muoverci nell'ambito della transizione digitale che per noi è fondamentale, di dare risposte in tempi molto brevi alle richieste del cliente, di verificare in tempo reale lo stato di avanzamento delle commesse e le emissioni di CO₂ direttamente dal ciclo produttivo».





LE INTERVISTE

Manni Group: pronti investimenti in Centro e Nord America

Il presidente Manni: «A Made in Steel per fare sistema e trovare idee nuove per affrontare la crisi»

di **Federico Fusca** Editor & Press Officer siderweb

Nuove acquisizioni in Centro e Nord America, nonostante i dazi, e anche in Italia. E poi, **investimenti** in digitalizzazione e intelligenza artificiale per migliorare la qualità e ridurre i costi. Queste le azioni di **Manni Group** per fronteggiare un quadro complesso e incerto presentate dal **presidente Francesco Manni**. Presidente Manni che ha anche indicato nella presenza alla Conference & Exhibition internazionale dedicata alla filiera dell'acciaio l'occasione per la filiera d'incontrarsi e fare sistema per affrontare le sfide all'orizzonte.

Com'è andato il 2024 dal punto di vista del mercato e come si è chiuso il bilancio del gruppo?

A livello di mercato lo scorso anno è andato purtroppo in calando nella seconda metà; soprattutto nell'ultimo trimestre la raccolta degli ordini è stata al di sotto delle aspettative e dei budget, complice un quadro geopolitico caratterizzato da una grandissima incertezza. Chiudiamo un bilancio molto positivo per Manni Sipre e Manni Inox.

A livello di gruppo invece non sarà positivo: per la prima volta dovremo

uscire con una perdita, perché nel 2024 abbiamo deciso di scaricare al 100% gli effetti negativi delle chiusure degli stabilimenti in Russia e in Germania a cui siamo stati costretti per ragioni geopolitiche ed economiche. I tagli in questi due Paesi sono strettamente collegati perché il sistema russo è entrato in crisi a causa degli effetti della guerra con l'Ucraina e questo, poi, ha trascinato verso il basso anche l'economia tedesca a causa del venir meno delle forniture di gas a prezzi estremamente bassi di cui essa ha goduto fino a poco tempo fa.

Il 2025 com'è iniziato e come sono andati i primi quattro mesi?

Dal punto di vista di mercato è cominciato come si era chiuso l'ultimo trimestre 2024, cioè con un andamento che preannuncia una ciclicità negativa per il comparto siderurgico. Le ragioni sono sotto gli occhi di tutti. Questo, tuttavia, non ci impedisce di proseguire con il nostro programma di sviluppo e che puntiamo a portare alla conclusione nella seconda parte dell'anno. In questo senso, mi riferisco a investimenti strategici in Centro America, in Nord America e un'altra



possibile acquisizione di un nostro piccolo concorrente sul mercato italiano. Rispetto a quest'ultimo punto, però, non posso ancora svelare nulla.

Rispetto allo stabilimento nel Nord America, allora, questa scelta di investimento è influenzata dal quadro incerto derivato dalle politiche di Trump?

Sì, purtroppo influenza moltissimo. Tant'è vero che eravamo già pronti alla firma nei primi mesi di quest'anno, ma abbiamo deciso prudentemente di temporeggiare per cercare di capire quale sarà l'evoluzione non tanto del sistema dei dazi, quanto piuttosto dell'andamento dell'economia americana conseguente a queste misure. Com'è noto, infatti, il primo impatto è negativo per il sistema degli Stati Uniti. Dunque, un po' di cautela ci ha consigliato di prenderci un intervallo temporale leggermente più ampio.

C'è quindi un po' di preoccupazione per questa incertezza...

Sì. Come sempre, quando si parla di economia, la cosa peggiore che può capitare è proprio vivere in un momento d'incertezza. È molto meglio avere una tendenza chiaramente positiva o chiaramente negativa purché sia definita, in quanto la certezza permette all'imprenditore di adottare le necessarie contromisure. L'incertezza genera un'impasse nella quale è difficile destreggiarsi e impedisce alle aziende di decidere le proprie azioni.

Quali i settori di mercato che stanno performando meglio?

In questo momento il comparto che soffre di più è quello della meccanica, perché i settori dell'automotive e dei cosiddetti "yellow goods" (macchinari



per movimento terra, ndr) stanno soffrendo per un quadro economico generale nell'area euro particolarmente difficile. L'impiantistica sta reggendo, mentre l'edilizia è difficile da valutare perché l'utilizzo scarsissimo che stiamo facendo, in Europa e in particolare in Italia, dei fondi del Pnrr genera un andamento del mercato a singhiozzo, con continue brevi fiammate e blocchi. Dispiace moltissimo perché stiamo perdendo un'occasione che temo non si ripresenterà più...

Sul fronte degli investimenti, quali sono le novità introdotte quest'anno?

Oltre a quelli indicati a livello di acquisizioni, stiamo investendo nella parte squisitamente tecnica, ovvero in impianti più moderni, tecnologia laser e applicazione dell'intelligenza artificiale, nell'ottica di migliorare i servizi e ridurre i costi.

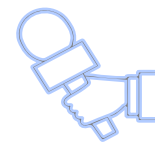
Quali prospettive intravedere per i prossimi mesi? Quali i rischi e quali le possibili opportunità da cogliere?

In questo momento parlerei piuttosto di speranze, più che di prospettive. Essendo agli sgoccioli delle

tempistiche per l'erogazione dei fondi Pnrr, confidiamo in accelerazioni degli investimenti che possano essere da stimolo in un mercato stagnante. L'augurio è che ciò avvenga e si possa immaginare una seconda metà d'anno più vivace.

Cosa vi ha spinto a tornare a Made in Steel e quali le aspettative per l'evento di quest'anno?

La nostra presenza è coerente con la nostra visione, secondo la quale da una crisi strutturale di tutta la filiera siderurgica se ne esce solo se riusciamo a fare sistema. Mai come in momenti come quello in corso, un confronto trasparente, chiaro e sincero tra i vari operatori può generare idee e soluzioni, magari anche comuni, che consentano a tutti gli anelli della catena siderurgica nel loro insieme di essere più competitivi.



LE INTERVISTE

Marcegaglia: «Fiducia nella seconda metà del 2025»

Sui prezzi: «Non prevediamo diminuzioni». Combinazione di domanda in ripresa e offerta più contratta

di **Stefano Gennari** Market Analyst and Editor siderweb

Un bilancio «in riduzione ma discreto, considerata la complessità del contesto». Così **Antonio Marcegaglia, presidente e Ceo di Marcegaglia Steel**, ha commentato i risultati 2024 del gruppo siderurgico, approvati ad aprile, poco prima quindi dell'apertura di Made in Steel 2025.

Il **fatturato consolidato della divisione Steel** si è attestato a **6,822 miliardi di euro, in calo del 12,3%** rispetto all'anno precedente, principalmente a causa della riduzione dei prezzi (-8%). **I volumi venduti si sono fermati a 5,7 milioni di tonnellate**, segnando una **diminuzione del 3,5%** rispetto ai 5,9 milioni del 2023, «in linea con l'andamento del mercato europeo», ha precisato Marcegaglia.

Nonostante il calo dei ricavi, il gruppo ha mantenuto una buona tenuta operativa. **L'Ebitda si è attestato a 430 milioni di euro** (6,3% dei ricavi), rispetto ai 584 milioni del 2023. Il **cash flow operativo** ha superato quello dell'anno precedente, salendo a **357 milioni di euro**. Positiva anche l'evoluzione della **posizione finanziaria netta, scesa da 217 a**

110 milioni di euro. Gli investimenti contabilizzati nel 2024 ammontano a 122 milioni di euro. «**Siamo riusciti a difendere le nostre posizioni** – ha sottolineato Marcegaglia – e guardiamo con fiducia alla seconda parte dell'anno, che dovrebbe segnare una ripresa grazie a fattori macroeconomici favorevoli».

Ottimismo per la seconda metà del 2025

Il **primo trimestre del 2025** per Marcegaglia ha mostrato una **lieve contrazione dei volumi (-1,7%)** rispetto a un Q1 2024 che, tuttavia, era stato buono rispetto al resto dell'anno.

E **aprile**, nonostante i pochi giorni lavorativi per via delle varie festività, ha registrato un **leggero miglioramento** rispetto all'anno precedente. «Ci aspettiamo un **progressivo recupero** – ha spiegato Antonio Marcegaglia – sostenuto dalla messa a terra del Pnrr, da segnali di ripresa in Germania e da una maggiore stabilità macroeconomica».

Tra gli elementi che alimentano l'ottimismo, c'è il maxi piano infrastrutturale e per la difesa approvato dal Parlamento tedesco. «La **Germania** ha rotto, con positiva sorpresa, il tabù di una spesa super controllata – ha affermato Marcegaglia



– e credo che questo possa tradursi in un **rimbalzo relativamente rapido** dell'economia del Paese, che resta il nostro primo mercato estero». Anche in **Italia**, si attende un' **accelerazione degli investimenti** industriali grazie alla prossima scadenza delle misure del Pnrr e di Industria 4.0: «Credo che nella seconda metà dell'anno vedremo effetti concreti», ha aggiunto. Sul fronte dei **prezzi**, «a novembre 2024 eravamo arrivati su livelli anomali – ha spiegato Marcegaglia –, dopodiché il **carbon steel ha recuperato circa 70-80 euro/ton in Sud Europa e circa 100 euro/ton in Nord Europa**. Questo trend rialzista, che ci stava riportando a dei livelli di prezzo accettabili, si è poi **trasformato in un movimento laterale**, poiché i prezzi internazionali, causa **indebolimento del dollaro**, hanno generato dubbi sulla sostenibilità di questo percorso». Tuttavia, «**non prevediamo un'inversione di tendenza** – ha chiarito – grazie alla combinazione di una **domanda in ripresa** e di un' **offerta più contratta** per effetto del rafforzamento delle misure di Salvaguardia dell'Ue e dei dazi antidumping sulle importazioni di coils a caldo».

In merito al **Piano d'azione europeo per l'acciaio e i metalli**, presentato dalla Commissione Ue lo scorso marzo, Marcegaglia ha espresso un giudizio positivo sul metodo: «È importante che sia nato da uno **Steel Dialogue, un approccio innovativo** rispetto alla tradizionale burocrazia autoreferenziale europea. Sono state raccolte dalla viva voce dei protagonisti del settore le istanze più urgenti». Il presidente del gruppo riconosce la mancanza, per ora, di azioni concrete, ma non esclude sviluppi in tempi ragionevoli. Quanto alle principali tematiche che esso affronta, «sono

quelle di sempre: energia, commercio, **decarbonizzazione**», ha rimarcato. Proprio sulla decarbonizzazione, Marcegaglia ha espresso cautela: «L'obiettivo è ambizioso e molto centrato sull'**idrogeno, che oggi ha costi ancora elevati**. Senza un'energia rinnovabile a basso costo, il rischio è un incremento insostenibile dei costi. Avrei preferito un approccio più graduale e un mix di soluzioni di accompagnamento sui costi della produzione».

Strategia industriale: inox e filiera integrata

L'ultimo anno è stato cruciale per la strategia industriale del gruppo. Dopo l'acquisizione, nel giugno 2024, dello stabilimento Ascometal a Fos-sur-Mer (Francia), **Marcegaglia ha avviato un investimento da 750 milioni di euro per la realizzazione di una nuova acciaieria elettrica con capacità di 2,1 milioni di tonnellate** e impianti di laminazione. L'impianto, operativo dal 2028, completerà la filiera dell'acciaio inox, integrandosi con l'impianto di Sheffield acquisito nel 2023.

Nel frattempo, **a inizio 2025**, è nata una joint venture con il Gruppo Manni, già cliente Marcegaglia per una parte dei coils. L'iniziativa è «incoraggiante sotto il profilo del rafforzamento e del consolidamento del valore aggiunto lungo la filiera, anche verso una valorizzazione dei prodotti ad alto valore aggiunto», ha spiegato Marcegaglia.

In tema di M&A, **porte aperte a nuove operazioni, ma con cautela**: «Abbiamo già molto da gestire: serve equilibrio finanziario». Negli **Stati Uniti**, dove il gruppo è presente con una piccola unità di finitura che lavora materiale proveniente dal Regno Unito, si è valutata una possibile espansione, «ma escludiamo integrazioni a monte».

In ogni caso, ha chiarito Marcegaglia, «**prima di fare mosse di questo tipo, abbiamo bisogno di chiarezza sul quadro dei dazi Usa**».

GravitHy e acciaio green

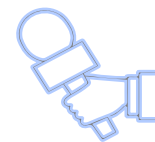
Marcegaglia ha ricordato la sua partecipazione al **progetto GravitHy**, che prevede la produzione, dal 2029, di 2 milioni di tonnellate annue di DRI/HBI a basso impatto ambientale a Fos-sur-Mer. «La vicinanza con il nostro impianto rende l'iniziativa strategica per **alimentare la futura acciaieria con green DRI**», ha spiegato.

Innovazione e bellezza: la scommessa di Cromatica

Tra i progetti più innovativi di Marcegaglia figura **Cromatica**, la tecnologia proprietaria di stampa su acciaio pensata per l'architettura e il design. «Come dico sempre, vogliamo vendere non solo tonnellate, ma metri quadrati di bellezza», ha detto Antonio Marcegaglia. Le prime applicazioni includono **stazioni della metropolitana di Roma**. «Siamo nella fase iniziale; tuttavia, se il prodotto crescerà come speriamo, **potrebbe evolvere in uno spin-off**. La stima per il 2025 è un contributo all'Ebitda di circa 10 milioni di euro».

Made in Steel, spazio di dialogo e crescita

In chiusura, Marcegaglia ha sottolineato il valore strategico della fiera **Made in Steel**: «È un luogo di contaminazione nel senso più nobile del termine, uno spazio di dialogo e confronto. **La crescita dei contenuti e della presenza internazionale conferma la validità del format**. La nostra partecipazione non è mai stata in discussione».



LE INTERVISTE

Metallurgica Marcora: innovazione e sostenibilità per affrontare le sfide

Metallurgica Marcora: innovazione e sostenibilità per affrontare le sfide

di **Sarah Falsone** Editor siderweb

In un contesto di forte incertezza per l'industria siderurgica, tra volatilità dei costi e domanda ancora instabile, **Metallurgica Marcora** conferma il proprio impegno verso l'innovazione e la sostenibilità. L'azienda lombarda – specializzata nella produzione di acciai speciali – guarda al futuro con investimenti mirati in tecnologie avanzate e fonti rinnovabili, pur mantenendo grande attenzione all'evoluzione dei mercati. Ne abbiamo parlato con **Andrea Marcora, Responsabile Business & Commercial Development**, che ci ha offerto una panoramica sullo stato attuale del settore e sugli obiettivi futuri dell'impresa. «Il 2025 si è aperto con molta incertezza - ha spiegato Andrea Marcora -. Siamo qui a Made in Steel proprio per cercare di capire di più, confrontandoci direttamente con i nostri fornitori siderurgici. In un contesto così instabile, è difficile fare previsioni affidabili».

Nonostante il clima economico tutt'altro che favorevole, Marcora sottolinea che **l'azienda ha registrato risultati positivi**: «Dalla seconda metà del 2024 e nei primi mesi del 2025, i margini sono stati buoni, anche se

i volumi produttivi restano inferiori rispetto ai livelli record del 2020 e 2021». Guardando ai prossimi mesi, sembra emergere un **cauto ottimismo**: «Abbiamo visto qualche segnale di ripresa nell'ultimo mese - ha proseguito -. Lavoriamo molto con il settore degli acciai per trafilatura e per l'automotive, e proprio quest'ultimo ha dato qualche input positivo. Speriamo che questa tendenza si consolidi nella seconda metà dell'anno». Dal punto di vista geografico, Metallurgica Marcora esporta il 70% della produzione nei mercati europei. «L'Italia regge ancora bene rispetto alla Germania - ha spiegato Marcora -, ma è soprattutto in Francia e in Spagna che stiamo

vedendo buoni risultati, anche grazie a costi energetici significativamente più bassi».

Sul fronte dei costi, però, le difficoltà restano. «**I costi sono in continuo aumento**. L'energia si è leggermente ridotta, ma resta comunque troppo cara rispetto alla media europea e ai mercati globali», ha commentato Marcora. «Questo incide sulla nostra competitività e ci ha costretto a sacrificare parte dei margini». Per rispondere a queste sfide, l'azienda ha messo in campo una strategia chiara e orientata al futuro. «Abbiamo in programma **investimenti importanti in tecnologie**

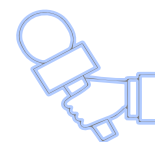




e sostenibilità - ha annunciato -. Tra pochi giorni inizieranno i lavori per l'installazione di un **impianto fotovoltaico** che coprirà tutto il tetto del nostro capannone, e ci garantirà il 15% del fabbisogno annuo di energia da fonti rinnovabili». Parallelamente, Marcora ha sottolineato anche gli investimenti in automazione: «Stiamo lavorando all'**automazione di livello due**: vogliamo gestire in modo integrato l'intero treno di laminazione, dalla materia prima al prodotto finito, incluso il forno di riscaldamento. A questo si aggiungono interventi di manutenzione e la sostituzione di macchinari ormai obsoleti».

La partecipazione a **Made in Steel** non è casuale. «È la nostra terza edizione. Abbiamo scelto di esserci perché vogliamo capire cosa sta succedendo nel mercato, incontrare clienti,

fornitori e creare nuove relazioni» ha affermato Marcora, sottolineando che «nonostante le difficoltà del settore, Metallurgica Marcora è sempre presente e continua a essere un punto di riferimento nella produzione di acciai speciali. Con 150 anni di storia, stiamo vivendo un importante ricambio generazionale nella governance e continuiamo a investire con lo sguardo rivolto al futuro».



LE INTERVISTE

Metinvest tra crisi e rilancio con un nuovo business model

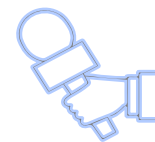
Re: «Siamo ripartiti con Ferriera Valsider, producendo lamiere da treno e coils a piena capacità»

di **Stefano Gennari** Editor and Market Analyst siderweb

Il 2024 si è rivelato uno degli anni più difficili per l'acciaio europeo e, di conseguenza, anche per il Gruppo Metinvest. Roberto Re, amministratore delegato degli asset produttivi di Metinvest in Italia, ripercorre in questa intervista le sfide affrontate: dalla debolezza della domanda alla drastica flessione dei prezzi, fino alla decisione di sospendere temporaneamente l'attività dell'impianto Ferriera Valsider nel Veronese. Re racconta come il conflitto in Ucraina abbia trasformato radicalmente il business model del gruppo, oggi concentrato sulla rilaminazione di bramme acquistate sul mercato aperto. Tra segnali di ripartenza, nuovi equilibri globali e un'Unione europea che comincia a muoversi con maggiore determinazione, lo sguardo è ora rivolto a un 2025 all'insegna della stabilizzazione e della crescita.



PLAY



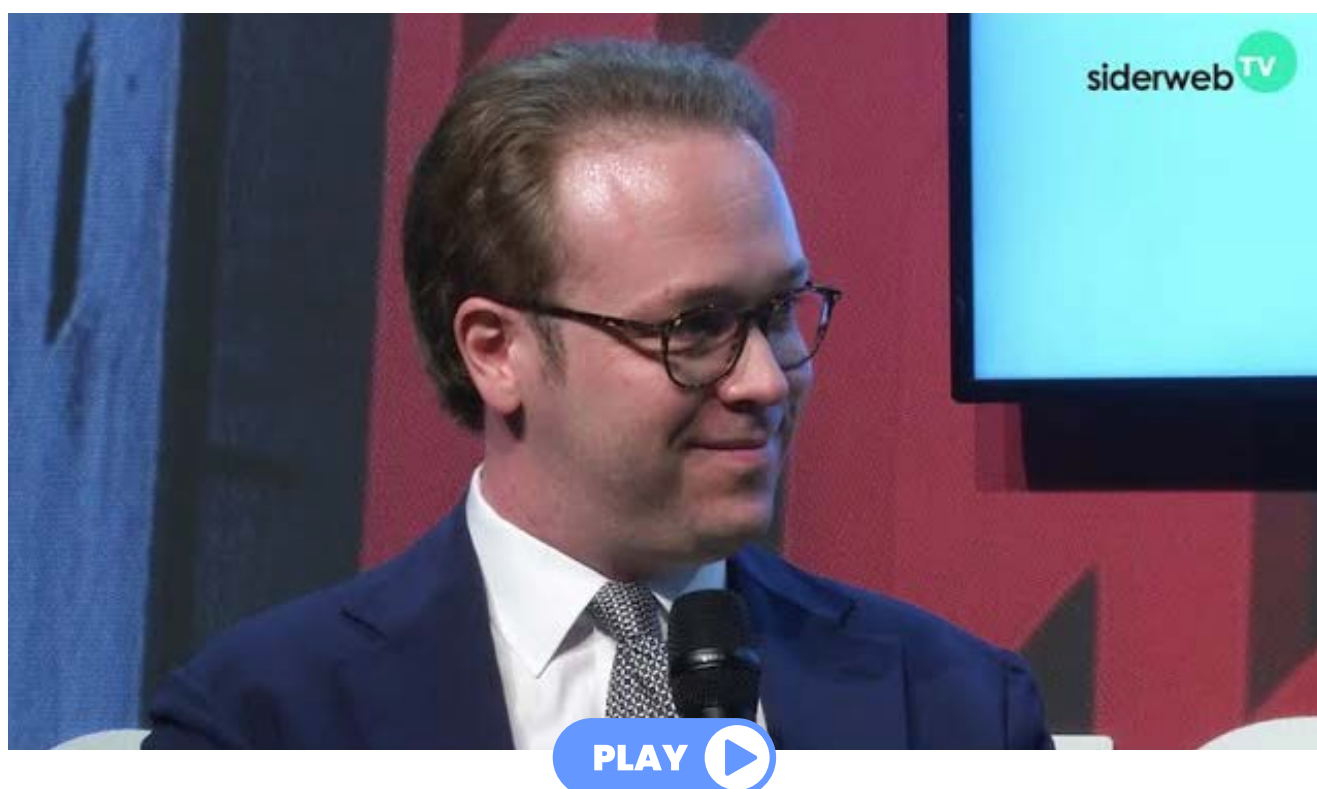
LE INTERVISTE

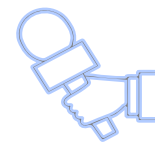
Morandi Steel: nuova rete di vendita per crescere ancora

Alla siderweb TV il Sales Director Nicola Zamboni

di Redazione siderweb

«La situazione di mercato del 2024 era prevedibile, ci siamo fatti trovare pronti capitalizzandoci in modo corretto rispetto agli obiettivi di investimento e di crescita, aumentato la produttività dei nostri impianti e inserendo nuove figure. Abbiamo chiuso l'anno in controtendenza rispetto al resto della distribuzione, con un Ebitda superiore rispetto alla media di settore». Partendo da qui, con il Sales Director di Morandi Steel, Nicola Zamboni, abbiamo approfondito gli obiettivi della società del Gruppo Morandi nel medio-lungo termine.





LE INTERVISTE

NLMK Europe: efficienza e contenimento costi per resistere agli shock

A Verona il progetto di ampliamento della capacità dell'Eaf e una nuova colata continua bramme

di **Stefano Gennari** Market Analyst and Editor siderweb

Con una forza lavoro di oltre 2.200 dipendenti e una capacità produttiva complessiva di 3,5 milioni di tonnellate annue, **NLMK Europe** è uno dei principali attori nel comparto europeo degli acciai piani, specializzato nella realizzazione di prodotti a elevato valore aggiunto. Il gruppo opera attraverso due grandi divisioni: **NLMK Europe Plate**, che comprende gli impianti di Clabecq in Belgio, DanSteel in Danimarca e Verona in Italia, e **NLMK Europe Strip**, che integra le attività di La Louvière e del centro servizi di Manage in Belgio, oltre che del sito di Strasburgo in Francia.

Presente a Made in Steel 2025, il gruppo ha confermato il suo impegno su pilastri fondamentali quali **la sostenibilità e l'innovazione**, anche in un contesto economico segnato da incertezze globali, tensioni commerciali e domanda stagnante. Durante l'evento, siderweb ha raccolto le testimonianze di alcuni dei manager del gruppo: **Peter G. Selbach, Chief Commercial Officer di NLMK Clabecq, DanSteel e Verona;**

Tsanislav Kolev, Chief Business Development & Decarbonisation Officer di NLMK Clabecq; Dionisio Cotti, Head of Sales Plate Region West of Europe; Antonio Rinaldi, General Manager di NLMK Verona.

«Il 2024 è stato, senza dubbio, uno degli anni più difficili dell'ultimo decennio per la siderurgia europea», ha dichiarato Selbach. La domanda di acciaio ha toccato i minimi storici e la ripresa, dopo qualche segnale positivo

nella prima metà dell'anno, non si è mai concretizzata. Anzi, **la seconda parte del 2024 ha visto un ulteriore rallentamento.**

Nonostante questo, NLMK Europe ha saputo reagire: mantenendo le linee produttive attive, **rafforzando la propria rete di approvvigionamento di bramme da fornitori terzi** e continuando a servire i mercati europei e internazionali dai suoi impianti di Clabecq (Belgio) e Verona (Italia).



Nella foto (da sinistra a destra): Dionisio Cotti, Tsanislav Kolev, Peter G. Selbach e Antonio Rinaldi.



Copyright World Steel Association

«**Abbiamo lavorato su efficienza e riduzione dei costi**, grazie a riorganizzazioni avviate già negli anni precedenti. Questo ci ha resi più resistenti a shock come quello che abbiamo vissuto», ha aggiunto Selbach.

Anche i primi mesi del 2025 sono stati segnati da prudenza.

Molti operatori mantengono un atteggiamento attendista, in un contesto globale reso ancora più complesso dai dazi imposti dagli Stati Uniti e dall'eccesso di offerta proveniente dall'Asia. «L'Europa ha visto crescere le importazioni di acciaio coreano, con oltre 700.000 tonnellate di lamiera entrate nel 2024», ha sottolineato Selbach.

Tuttavia, emergono anche elementi incoraggianti. In particolare, l'Italia dimostra una buona tenuta, grazie alla resilienza del suo tessuto industriale. «**I clienti italiani hanno una capacità straordinaria di adattarsi ai**

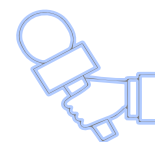
cambiamenti del mercato», hanno sottolineato unanimemente i manager di NLMK Europe. Un potenziale impulso per il settore potrebbe arrivare dalla Germania, dove l'elezione del cancelliere Friedrich Merz e l'annuncio di un **maxi piano di investimenti in difesa e infrastrutture** – un miliardo di euro – **potrebbe fungere da volano per l'economia tedesca ed europea.**

Un importante riconoscimento è arrivato nei mesi scorsi per **NLMK Verona, che ha ottenuto la medaglia d'oro di EcoVadis**, collocandosi tra il 5% delle aziende più virtuose al mondo per sostenibilità e responsabilità sociale. «È il frutto di una strategia pluriennale del gruppo, che ha aderito dal 2019 al Global Compact delle Nazioni Unite e lavora in linea con gli obiettivi di sviluppo sostenibile», spiega Kolev. Punto di forza dell'impianto veronese è **il forno elettrico ad arco (Eaf)**, che consente di produrre acciaio con un'impronta di carbonio più che dimezzata rispetto alla siderurgia

tradizionale.

L'impianto veronese ha già contribuito alla **produzione delle prime lamiera a basse emissioni di CO₂ per il settore eolico negli Stati Uniti**, attraverso una sinergia con l'impianto danese NLMK DanSteel. E il futuro potrebbe riservare ulteriori progressi: «**Stiamo valutando la possibilità di espandere la capacità dell'Eaf di Verona per aumentare la fornitura di bramme a basse emissioni.** Se il progetto sarà approvato, sarà un passo avanti importante per la siderurgia italiana e un contributo concreto all'industria dell'energia verde nel Mare del Nord».

L'impegno di NLMK Europe non si ferma a Verona. Il gruppo sta studiando altre opzioni strategiche per garantire la sostenibilità della catena di approvvigionamento, tra cui **un impianto Eaf da 2 milioni di tonnellate alimentato a rottame in Europa**, allo scopo di rafforzare l'autonomia produttiva.



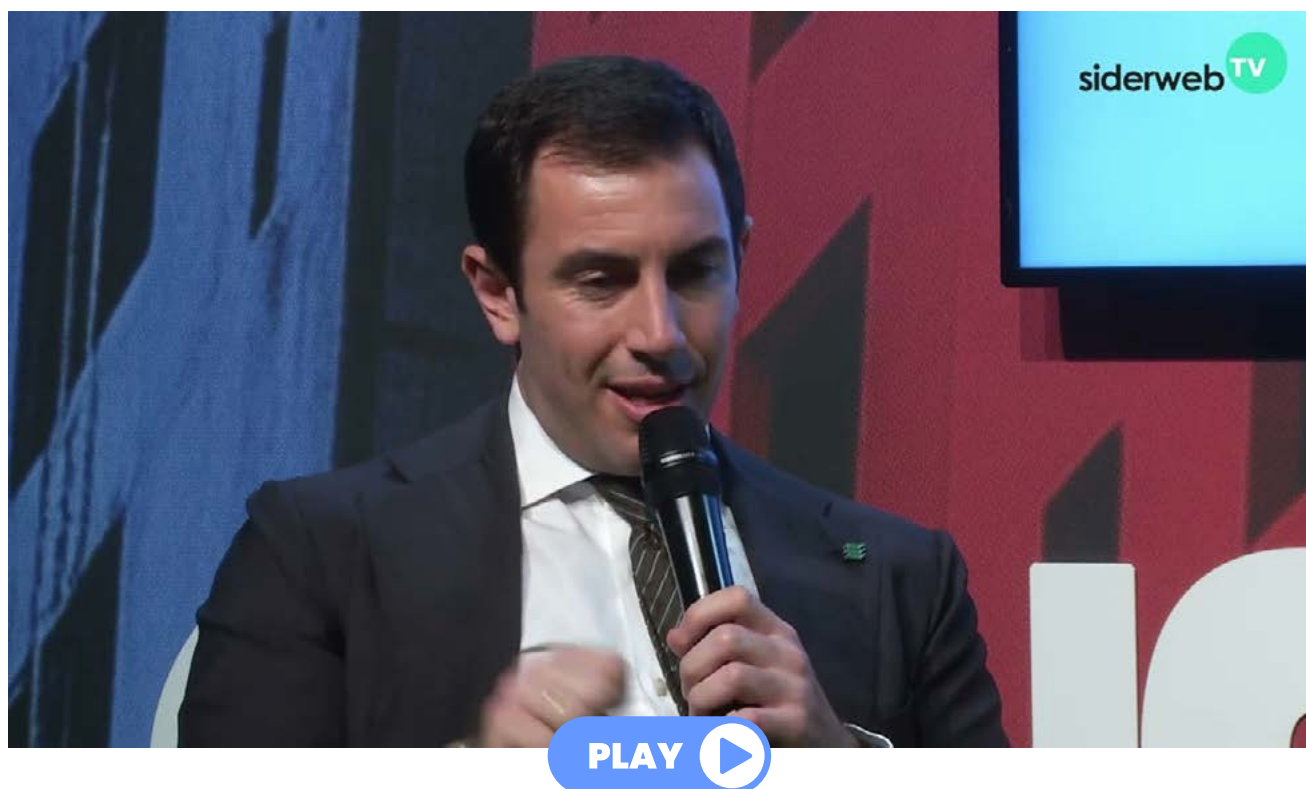
LE INTERVISTE

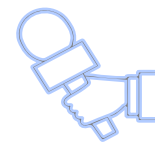
NLMK e Steelforce Packaging: primo acciaio per imballaggi metallici con forno elettrico

Alla siderweb TV Giovanni Borinelli, CEO NLMK Verona, e Davide Padovani, CEO Steelforce Packaging

di Redazione siderweb

Il mercato nazionale della banda stagnata è il più grande in Europa. E, anche in questa filiera, si sta investendo in decarbonizzazione. Lo sta facendo anche Steelforce Packaging, tra i maggiori distributori mondiali di acciaio per imballaggi, che ha avviato un progetto con NLMK Verona per la produzione di “acciaio verde” da destinare a questo utilizzo.





LE INTERVISTE

ORI Martin: competitività a rischio, l'Europa deve agire

La “ricetta”: restrizioni all’export di rottame, revisione del Cbam, rivisitazione delle norme sull’energia

di **Stefano Gennari** Market Analyst and Editor siderweb

Il 2024 si è rivelato un anno molto complesso per **ORI Martin**, come per gran parte dei player siderurgici, caratterizzato da margini in forte contrazione e da una domanda debole nei principali settori di sbocco. Nonostante questo scenario, il gruppo bresciano ha portato avanti con decisione il proprio percorso di investimento in efficienza e sostenibilità. Ora chiede un intervento deciso da parte dell’Ue affinché vengano ristabilite condizioni di mercato più eque. A Made in Steel, siderweb ha raccolto le riflessioni di **Giovanni Marinoni Martin**, vicepresidente del gruppo, e di **Roberto de Miranda**, membro del comitato esecutivo, che hanno fatto il punto sull’anno appena trascorso, sulle criticità ancora in corso e sulle prospettive future.

Che anno è stato il 2024 per ORI Martin?

«Il 2024 è stato un anno estremamente difficile», esordisce Roberto de Miranda. «I volumi sono rimasti sostanzialmente in linea con quelli del 2023 – già un anno debole – ma il vero problema è stata la marginalità: i

costi delle materie prime siderurgiche, in particolare il rottame, sono rimasti elevati, il costo dell’energia è aumentato, mentre i prezzi di vendita sono calati. Un mix che ha schiacciato i margini». Il settore automotive, core market per ORI Martin, ha sofferto particolarmente.

«Nel segmento light vehicle basta pensare che, prima del Covid, in Europa si producevano circa 19 milioni di veicoli l’anno, mentre lo scorso anno siamo scesi sotto i 14 milioni. A ciò si è aggiunta la debolezza del comparto agricolo e del movimento terra, che negli anni precedenti aveva tenuto meglio – aggiunge de Miranda –. I

volumi sono stati “soportabili”, ma a prezzi inadeguati rispetto ai costi».

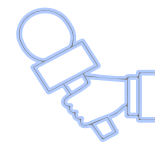
E il 2025? I primi mesi dell’anno hanno portato segnali di ripresa?

«La situazione nei primi mesi del 2025 non è migliorata. Anzi, i costi energetici sono ulteriormente saliti, rendendo sempre più difficile trasferirli sul cliente finale», afferma Marinoni Martin. «I costi sono stati italiani, ma il prezzo è stato quello del mercato europeo, e in Paesi come Francia e Spagna l’energia costa molto meno. Questo ci ha messo in seria difficoltà», osserva de Miranda. Nelle ultime settimane si è registrato





Per NLMK Europe, la partecipazione a Made in Steel non è mai stata in discussione. «Abbiamo sempre qualcosa di nuovo da raccontare in termini di tecnologia, sostenibilità e visione – ha sottolineato Dionisio Cotti –. **I nostri clienti apprezzano il fatto che Made in Steel continui a crescere**, a differenza di altre manifestazioni europee».



LE INTERVISTE

Orlandi Acciai: visione resiliente orientata al futuro

Orlandi: «affrontare la congiuntura negativa cercando nuove opportunità»

di **Sarah Falsone** Editor siderweb

In un momento storico in cui l'industria siderurgica si confronta con sfide sempre più complesse, **Elisabetta Orlandi**, alla guida del **Gruppo Orlandi Acciai**, ha raccontato a siderweb lo stato attuale del settore, tra difficoltà congiunturali, investimenti mirati e una visione resiliente orientata al futuro. Con sedi a Brescia, Gonars e Castelfranco Emilia, l'azienda continua a muoversi con determinazione in un contesto incerto, puntando su competenza, qualità del servizio e una forte attenzione al cliente.

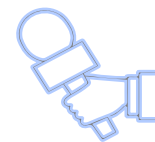
«Il rallentamento iniziato nell'estate del 2023 è proseguito per tutto il 2024, e i primi mesi del 2025, seppur caratterizzati da **alcuni segnali positivi**, non sono ancora sufficienti a garantire una ripresa solida», ha spiegato la Orlandi, aggiungendo che la domanda è debole e i costi fissi continuano a condizionare le performance aziendali. «Anche i clienti - ha proseguito -, in particolare quelli attivi nella manifattura, stanno vivendo momenti difficili: la crisi dell'automotive ha avuto un impatto significativo, bloccando intere filiere». In questo contesto, Orlandi Acciai sta cercando di reagire puntando su ciò che la contraddistingue: il **servizio di taglio**

su misura, un'attività ad alto valore aggiunto, ma anche molto onerosa in termini di energia e manodopera specializzata. Nonostante le difficoltà, l'azienda lavora per mantenere una marginalità sostenibile, pur dovendo fare i conti con una concorrenza sempre più aggressiva sul fronte dei prezzi. Guardando al futuro, l'obiettivo primario resta quello di resistere e di affrontare questa congiuntura negativa cercando **nuove opportunità**. L'azienda sta lavorando per espandere la propria presenza su nuovi mercati attraverso la rete commerciale, e i primi segnali incoraggianti non mancano: nuovi clienti sono stati acquisiti e si continua a investire nella costruzione di relazioni solide e durature.

In questo scenario, la partecipazione a **Made in Steel** rappresenta una scelta strategica. Per Orlandi Acciai, «è un **luogo di incontro e confronto**, dove si generano idee, si condividono conoscenze e si alimentano relazioni. È l'occasione per visitare i fornitori, partecipare a convegni di alto livello che offrono una **visione aggiornata e globale del settore** e soprattutto per arricchirsi sotto il profilo umano e culturale».

Continuare a credere nelle proprie idee e nei propri valori è il messaggio che l'azienda vuole trasmettere ai propri clienti e fornitori: «la **resilienza**, come quella dell'acciaio, resta il tratto distintivo di chi lavora ogni giorno con passione in questo settore».





LE INTERVISTE

Pipex: «Mercato debole, ma servono pazienza e cooperazione»

Cuzzolin analizza le difficoltà del settore siderurgico tra dazi, instabilità geopolitica e incertezze economiche

di **Sarah Falsone** Editor siderweb

Luigi Cuzzolin, Ceo di Pipex descrive un **mercato ancora debole e condizionato da fattori internazionali complessi**. «Il 2025 è purtroppo iniziato in modo molto fiacco, un trend che si protrae dall'ultimo quadrimestre del 2024. Non ci sono stati segnali positivi, anzi: i dazi introdotti da Trump e la mancata applicazione dei dazi cinesi sulle esportazioni verso l'Europa, uniti a un'economia che fatica a ripartire, delineano una situazione davvero preoccupante».

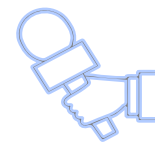
Sul futuro immediato, il clima resta sospeso. «Siamo tutti in una **fase di attesa** – prosegue Cuzzolin – e vedremo quali segnali emergeranno da questi tre giorni di fiera. Per ora ci sono solo aspettative, ma a livello internazionale la situazione resta complessa: dalla guerra in Ucraina a quella in Medio Oriente, passando per l'Amministrazione Trump e le incertezze europee. Tuttavia, **il mercato dell'acciaio ci ha insegnato che le riprese arrivano spesso quando meno te lo aspetti**».

Riguardo all'impatto dei **dazi statunitensi** sull'import di acciaio e sulle dinamiche del commercio globale, Cuzzolin ha evidenziato un paradosso. «I dazi americani non hanno causato

problemi a chi esporta verso gli Stati Uniti: **il mercato sta assorbendo anche il costo aggiuntivo**. Il vero problema è che **la forte rottura con la Cina ha spinto il Paese a espandersi in ogni angolo del mondo**, occupando spazi che prima non presidiava. Quindi, se negli Usa non abbiamo subito grossi contraccolpi, stiamo invece registrando difficoltà in altre aree del mondo». Analizzando la **domanda nei vari settori di riferimento**, il Ceo di Pipex ha messo in evidenza **differenze significative**. «L'automotive è in difficoltà, ma non è una sorpresa. Oil & gas si mantiene stabile, mentre il settore energia – caldaie, scambiatori di calore e cooler – sta vivendo una fase

di mercato molto interessante, in netta controtendenza rispetto al resto». Sul fronte **ESG e sostenibilità ambientale**, Pipex si è già attivata concretamente: «Essendo anche produttori, abbiamo un'attenzione particolare a questi aspetti. Abbiamo fondato **Pipex Energy**, una società nata con l'obiettivo di **sviluppare soluzioni per la decarbonizzazione** della produzione di acciaio da forno elettrico». Infine, sulla partecipazione a Made in Steel 2025, il messaggio di Pipex al mercato è chiaro: «Ai nostri clienti diciamo che **serve pazienza e collaborazione**: il nostro è un lavoro di dare e avere, e bisogna essere tutti allineati».





LE INTERVISTE

Pittini Group: resilienza, innovazione ed espansione internazionale

Il gruppo siderurgico friulano a Made in Steel per illustrare due progetti chiave

di **Stefano Gennari** Market Analyst and Editor siderweb

La resilienza e la capacità di adattamento possono rappresentare risposte vincenti per le aziende in periodi di forti incertezze globali. Un esempio è **Pittini Group**, che continua a dimostrare forza e visione strategica e che quest'anno ha scelto di partecipare come espositore a Made in Steel per illustrare due progetti chiave. In un'intervista con **Simone Scaffidi Abbate, Group Commercial Director** del gruppo siderurgico friulano, siderweb ha approfondito questi temi, analizzando anche l'andamento del settore e le prospettive future dell'azienda.

2024 tra difficoltà e opportunità, inizio 2025 a due velocità

«Come per tutto il comparto, il 2024 è stato un anno complesso anche per Pittini», esordisce Scaffidi Abbate, descrivendo un periodo caratterizzato da forti difficoltà, dalla debolezza della domanda alla tensione sui fattori produttivi. «Abbiamo dovuto affrontare una combinazione di sfide, inclusi l'aumento dei costi energetici e l'instabilità dei prezzi delle materie prime, in particolare i rottami, che hanno messo a dura prova il settore. Tuttavia, abbiamo visto

in queste difficoltà un'opportunità per rafforzare la nostra resilienza, migliorando l'efficienza operativa, ottimizzando i nostri processi e rinforzando la nostra strategia». Le ultime settimane hanno visto timidi segnali di ripresa, sebbene l'andamento del mercato resti altalenante. «Stiamo vivendo un anno a due velocità – spiega Scaffidi Abbate –. La discontinuità è sia temporale, con momenti di accelerazione seguiti da periodi di rallentamento, sia geografica, poiché alcune aree dell'Europa stanno recuperando mentre altre restano in fase di contenimento o sono caratterizzate da forte incertezza e

oscillazioni. Questo ci obbliga a una continua capacità di adattamento». Una delle forze principali del Pittini Group è appunto la sua presenza in vari mercati internazionali; un aspetto che, sebbene porti vantaggi, non è privo di sfide. «Operare su più mercati significa che è difficile vivere una congiuntura interamente negativa, ma è altrettanto difficile che la congiuntura sia interamente positiva – afferma il direttore commerciale –. La diversificazione geografica è cruciale per il nostro equilibrio, ma richiede un costante bilanciamento tra efficienza, complessità e capacità di adattamento alle specifiche dinamiche locali. Tutto



questo, mantenendo l'indirizzo strategico di lungo termine».

Le sfide del settore

Per quanto riguarda i mercati del tondo per cemento armato e della vergella, Scaffidi Abbate sottolinea che le principali criticità derivano dai fattori produttivi, dai costi delle materie prime e dalle dinamiche geografiche. «**Le difficoltà principali non sono tanto legate a specifici prodotti, ma alla complessità e alla simultanea convergenza delle molteplici variabili** che impattano il nostro business, come i costi delle materie prime e le politiche sui dazi. In Italia, alla scarsità di rottami che rappresenta una sfida particolare, si aggiunge poi il più comune problema dell'alto costo energetico, mentre in altri Paesi, come quelli con accesso a energia a basso costo, le difficoltà si concentrano su altri aspetti».

Le dinamiche geopolitiche, le politiche energetiche e la gestione dei dazi sono temi che il gruppo affronta quotidianamente con **una strategia proattiva e non solo di adattamento continuo**, cercando soluzioni per ottimizzare costi e operazioni senza compromettere la qualità e l'efficienza.

Pnrr e investimenti strategici

In Italia, il **Piano nazionale di ripresa e resilienza (Pnrr)** è un elemento di impulso significativo anche sulle attività di Pittini, in particolare in aree geografiche il cui il Piano prevede forti interventi infrastrutturali locali. Ne è un esempio la **Sicilia**, dove Pittini ha realizzato un **importante hub a Giammoro**. «L'investimento a Giammoro si inserisce nell'ambito dell'incremento delle attività di sviluppo infrastrutturale del Pnrr – rimarca Scaffidi Abbate –. Questo investimento **ci consente di migliorare il servizio**

al cliente e di sostenere la crescita economica nella regione».

Allo stesso modo, l'annuncio dell'incremento della spesa per le infrastrutture in **Germania** ha generato **aspettative positive nel settore**. Tuttavia, «molto dipenderà dalle tempistiche e modalità con cui queste politiche si tradurranno in domanda concreta e non solo in aspettative di mercato», aggiunge il Group Commercial Director.

Il rafforzamento dell'internazionalizzazione

Un passo significativo nella strategia di espansione internazionale di Pittini è stata l'acquisizione di **SteelAG** nel 2023. A distanza di due anni, il bilancio di questa operazione è positivo. «L'acquisizione non è solo industriale, ma anche strategica dal punto di vista logistico e commerciale. **Ci ha permesso di consolidare ed espandere ulteriormente la nostra posizione nell'Est Europa**, creando un vero e proprio hub logistico-produttivo che estende ulteriormente i confini del nostro gruppo», afferma Scaffidi Abbate. Il magazzino strategico di Giammoro e il sito di SteelAG si inseriscono dunque in un più ampio disegno di rafforzamento della presenza locale, rispondendo alle esigenze di un mercato sempre più caratterizzato da dinamiche regionali e da elevati livelli di servizio.

Il nuovo impianto barre a Verona: diversificazione e servizio al cliente

Il nuovo **impianto per la produzione di barre presso Acciaierie di Verona** è un'altra iniziativa chiave per il gruppo. «Il progetto procede nei tempi stabiliti e **sarà completato entro la fine dell'anno**. Il nostro obiettivo

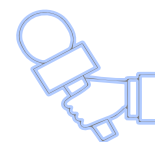


è diversificare ulteriormente la produzione e rafforzare la nostra presenza nei mercati storici, offrendo un servizio sempre più vicino al cliente», spiega il Group Commercial Director.

L'attenzione alle tematiche ambientali è un altro punto fondamentale della strategia di Pittini. «Abbiamo investito molto nella produzione di green steel e nel miglioramento delle tecnologie per la gestione delle scorie» sottolinea Scaffidi Abbate.

Per ciò che concerne la partecipazione a Made in Steel 2025, secondo Scaffidi Abbate, «in un settore in continua evoluzione, è importante fare rete e condividere le best practice.

Eventi come Made in Steel sono fondamentali per sorpassare il tradizionale concetto di semplice filiera e creare una vera e propria community, dove le aziende possono confrontarsi con i diversi trend del mercato e sviluppare soluzioni per le sfide del futuro».



LE INTERVISTE

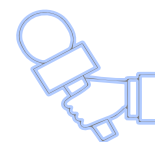
Polytec (BM Group) valuta nuova sede produttiva in Asia

Alla siderweb TV Omar Bazzoli, direttore commerciale Polytec, e Pierluigi Decesero, direttore commerciale Nyox

di Redazione siderweb

Società storica di BM Group Holding, Polytec - tra le principali aziende italiane nell'ambito automazione e robotica industriale - sta valutando di avviare una nuova sede produttiva in Asia. Ne abbiamo parlato con il direttore commerciale, Omar Bazzoli. E sull'energia, abbiamo fatto il punto con Pierluigi Decesero, direttore commerciale Nyox.





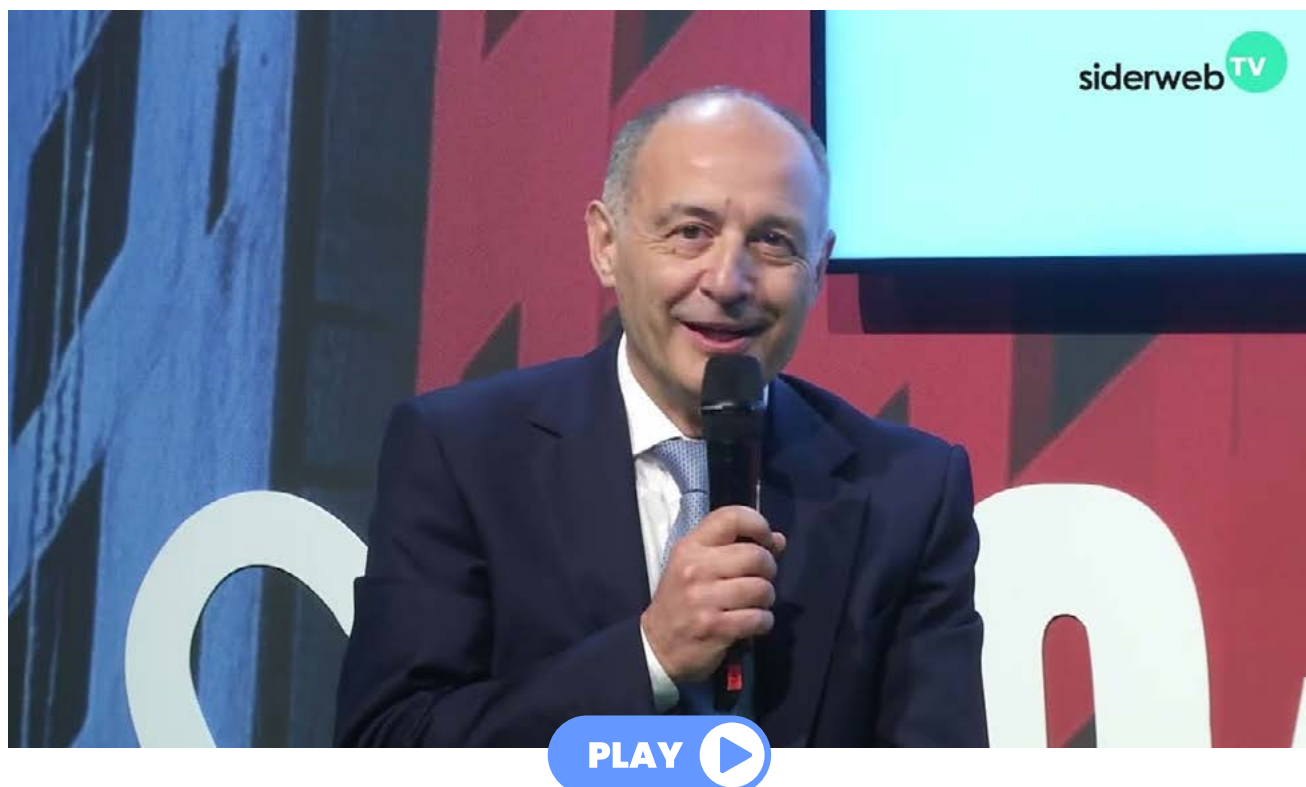
LE INTERVISTE

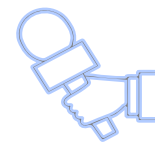
POMINI Long Rolling Mills: raggiunti obiettivi di revenue e nuovi ordini

Alla siderweb TV il CEO Alberto Lainati

di Redazione siderweb

Con oltre 500 installazioni completate, POMINI Long Rolling Mills è tra i principali player globali nella progettazione e fabbricazione di soluzioni per laminare prodotti lunghi. Nonostante il momento di incertezza, «abbiamo raggiunto i nostri obiettivi di revenue e di nuovi ordini, in maniera bilanciata a livello mondiale e di prodotto» ha spiegato alla siderweb TV il CEO Alberto Lainati. Ora la parola d'ordine è «bilanciamento».





LE INTERVISTE

Profil Center: «Autorevolezza e competenza per crescere»

L'ad Bruno: «Bisogna favorire il ricambio generazionale»

di **Paola Gregorio** collaboratrice siderweb

«Le persone alla guida delle aziende, delle istituzioni e della politica devono avere spessore, competenza e autorevolezza». **Riccardo Bruno, amministratore delegato di Profil Center**, azienda torinese leader nel settore dei **profilati aperti a freddo** con una storia industriale di oltre quarantacinque anni e partner dei principali distributori siderurgici europei, è convinto che la siderurgia debba contare in primis su fattori interni, come appunto spessore e preparazione del capitale umano per continuare a crescere.

«**Bisogna favorire il ricambio generazionale**, perché i giovani sono il futuro» dice Bruno. Certo, anche la politica dovrebbe fare la propria parte: «Deve tornare a fare programmi di lungo periodo - sottolinea Bruno -. Non si possono decidere azioni straordinarie solo in situazioni eccezionali come il Covid e con il Pnrr».

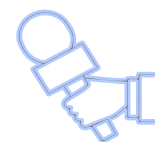
Questi mesi, per il settore, non sono stati facili. «Dura da oltre un anno - ricorda l'ad di Profil Center -, non solo per fattori interni, ma anche esterni, geopolitici, che rendono il quadro incerto. Oltretutto, a mio parere, **siamo in piena transizione, da un'era a un'altra**. E credo che la prossima sarà meglio di quella attuale, perché l'uomo evolve

sempre. Per cui oggi riuscire a capire in che direzione andare è complicato, ma contemporaneamente stimolante». Dal 2019 a oggi Profil Center è **creciuta nel numero dei dipendenti e nel fatturato**, passando da 17 a 50 impiegati e da 7 milioni di euro a 35 milioni. E non ha intenzione di fermarsi. Nel 2020 ha **acquisito un'azienda operante nella commercializzazione e trasformazione di prodotti siderurgici piani**, implementando il proprio business con la creazione di una nuova divisione industriale specializzata. «Ritengo che un'azienda ferma sia morta - afferma Bruno -. Sto tentando di fare un'acquisizione importante. Ho investito nel capitale umano. Il nostro

direttore generale ha venticinque anni di esperienza in una multinazionale e mi ha permesso di far fare all'azienda un salto di qualità. Inoltre, ho assunto due responsabili di produzione e sono alla ricerca di un direttore commerciale e operativo, giovane e con passione per il mestiere».

Profil Center ha creduto in **Made in Steel** sin dall'inizio. «Emanuele Morandi è uno dei pochissimi imprenditori illuminati del settore. È stato sempre avanti di anni e quindi quando ha ideato Made in Steel ero sicuro che ci avesse visto giusto. E il percorso fatto fino a qui lo conferma. Nei due figli di Manuel, Paolo e Francesca, vedo la stessa impronta, lo stesso Dna».





LE INTERVISTE

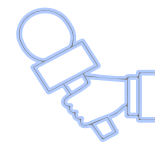
Regesta Group punta sull'intelligenza artificiale

I progetti del gruppo specializzato in digitalizzazione per il settore siderurgico

di **Gianni Veronesi** collaboratore siderweb

L'analisi in continuo e in tempo reale delle derive anomale dei processi; l'ispezione delle difettosità della qualità con immagini e video; la classificazione del rottame. Sono tutti processi nei quali l'intelligenza artificiale si sta espandendo. Diverse aziende della filiera siderurgica la stanno adottando insieme a Regesta Group.





LE INTERVISTE

Resonac: innovazione sostenibile “in the region, for the region”

«Attrezzati per elettrodi super sized. La decarbonizzazione continua nonostante il rallentamento di alcuni progetti»

di **Stefano Gennari** Market Analyst and Editor siderweb

“Cambiare la società attraverso la forza della chimica”: è questo il motto di **Resonac Graphite Business Unit (Rgbu)**, uno dei principali attori globali nella produzione e fornitura di elettrodi in grafite. L’azienda ha partecipato a Made in Steel 2025 per presentare le proprie soluzioni tecnologiche e discutere le prospettive del settore. **Robert Lux, EMEA Sales Director** di Resonac Graphite Business Unit (Rgbu), ha illustrato i principali orientamenti dell’azienda, tra gestione della ciclicità economica e sostenibilità.

Resonac è nata nel gennaio 2023 dall’integrazione tra Showa Denko e Hitachi Chemical. La sua business unit dedicata alla grafite fornisce elettrodi per forni elettrici ad arco (Eaf), tecnologia che si sta diffondendo soprattutto in Europa come alternativa più sostenibile rispetto all’altoforno tradizionale.

«Molti produttori siderurgici stanno passando all’Eaf – afferma Lux –. Si tratta di forni più grandi e resistenti rispetto al passato e questo comporta un aumento della domanda di elettrodi

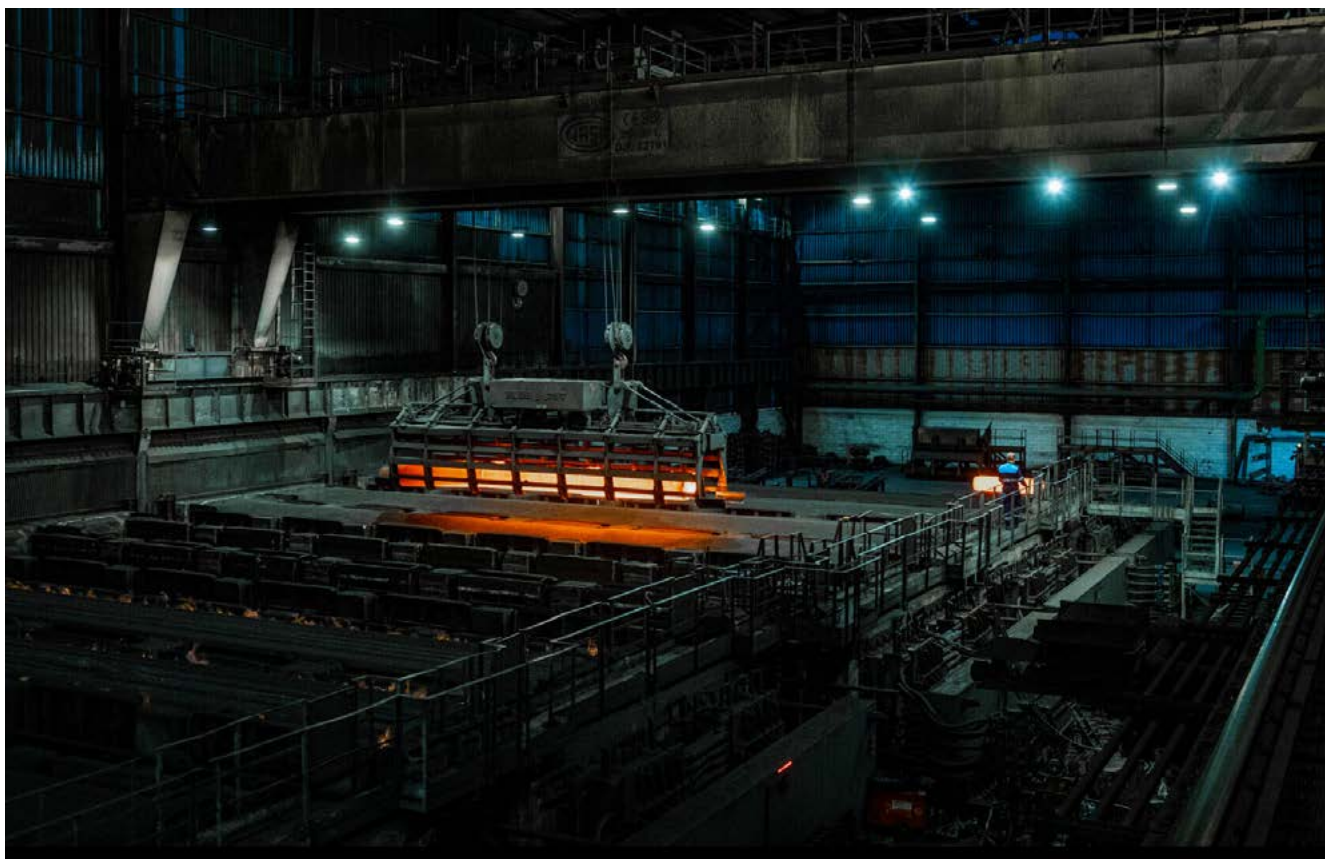
di grandi dimensioni. **Quattro dei nostri sei stabilimenti sono già attrezzati per produrre elettrodi super sized, del diametro di 800 millimetri». Secondo Resonac, la decarbonizzazione del comparto siderurgico continuerà a sostenere questa tendenza, nonostante alcuni progetti abbiano visto un rallentamento.**

La domanda di acciaio e, pertanto, di elettrodi di grafite, ha recentemente risentito del rallentamento economico globale. «Siamo in una fase di **ciclo economico debole** – osserva Lux – e non è chiaro se il prossimo aumento

della domanda arriverà a breve o più avanti». Resonac afferma di aver attuato misure di contenimento dei costi, diversificazione delle fonti di approvvigionamento e ampliamento dell’offerta integrando i prodotti con servizi digitali.

Il modello produttivo dell’azienda prevede una presenza distribuita a livello globale, con stabilimenti in America, Europa e Asia, e un **approccio localizzato definito «in the region, for the region»**. Questo, secondo Lux, consente di limitare la dipendenza da lunghe catene di fornitura e di gestire meglio le



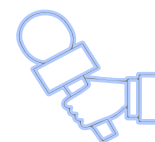


incertezze legate a dazi e geopolitica. Rgbu non segnala attualmente investimenti in nuova capacità produttiva, ma conferma l'intenzione di mantenere un presidio equilibrato in tutti i principali mercati. «Non ci sono regioni prioritarie – sottolinea Lux – l'obiettivo è servire ogni mercato in modo coerente con la nostra struttura globale».

Un tassello importante della strategia è rappresentato dall'**acquisizione, avvenuta nel 2023, di AMI Automation**, società attiva nell'automazione degli Eaf. L'integrazione tra componentistica e sistemi di controllo consente, spiega Lux, di proporre soluzioni in grado di migliorare l'efficienza energetica, ridurre gli sprechi e incrementare la produttività. Resonac ha annunciato l'obiettivo di

raggiungere la neutralità carbonica entro il 2050. Il piano prevede l'adozione di elettricità rinnovabile, investimenti in tecnologie di efficienza energetica e riduzione delle emissioni. Alcuni impianti hanno già compiuto passi concreti in questa direzione: **lo stabilimento di Steeg, in Austria – fondato nel 1917 – opera interamente con energia rinnovabile;** in Malaysia è stato installato un impianto fotovoltaico da 1 MWp; **a La Coruña, in Spagna, è stato sottoscritto un contratto Ppa per l'energia verde.**

Sono inoltre in corso progetti legati all'uso di idrogeno verde, al recupero di calore e all'ottimizzazione dei processi industriali. «L'efficienza e la riduzione dell'impatto ambientale – conclude Lux – sono aspetti centrali anche nella nostra attività di ricerca e ingegneria».



LE INTERVISTE

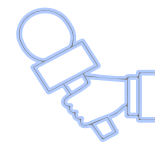
RICREA: l'obiettivo è il consolidamento dei numeri del riciclo

Il presidente Domenico Rinaldini alla siderweb TV

di Redazione siderweb

Gli obiettivi fissati dalle direttive europee del tasso di riciclo degli imballaggi in acciaio sono stati centrati da tempo in Italia: secondo il Consorzio RICREA, esso nel 2024 è stato di oltre l'86% (si doveva arrivare all'80% al 2030). Ora la vera sfida è consolidare questi numeri secondo il presidente di RICREA, Domenico Rinaldini.





LE INTERVISTE

Gruppo Riva: 2025 iniziato con segnali di fiducia

Il presidente Riva: «Prosegue il nostro programma di investimenti», anche in decarbonizzazione

di **Federico Fusca** Editor & Press Officer siderweb

Dopo un 2024 complesso, caratterizzato dal rallentamento di mercati cruciali come quelli di Germania e Francia, il 2025 è iniziato con alcuni segnali incoraggianti per Gruppo Riva. Come ha sottolineato il **presidente Claudio Riva**, l'azienda continua ad investire, nonostante alcune incognite a livello internazionale.

Com'è andato il 2024 dal punto di vista del mercato e come si è chiuso il bilancio del gruppo?

Il 2024 ha seguito la tendenza negativa congiunturale e di mercato del 2023. La domanda, soprattutto nei Paesi del nord Europa, è stata inferiore alla media degli anni precedenti con una capacità produttiva inutilizzata importante e pressione dall'import extraeuropeo. Inoltre, il biennio 2023/2024 è stato caratterizzato da un livello di prezzo del rottame eccessivamente elevato rispetto alle quotazioni del prodotto finito, che ha portato la forbice a chiudersi risultando in una situazione insostenibile sul lungo periodo.

Il 2025, invece, com'è iniziato e come sono andati i primi quat-

tro mesi?

Per il Gruppo Riva l'anno corrente è iniziato con segnali che danno fiducia. Oltre all'aumento dei prezzi a cavallo d'anno, dettato dalla necessità dei produttori di cercare marginalità positiva, notiamo proseguire con una buona stabilità le quotazioni, nonostante gli avvenimenti sul mercato e sulla scena mondiale.

Quali sono i fattori che stanno influenzando la vostra attività e i vostri mercati? Quali i settori che stanno performando meglio?

I fattori che influenzano maggiormente l'attività del Gruppo Riva sono l'anda-

mento della costruzione e della meccanica. Per quanto riguarda la meccanica è evidente che il cammino imboccato circa un decennio fa, ovvero attingere ai mercati globali per cercare sempre il prezzo più basso, ha avuto come conseguenza l'arrivo in Europa di prodotti a prezzi di dumping o quasi, portando all'indebolimento strutturale della filiera industriale perdendone man mano pezzi e competitività. Possiamo aggiungere, inoltre, la crisi sistemica e concettuale del settore automotive europeo che corona il momento difficile degli acciai di qualità e della meccanica europea. Per quanto concerne il mercato delle costruzioni c'è stato un forte rallentamento nei Paesi nordeuropei, come



Germania e Francia. I tassi elevati e l'incertezza economica hanno fatto rallentare il settore privato, mentre gli investimenti strutturali delle grandi opere tardano ad essere avviati. Il sud Europa, invece, si distingue per una buona situazione della domanda d'acciaio che se sostenuta da disponibilità di rottame e costi energetici abbordabili può essere considerata soddisfacente.

Quali prospettive intravedete per i prossimi mesi? Quali i rischi e quali le possibili opportunità da cogliere?

Le prospettive future dipendono interamente da come noi europei ci porremo davanti alle nuove sfide che si presentano. Il recente passato ci ha mostrato che un'economia florida e un sistema che possa funzionare ed essere indipendente necessita di una filiera industriale europea funzionante. Questa deve potersi misurare ad armi pari con i propri concorrenti. Le forti prese di posizione degli Stati Uniti nei confronti di Paesi che competono in maniera sleale possono essere un'opportunità per creare una nuova area di scambio tra Paesi fondati sul libero mercato protetti dalla concorrenza sleale e dalla sovracapacità di questi ultimi.

È evidente, peraltro, che potremo sicuramente trovare soluzioni per abbassare costi come energia elettrica e materie prime, impensabile invece eguagliare le condizioni economiche e sociali dei lavoratori di questi Paesi. In conclusione, se vogliamo difendere l'alto standard vigente nel mondo occidentale non possiamo far altro che proteggere il nostro sistema.

Sul fronte degli investimenti, quali sono le novità introdotte quest'anno?

Continuiamo il nostro percorso per abbassare ulteriormente le emissioni

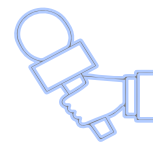


dirette di CO₂, già eccezionalmente basse. Inoltre, affianco a sicurezza e produttività degli impianti diamo un valore importante al riutilizzo dei nostri materiali di risulta della produzione dove nella grande maggioranza dei nostri siti raggiungiamo fino ad oltre il 98% di valorizzazione e riutilizzo.

Cosa vi ha spinto a tornare a Made in Steel e quali aspettative per la fiera di quest'anno?

Made in Steel rappresenta per noi un'importante occasione di ritrovo con i nostri clienti, aggiornamento sulle novità e scambio di vedute delle situazioni contingenti. Notiamo con piacere che avendo saputo della conferma della nostra presenza a questo evento anche molti clienti e fornitori esteri quest'anno hanno deciso di recarsi a Milano per farci visita. La connotazione paneuropea dell'evento è per noi importante e motivo d'orgoglio per Made in Steel, per noi siderurgici italiani e per Milano, abituata a ospitare le più importanti fiere del settore terziario e manifatturiero.

Questa città ha bisogno di un evento così rilevante anche per un settore primario come quello siderurgico. È però doveroso fare più attenzione all'aspetto logistico di accesso e deflusso dalla fiera. La rinuncia o il fastidio arrecato ai clienti e ai fornitori mette infatti a rischio la riuscita dell'evento, fino a mettere in dubbio la partecipazione degli espositori.



LE INTERVISTE

Rubiera Special Steel: qualità, efficienza e visione strategica

Galperti racconta la trasformazione del gruppo tra investimenti mirati, nuove sfide industriali e il ritorno a Made in Steel

di **Sarah Falsone** Editor siderweb

Federico Galperti, managing director di Rubiera Special Steel, ha raccontato a siderweb l'evoluzione dell'azienda. Dalla specializzazione degli impianti alla nuova acciaieria di Cividate, dal fotovoltaico ai progetti sociali, Rubiera si prepara a un futuro fatto di trasformazione concreta e posizionamento strategico.

Come valutate l'andamento del mercato e i risultati ottenuti nei primi mesi del 2025?

Il primo quadrimestre dell'anno ha mostrato segnali di miglioramento, anche se va detto che i risultati migliori li abbiamo registrati a gennaio e ad aprile. Il nostro andamento positivo è dovuto principalmente al forte focus sul settore della Power Generation, in particolare turbine e nucleare: sono questi comparti che stanno alimentando i nostri programmi produttivi settimana dopo settimana, riuscendo comunque a coprire ogni settimana circa il 90% della nostra capacità pianificata, il che ci permette di mantenere un buon equilibrio e centrare il budget. Inoltre, il mix produttivo attuale è qualitativamente migliore rispetto agli standard abituali.

Come stanno evolvendo i costi e come si riflettono sui prezzi?

Il rottame è particolarmente critico: la domanda c'è, ma manca l'offerta, e appena si muove un po' il mercato, i prezzi risalgono. La pressione maggiore viene però dai costi energetici: prima dell'impennata, l'energia costava tra i 55 e i 60 €/MWh, oggi siamo tra i 100 e i 110. Questo ha avuto un effetto a catena su tutto: materiali refrattari, gas, ecc. Il nostro costo generale è salito di almeno il 50%. Con una domanda debole, è difficile ribaltare questi aumenti sul cliente.

Guardando al secondo semestre del 2025, quali segnali cogliete?

Mi aspetto ancora un trimestre difficile, con molte incertezze sullo sfondo, dalle tensioni geopolitiche ai dazi Usa, ma sono ottimista: credo che nel Q4 potremmo vedere qualche sorpresa positiva.

A che punto siete con l'acciaieria di Cividate?

Inizialmente pensavamo di portare avanti in parallelo la progettazione, gli investimenti e la richiesta di autorizzazione ambientale, ma ci siamo





resi conto che era troppo rischioso. Abbiamo quindi deciso di procedere per gradi. Al momento stimiamo l'entrata in funzione per fine 2026 o inizio 2027.

Quali vantaggi porterà il nuovo impianto in termini di capacità e portafoglio?

È una scelta strategica. Vogliamo mantenere lo stesso livello di qualità e servizio su tutte le nostre famiglie di prodotti, dai lingotti e barre forgiate fino agli acciai martensitici, ma oggi produrre acciai martensitici e al carbonio nello stesso sito comporta grosse inefficienze. L'idea è quindi di specializzare gli impianti: uno dedicato agli acciai speciali, l'altro agli inox. I martensitici che oggi produciamo saranno spostati a Cividate, per ottimizzare i processi e migliorare l'efficienza complessiva.

In ambito ESG, quali sono i vostri obiettivi e investimenti?

A Casalgrande abbiamo a disposizione un grande terreno adiacente

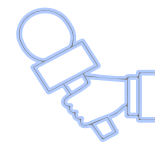
all'acciaieria dove vorremmo realizzare un parco fotovoltaico, ma da due anni siamo in attesa delle autorizzazioni. Potremmo fare un impianto simbolico da 800 kW, ma puntiamo a qualcosa di più significativo. A Cividate, invece, il Comune si è mostrato più aperto e contiamo di installare un impianto fotovoltaico che servirà una parte della produzione. Dal punto di vista sociale, da anni siamo attivi con progetti di integrazione e supporto alla comunità. In particolare, collaboriamo con una scuola che segue ragazzi autistici e offriamo ai nostri dipendenti un servizio di coaching per supportare la gestione familiare di situazioni simili.

Cosa presentate al Made in Steel di quest'anno?

Torniamo a Made in Steel dopo dieci anni: l'ultima volta fu nel 2015. Abbiamo molto da mostrare. Abbiamo ristrutturato completamente lo stabilimento di Casalgrande, con un investimento di circa cinque milioni di euro e, ovviamente, presentiamo il nuovo impianto di Cividate.

C'è un messaggio che volete trasmettere al mercato e ai clienti durante la fiera?

Il messaggio è che noi ci siamo. Vogliamo continuare a garantire qualità e servizio su tutta la gamma dei nostri prodotti. È questo che ci distingue, ed è su questo che continueremo a investire: per essere un partner affidabile in ogni fase della fornitura.



LE INTERVISTE

Saet Emmedi: green, digitalizzazione e IA le chiavi del futuro

A Made in Steel l'azienda ha presentato le proposte per decarbonizzazione ed efficientamento energetico

di **Federico Fusca** Editor & Press Officer siderweb

Essere presenti alla Conference & Exhibition internazionale dedicata alla filiera dell'acciaio per raccontarsi e dire «sì, ci siamo anche noi sul mercato». Queste le ragioni che hanno spinto Saet Emmedi, player attivo nella fornitura di servizi e soluzioni per il riscaldamento a induzione e parte del gruppo ParkOhio Holdings, a partecipare per la seconda volta a Made in Steel.

Come ha sottolineato il **sales manager di Saet Emmedi, Cristian Iuliano**, la fiera «arriva in un momento complicato per il mercato. Siamo però convinti che, grazie alla diversificazione di prodotto che ci contraddistingue e sulla spinta interna al comparto a investire in decarbonizzazione e risparmio energetico, oltre che in digitalizzazione e IA, il ritorno della domanda sia vicino, nonostante l'incertezza che ancora domina il contesto internazionale».

Com'è andato il 2024 e come è iniziato il 2025?

Il 2024 si è concluso in linea con le previsioni e il budget, superando persino gli obiettivi prefissati. Siamo quindi pienamente soddisfatti dei risultati ot-

tenuti. Per il 2025, pur avendo rilevato un rallentamento iniziale della domanda nei nostri mercati chiave, come il trattamento termico, riteniamo di aver superato la fase più critica e nutriamo solide aspettative di crescita per il resto dell'anno.

Dunque, quali sono stati i mercati che hanno e stanno performando meglio?

Il settore dell'acciaio è stato uno dei comparti che ci ha dato le soddisfazioni maggiori. Questo perché, sulla spinta delle politiche green dell'Ue, sono state molte le commesse arrivate per progetti legati al risparmio energetico

e, in più, in generale, notiamo una continua propensione delle acciaierie ad investire per abbandonare i tradizionali combustibili fossili a favore di fonti più verdi. Nello specifico, le maggiori richieste sono state e stanno arrivando per l'aggiornamento di vecchi impianti e prevedevano o la sostituzione del forno alimentato a gas o un suo ridimensionamento con l'aggiunta di booster di riscaldamento a induzione. Buone performance, attualmente, le stiamo registrando anche nel settore dei tubi in acciaio inox, soprattutto in un mercato per noi di riferimento come quello dell'India. Anche l'Europa ci sta dando soddisfazioni, ma guardiamo al





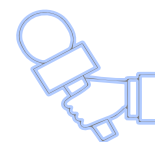
futuro con le dovute cautele a causa di un momento non particolarmente brillante e per le ragioni di incertezza e instabilità globale che ben conosciamo. Stiamo invece riscontrando frenate in quei segmenti del trattamento termico collegati ai comparti come l'automotive e la generazione di energia i cui mercati sono in flessione.

Quali sono gli investimenti che state portando avanti in questi mesi?

I nostri focus principali sono certamente quelli della digitalizzazione e dell'intelligenza artificiale. In particolare, stiamo implementando sistemi di IA in progetti per la manutenzione preventiva e nell'implementazioni di strategie che portano ad un allungamento della vita del macchinario.

Saet è alla sua seconda partecipazione a Made in Steel. Cosa vi ha spinto a tornare?

Per noi Made in Steel nel 2023 è stato un investimento vincente. Durante la scorsa edizione avevamo ricevuto ordini molto importanti e avviato contatti con nuovi prospect e potenziali partner. Sull'onda dell'entusiasmo di due anni fa, volevamo essere presenti e siamo tornati, convinti che sia questa la vetrina ideale per mostrarci e raccontarci all'intera filiera siderurgica».



LE INTERVISTE

Sidenor: innovazione digitale e sostenibilità per l'acciaio del futuro

Presentato a Made in Steel sideco2, nuova versione del software per il calcolo dell'impronta ambientale

di **Stefano Gennari** Market Analyst and Editor siderweb

Sidenor intende essere tra i protagonisti della trasformazione dell'industria siderurgica europea, combinando innovazione digitale e un impegno concreto verso la sostenibilità ambientale. Ne hanno parlato **Sergio Tudanca, direttore commerciale della business unit Automotive, e Iñigo Molero, direttore vendite**, in occasione di Made in Steel 2025.

sideco2: un software per l'"eco-design"

La principale novità presentata a Made in Steel ha riguardato la **versione 2.0 di sideco**, il software proprietario di Sidenor per il calcolo dell'impronta ambientale. «**Con sideco2**, non ci limitiamo più a quantificare la sola impronta di carbonio, ma ora **misuriamo anche altre emissioni residue**, come gli ossidi di azoto (NOx), offrendo così una fotografia ambientale molto più completa», ha spiegato Sergio Tudanca.

«Prima dovevamo forzare il sistema per ottenere la valutazione, ora invece – ha continuato – il calcolo è integrato nel processo di progettazione. Ogni volta che disegniamo un prodotto,

la sua impronta ambientale viene calcolata automaticamente, senza doverlo richiedere. Questo ci permette di fare **eco-design vero e proprio**, valutando l'impatto ambientale a monte e **scegliendo soluzioni che riducano l'impronta**».

Come esempio concreto, Tudanca ha raccontato: «**Considerando lo stesso prodotto, possiamo proporlo con due processi differenti**. Il primo, tradizionale, utilizza il trattamento termico a gas naturale e ha un'impronta di 1500; il secondo, invece, si avvale di energia elettrica 100% rinnovabile e trattamento per

induzione, con un'impronta di appena 672. Pertanto, siamo in grado di dire ai clienti: "Se volete un prodotto più sostenibile, ecco la nostra proposta, con meno della metà delle emissioni"».

Energia rinnovabile e sfide della decarbonizzazione

Sidenor ha inoltre raggiunto un traguardo importante sul fronte energetico: «**Dal 1° gennaio 2025, tutta l'energia elettrica consumata da Sidenor in ogni fase del processo produttivo è di origine rinnovabile al 100%**», ha sottolineato Tudanca. «Il vero nodo ancora da sciogliere – ha precisato – è la sostituzione del





gas naturale, che rappresenta una fonte significativa di emissioni per noi. Stiamo esplorando soluzioni come il biogas, ma la sua disponibilità è ancora limitata e il costo elevato. Anche l'idrogeno verde è una via possibile, ma al momento è costoso e disponibile in quantità ridotte».

«La transizione verso l'azzeramento delle emissioni è un percorso complesso e graduale – ha sottolineato –. Siamo impegnati a trovare il giusto mix energetico che ci consenta di ridurre ulteriormente la nostra impronta, ma sarà una sfida da affrontare nel medio-lungo termine».

Investimenti strategici: Eplus e il progetto ModHeaTech

Sul fronte delle acquisizioni, Sidenor a inizio anno ha investito nel controllo delle materie prime **rilevando Eplus**, azienda catalana specializzata nel recupero di rottami: «Per noi **la materia prima rottame diventerà una**

risorsa sempre più scarsa e preziosa – ha affermato Tudanca –. Per questo **volevamo assicurarci un controllo diretto sull'approvvigionamento**, evitando di dipendere esclusivamente da fornitori esterni. **È una scelta strategica**, più che economica».

Sul **progetto ModHeaTech**, nell'ambito del programma europeo Horizon, invece, Tudanca ha chiarito: «Il nostro obiettivo è **trovare metodi alternativi per il riscaldamento delle billette**, attualmente fatto quasi esclusivamente con gas naturale. Stiamo testando tecnologie come il preriscaldamento elettrico a induzione e l'uso di biogas o idrogeno, ma si tratta di soluzioni ancora in fase sperimentale e lontane, per ora, dall'essere implementate su larga scala».

Mercato 2025: stabilità e ricerca di valore

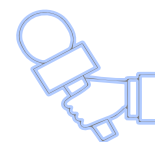
Dal punto di vista commerciale, Iñigo Molero ha fatto il punto sul primo

quadrimestre 2025: «**Siamo in una situazione di mercato complessa, ma siamo riusciti a mantenere i nostri volumi di vendita**, allineandoci al budget. Non possiamo dire di essere entusiasti del mercato, che rimane difficile, ma **stiamo guadagnando quote grazie a un'offerta di valore che va oltre il prezzo**. Offriamo ai clienti non solo un prodotto, ma soluzioni sostenibili, servizi di ecodesign e una maggiore attenzione all'energia».

Molero ha aggiunto: «**Non prevediamo grandi riprese del mercato nel breve termine**, ma puntiamo a consolidare la nostra posizione, guardando anche alle nuove opportunità che potrebbero nascere con l'entrata in vigore del Cbam e altre normative ambientali. Inoltre, **stiamo rafforzando la nostra presenza in settori come il ferroviario e la difesa**, che stanno performando meglio».

Sostenibilità e futuro: investimenti continui

Molero ha sottolineato infine l'importanza degli investimenti in energia pulita: «Abbiamo già investito molto nell'**energia solare, che copre oggi il 15% del nostro fabbisogno** – ha detto –. Per il futuro, però, dovremo pensare a sistemi che garantiscano energia continua anche quando il sole non c'è, puntando a una produzione sostenibile 24 ore su 24». Tutte le iniziative di Sidenor, ha concluso Molero, «puntano a ridurre l'impatto ambientale e a **preparare l'azienda a fronteggiare costi di emissione sempre più elevati in Europa**».



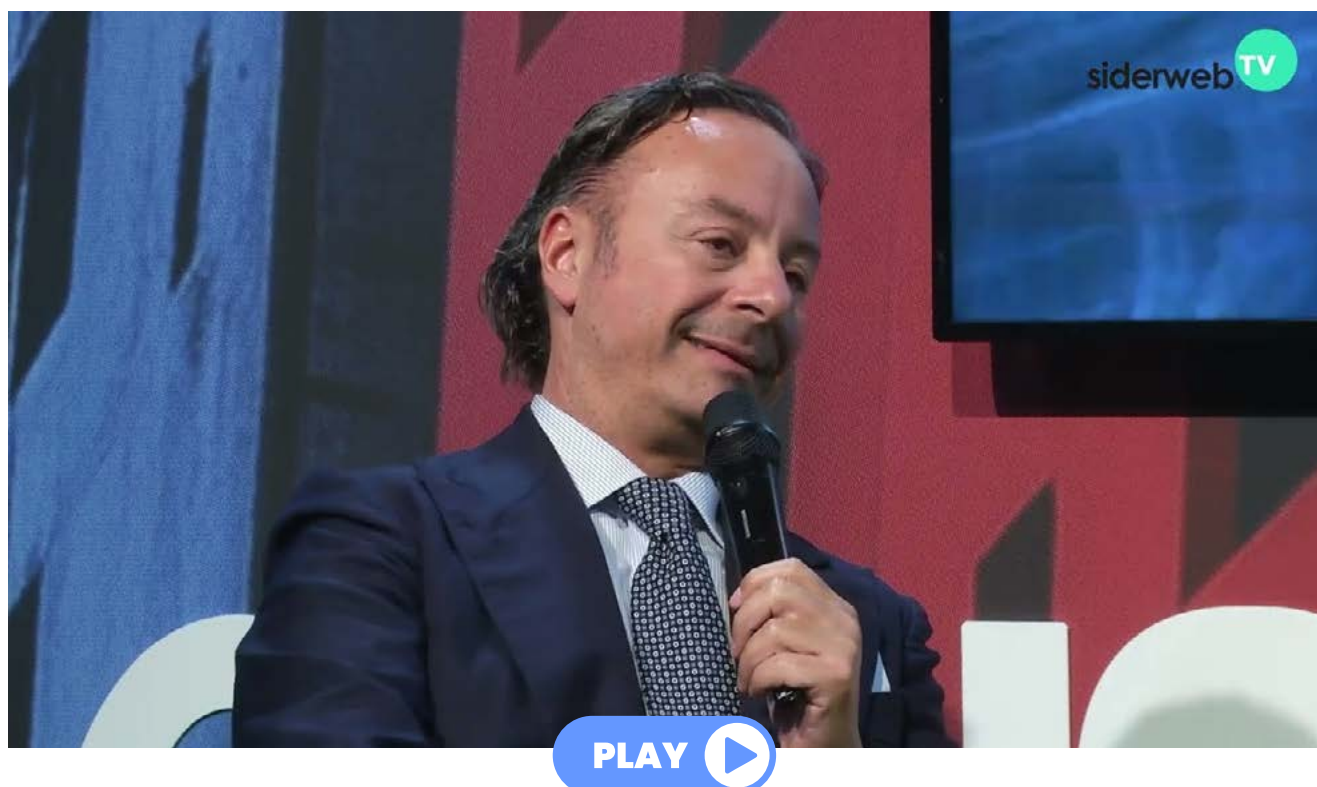
LE INTERVISTE

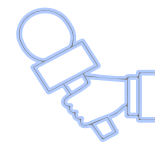
Sideralba: stiamo vivendo una rivoluzione industriale

Alla siderweb TV Luigi Rapullino, amministratore delegato

di Redazione siderweb

Se i volumi tengono, i margini sono sotto pressione, per via di un continuo «aumento dei costi». Questo ha spiegato alla siderweb TV Luigi Rapullino, amministratore delegato del produttore di tubi saldati Sideralba. Aggiungendo che «stiamo vivendo una rivoluzione industriale, le nostre aziende sono completamente cambiate rispetto al recente passato: c'è una grandissima attenzione all'efficienza e alla competitività dei costi».





LE INTERVISTE

Siderurgica Fiorentina: nuova linea di taglio, nuovo logo

Francesco Bucciarelli: difficoltà di mercato «occasione per lavorare su flessibilità ed efficienza»

di **Stefano Gennari** Market Analyst and Editor siderweb

Tra i protagonisti di Made in Steel 2025 c'è stata anche **Siderurgica Fiorentina**, storica realtà italiana della lavorazione dell'acciaio, presente ancora una volta all'evento simbolo della filiera siderurgica del Sud Europa. A rappresentare l'azienda, **Francesco Bucciarelli, Sales Director** e volto della terza generazione di una storia industriale lunga oltre sessant'anni. Intervistato da siderweb, Bucciarelli ha espresso soddisfazione per la partecipazione alla Conference & Exhibition: «Siamo contenti di essere qui, ancora una volta. Abbiamo iniziato a esporre in occasione del nostro 50° anniversario, dodici anni fa, e lo abbiamo fatto anche nel 2023 in occasione del nostro 60°. **Made in Steel è per noi un appuntamento irrinunciabile, che ci consente di incontrare in pochi giorni tantissimi operatori del settore e creare nuove connessioni per espandere il nostro business**».

Nonostante le difficoltà che il mercato sta attraversando, l'azienda sta portando avanti con determinazione il proprio **piano industriale**: «Siamo felici perché, nonostante le criticità legate ai consumi, **stiamo rispettando i tempi del nostro percorso di crescita** – ha spiegato Bucciarelli –. **Nei prossimi**

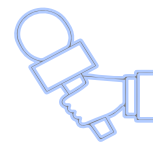
mesi entrerà in funzione una nuova linea di taglio all'avanguardia che ci permetterà di aumentare la capacità produttiva e migliorare l'efficienza. Abbiamo anche completato un ampliamento logistico per gestire meglio materie prime, prodotti finiti e attività di carico».

L'edizione 2025 di Made in Steel è stata anche l'occasione per presentare il **nuovo logo dell'azienda**, un segnale di rinnovamento visivo che affianca l'evoluzione industriale: «Abbiamo colto l'occasione per lanciare il nostro rebranding. Vogliamo essere **all'avanguardia anche sotto il profilo dell'immagine, pur restando legati alla nostra tradizione**».

La congiuntura, però, non è affatto

semplice: «I volumi sono in forte contrazione in tutti i settori, le dinamiche internazionali sono sempre più complesse da interpretare, **i costi sono aumentati notevolmente e le marginalità, di conseguenza, si sono assottigliate**». Tuttavia, «tutto questo non ci spaventa: **diventa un'occasione per lavorare ancora di più su flessibilità, efficienza e ricerca dell'eccellenza**». Siderurgica Fiorentina guarda avanti con determinazione: «Ci aspetta un periodo complicato, ma con il duro lavoro di tutta la nostra squadra e la determinazione che ci ha sempre contraddistinti, sono certo che usciremo da questa fase ancora più forti», ha concluso Bucciarelli.





LE INTERVISTE

Slingofer verticalizza le attività

Il costruttore di attrezzature acquisisce un nuovo ramo d'azienda e amplia i servizi offerti ai clienti

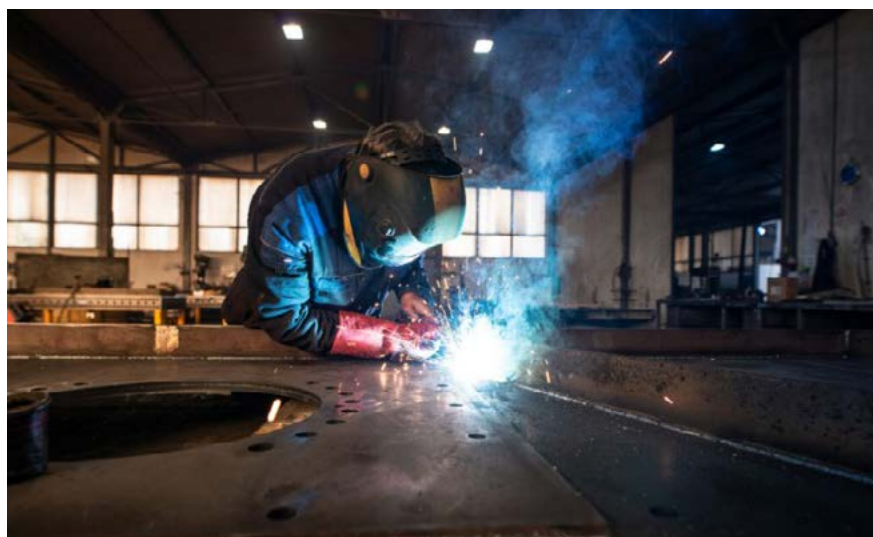
di **Federico Fusca** Editor & Press Officer siderweb

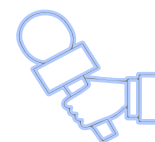
Slingofer ha annunciato l'**acquisizione di un nuovo sito produttivo di 5.000 metri quadrati** ad Artogne (Brescia) con l'obiettivo di aumentare la propria capacità produttiva e, verticalizzando, completare il ventaglio di servizi offerti ai clienti.

L'amministratore delegato di Slingofer, Paolo Franceschetti, ha sottolineato la necessità dell'azienda di «ampliare la produzione e gli spazi, sia per l'alta richiesta che stiamo registrando sia per sviluppare nuovi prodotti e soluzioni. Abbiamo dunque fatto la scelta di acquisire questo immobile di 5.000 metri quadri e, insieme alla famiglia Trombini, creare un nuovo ramo d'azienda che sarà gestito da una società che si chiamerà **Trasformazioni Metalli Camuna**. Con questa operazione diamo continuità alle attività della ex ATB, già nostro fornitore, andando a occuparci anche di lavori di carpenteria meccanica, montaggi, verniciatura dei nostri macchinari e conto terzi», ha spiegato l'ad di Slingofer.

Un'operazione che, di fatto, si traduce in una **verticalizzazione**: «Abbiamo la nostra sede e la nostra produzione

principale a Vezza d'Oglio (Brescia) e questo diventa un polmone in più per riuscire a soddisfare al meglio le nostre esigenze e anche quelle dei clienti. In questo capannone, oltre allo sviluppo di prodotti "heavy", ci occuperemo anche delle revisioni e andiamo a colmare un nostro tallone d'Achille. In questo modo daremo ai nostri clienti un servizio completo con manutenzione dei macchinari con tempi certi e celeri», ha concluso Paolo Franceschetti.





LE INTERVISTE

Statkraft: Ppa grande strumento di indipendenza energetica

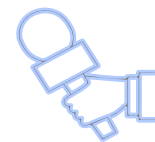
Bernardo Ricci Armani, Country Manager Italy, alla siderweb TV

di Redazione siderweb

Ci sono grandi opportunità di partnership tra chi produce energia e chi la consuma: ne è convinto Bernardo Ricci Armani, Country Manager Italy di Statkraft, il primo produttore europeo di rinnovabili. La chiave, oggi, starebbe nella «combinazione di più fonti, con sistemi di accumulo profilate con baseload», che minimizzano i rischi di variabilità per il consumatore.



PLAY



LE INTERVISTE

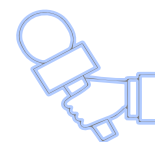
Steele: segnali positivi dal mercato, pronti a ripartire

Giorgio Ghini, Sales and Project Specialist e Founder, alla siderweb TV

di Redazione siderweb

Il mercato sta dando «segnali di ripresa»; uno di questi sono «le richieste di offerta», dopo gli ultimi 8 mesi del 2024 di calma piatta. È fiducioso per le prospettive del biennio 2025-26 Giorgio Ghini, Sales and Project Specialist e Founder di Steele, che ormai – a quasi 5 anni di vita – ha raggiunto «una taglia da impiantisti veri e propri».





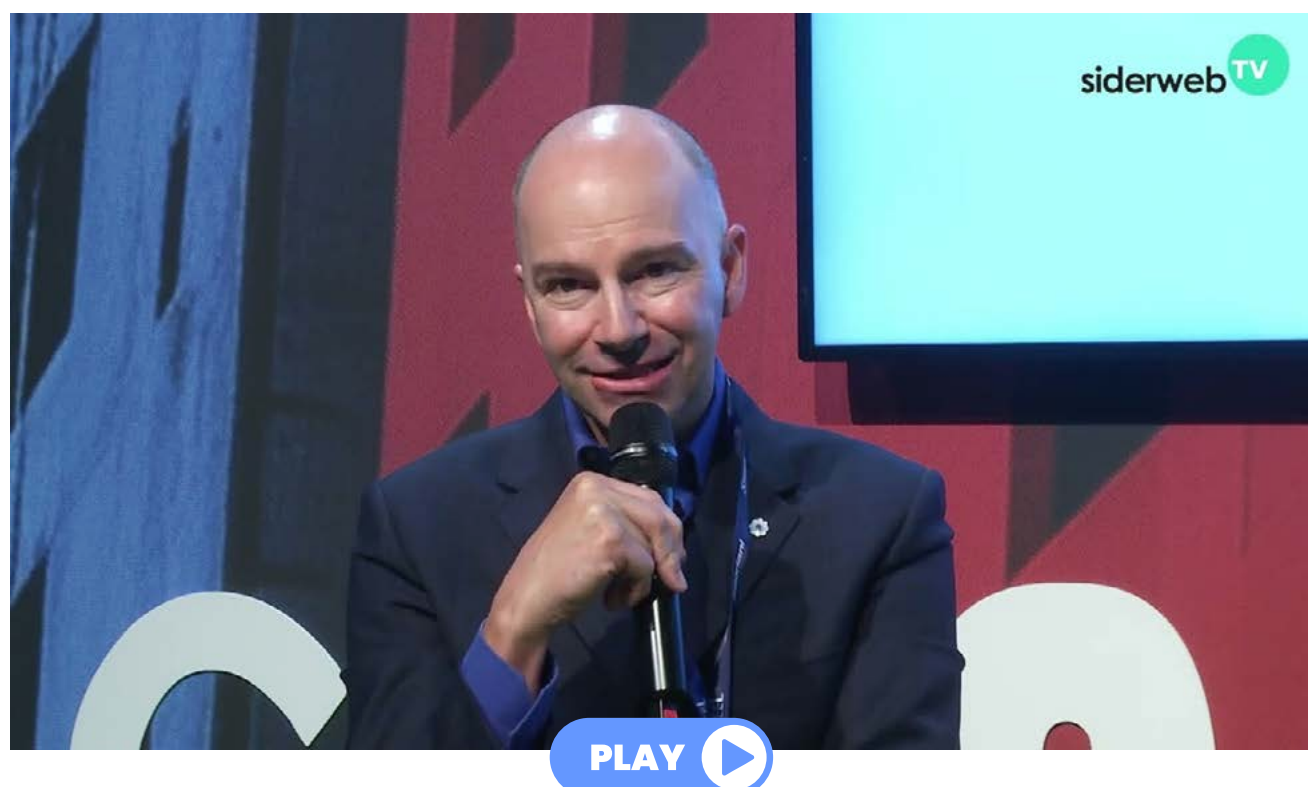
LE INTERVISTE

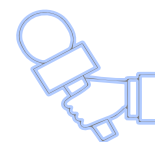
Steelmetal: rimaniamo ottimisti sulla ripresa dei volumi

Pierluigi Cadei, legale rappresentante, alla siderweb TV

di Redazione siderweb

«Dopo una prima impasse» a seguito dei dazi sull'acciaio introdotti dall'amministrazione Trump, «credo ci sarà un riequilibrio del pricing e i nostri volumi di trattato non rallenteranno». Lavora anche con l'America, oltre che con Europa e Asia, Steelmetal, specializzata nel recupero e commercio di rottami. Il suo legale rappresentante, Pierluigi Cadei, si è detto «ottimista sulla ripresa dei volumi» e del mercato per i prossimi mesi.





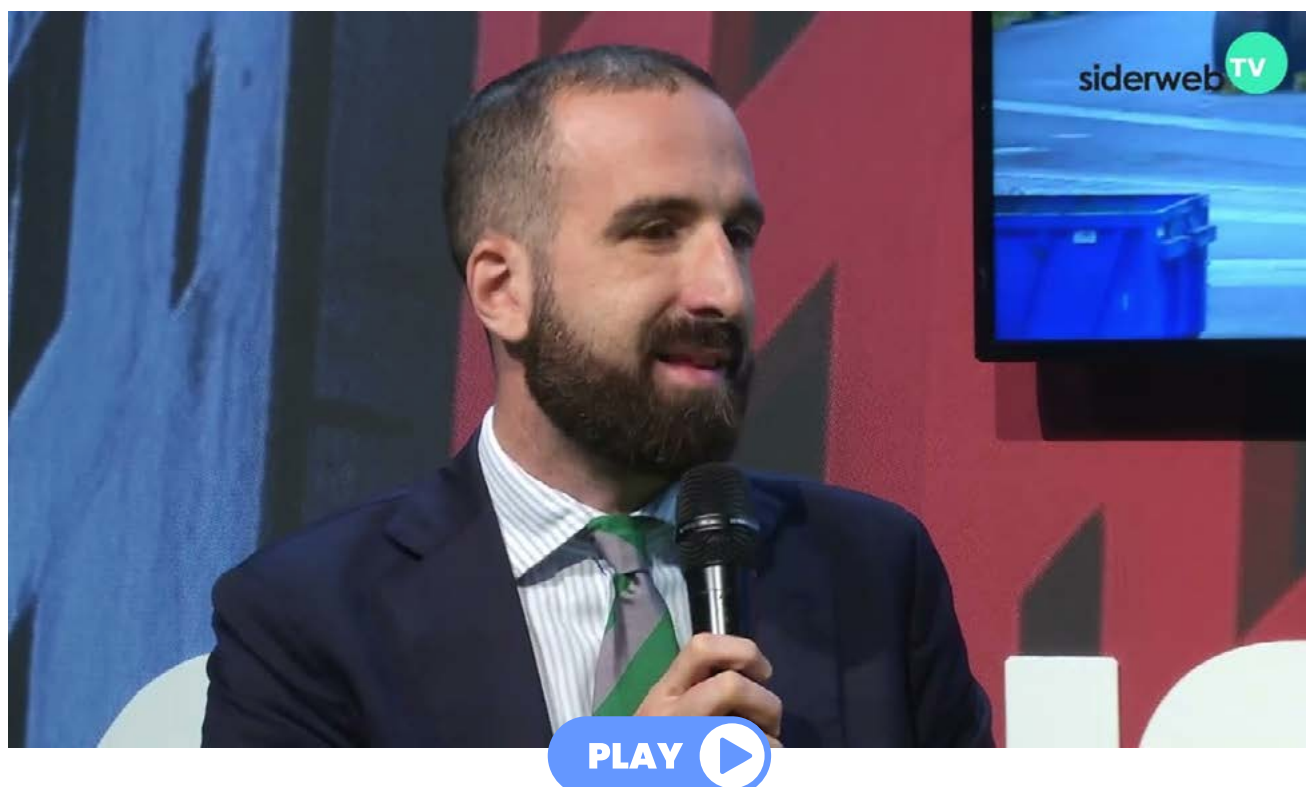
LE INTERVISTE

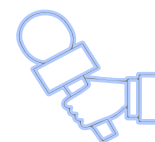
Cbam: effetto “liberi tutti” dopo le proposte di modifica

L'intervista a Stefano Comisi, legale dello Studio Armella & Associati, alla siderweb TV

di Redazione siderweb

Dopo le modifiche proposte dalla Commissione al Cbam, incluse nel piano di semplificazione “Omnibus I” presentato dalla Commissione il 26 febbraio, l'effetto è stato quello del “liberi tutti”: con gli esborsi economici probabilmente rinviati più in là, molte aziende avrebbero rinviato anche l'impegno profuso nella rendicontazione del meccanismo. Lo ha spiegato alla siderweb TV l'avvocato Stefano Comisi, dello Studio legale Armella & Associati (prima che il Parlamento europeo approvasse le citate proposte di semplificazione della Commissione, lo scorso 22 maggio).





LE INTERVISTE

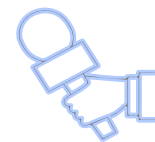
Swiss Steel Group: sostenibilità, produttività e management

Alla siderweb TV il CEO Frank Koch spiega la strategia del Gruppo per rimanere competitivo su un mercato che cambia

di Redazione siderweb

L'acciaio europeo è in un periodo di grande trasformazione, sia strutturale che di mercato. Lo stesso vale per Swiss Steel Group, che ha risposto alle mutate condizioni economiche con la sua tabella di marcia strategica denominata "SSG 2025". Quali sono i suoi obiettivi e pilastri lo ha spiegato alla siderweb TV il CEO del gruppo, Frank Koch.





LE INTERVISTE

Trafilix: nuova filosofia di prodotto a Made in Steel

Buzzi: «Fondamentale preservare il nostro rottame e valorizzare le nostre imprese»

di **Sarah Falsone** Editor siderweb

Giorgio Buzzi, presidente di Trafilix, ha raccontato con orgoglio l'idea dietro alla realizzazione dello stand dell'azienda a Made in Steel, premiato come **"Most Friendly Stand"** dai Made in Steel Awards. «Il premio è il risultato di un lungo lavoro di progettazione e innovazione - ha spiegato Buzzi -. L'idea che ci ha guidato è stata quella di dimostrare che anche l'acciaio, spesso percepito come un prodotto "freddo" e distaccato dalla realtà, può essere comunicato attraverso forme artistiche. Per questo abbiamo scelto la street art, un mezzo potente per trasmettere messaggi innovativi».

In linea con questo principio, Trafilix ha lanciato una **nuova filosofia legata all'acciaio**, frutto di un lavoro di ricerca che dura da oltre 15 anni. «In collaborazione con la facoltà di ingegneria del **Politecnico di Milano**, abbiamo pubblicato una serie di libri sull'acciaio che hanno portato a degli **studi sui materiali trattati**, con caratteristiche particolari. Abbiamo quindi deciso di fare un nuovo lavoro per categorie di prodotto, ognuna con un brand che la rappresenta, concepito per andare oltre la semplice offerta di un prodotto con un prezzo

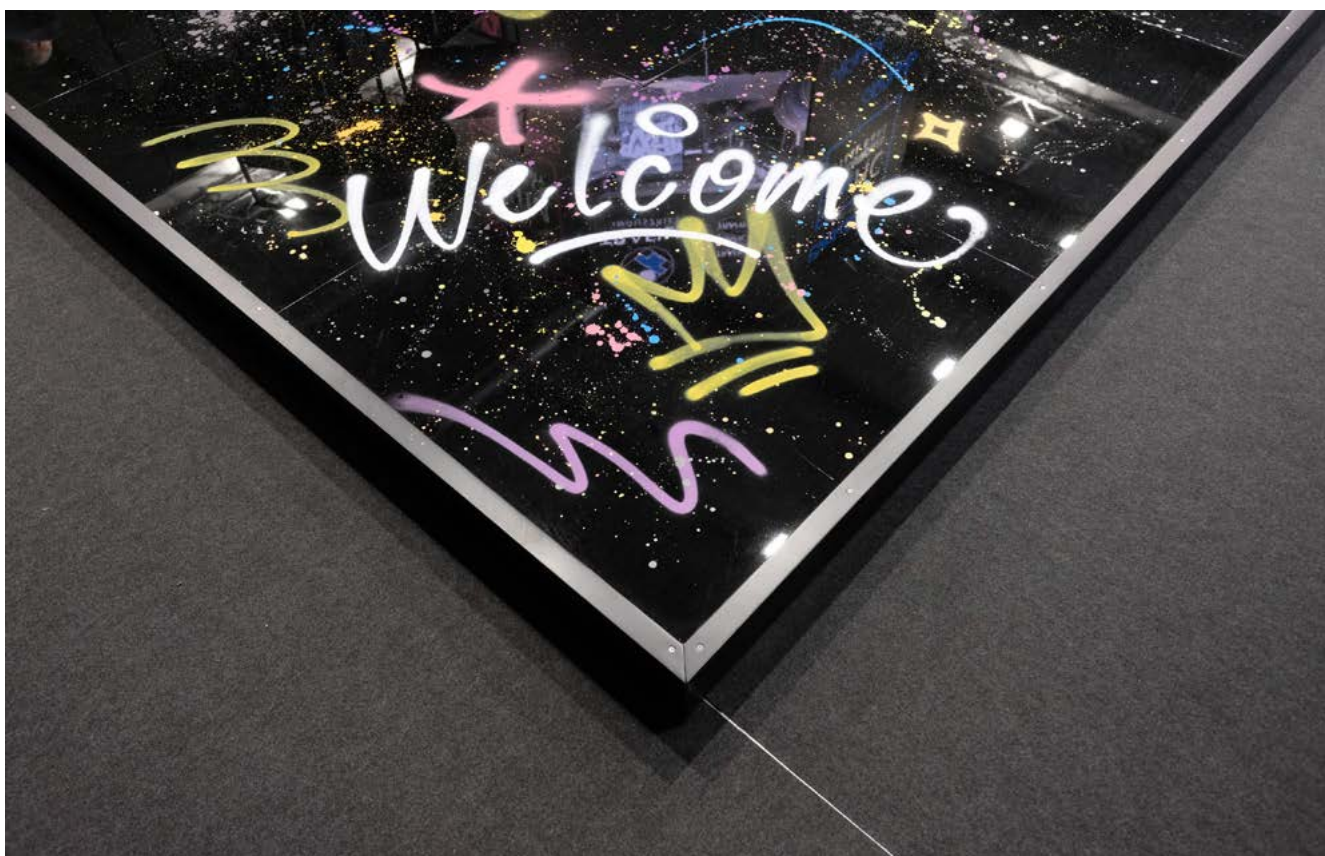
competitivo, puntando piuttosto a offrire soluzioni con caratteristiche che rispondano ai bisogni reali dei clienti», ha raccontato Buzzi, aggiungendo che «per raggiungere questo risultato, è stato necessario un **importante investimento in ricerca e nella formazione del personale**».

Nonostante le difficoltà che il settore dell'acciaio sta affrontando, secondo il presidente di Trafilix il settore delle **specialties** sta andando bene, mentre l'automotive sta attraversando una fase di crisi. «Io però sono ottimista e credo che il periodo attuale possa comunque generare **nuove opportunità**, soprattutto per le aziende che puntano

sull'innovazione e sullo sviluppo di nuovi prodotti. Potremmo vedere un primo rimbalzo già quest'anno, che potrebbe portare tensioni riguardo alla **disponibilità di rottame**, un tema che è stato affrontato più volte nei convegni di questa edizione di Made in Steel», ha commentato.

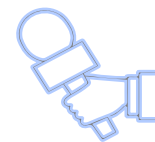
Buzzi ha poi parlato della **joint venture con la società indiana Venus** iniziata lo scorso anno, spiegando che ha rappresentato una grande sfida, in quanto le logiche di mercato e le dinamiche economiche sono molto diverse rispetto a quelle europee. «Tuttavia - ha detto -, siamo fiduciosi che questa collaborazione porterà





frutti importanti, non solo in termini di sviluppo economico, ma anche per il miglioramento delle pratiche operative e la crescita del nostro brand a livello internazionale».

Infine, parlando di **Made in Steel**, Buzzi ha spiegato che «la fiera è stata **una vetrina perfetta** per far conoscere il nostro lavoro e le nostre soluzioni innovative. La scelta di Milano come sede dell'evento si è confermata decisamente azzeccata: l'afflusso di visitatori ed espositori è stato molto superiore alle aspettative, e questo ha confermato l'importanza della nostra presenza».



LE INTERVISTE

Trasteel: domanda in ripresa, ma prezzi fermi

Imperato: «Visione, innovazione e una nuova cultura del lavoro per affrontare il futuro dell'acciaio»

di **Sarah Falsone** Editor siderweb

«Il 2024 si è chiuso con un calo significativo sia dei volumi che dei prezzi su tutta la gamma dei prodotti siderurgici. Nella fase finale dell'anno e nei primi due mesi del 2025 abbiamo però visto una **ripresa progressiva dei volumi, ma non dei prezzi**».

Gianfranco Imperato, CEO di Trasteel Trading Holding SA, ha così descritto l'andamento del mercato siderurgico.

Una ripresa incoraggiante, proseguita fino a marzo. «Poi – ha aggiunto Imperato – le dichiarazioni del presidente Trump hanno raffreddato il mercato. Ad aprile, complice anche un calendario fitto di festività, si è registrato un **rallentamento nella domanda**, soprattutto in Italia». Nonostante questo, il quadro generale non è negativo. «Gli ordini delle nostre aziende, sia industriali che commerciali, sono ai massimi degli ultimi due anni come volume. È vero che si ordina solo lo stretto necessario, ma i volumi ci sono».

Il vero nodo resta il **prezzo** secondo il CEO di Trasteel: «C'è movimento, ma gli aumenti non passano perché ogni

tentativo di rialzo rischia di far perdere volumi. Se la domanda reggerà, potremo rivedere anche una risalita dei prezzi. Se invece prevarranno incertezze e protezionismi, c'è il **rischio di una nuova frenata**».

A livello geografico, l'azienda sta diversificando e rafforzando le proprie attività fuori dall'Italia. «Storicamente siamo un gruppo europeo – ha raccontato – ma negli ultimi mesi abbiamo aumentato il nostro raggio d'azione nel trading intra-Ue e in particolare nell'**area del Golfo**, che è in pieno fermento». In quest'ultima area geografica Trasteel sta valutando sia

investimenti diretti sia un rafforzamento delle operazioni commerciali.

«Abbiamo anche **allargato la gamma di prodotti** – dai tubi senza saldatura alle materie prime, come rottame, ghisa e Hbi – e stiamo finalizzando l'acquisizione di una **società attiva nelle ferroleghie nobili**». Un altro progetto in corso riguarda l'eventuale sbarco sul **mercato statunitense**, che sarà valutato «in base all'evoluzione del contesto normativo e commerciale».

Una variabile cruciale resta la **Cina** che ha annunciato nuove misure per limitare l'export a basso prezzo





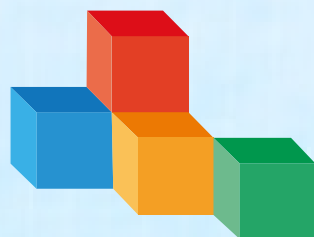
e contrastare l'evasione fiscale. Per il manager, se attuate davvero, potrebbero avere effetti importanti: «La Cina rappresenta il 70% della produzione mondiale di acciaio. Quando prende decisioni strutturali, di solito le porta a termine. **Una riduzione della capacità produttiva, anche solo percepita, può generare una risalita dei prezzi a livello globale**». Prezzo che è comunque destinato a salire, secondo Imperato, che ha spiegato come «dal 2020 a oggi il carrello della spesa è aumentato del 26%, l'acciaio solo del 5%. Prima o poi, anche questo gap dovrà essere colmato».

Sul fronte tecnologico, il gruppo è molto attivo: «Nel nostro desk di trading online stiamo **investendo in intelligenza artificiale** e sistemi informatici avanzati per cogliere tempestivamente le inefficienze del mercato. I mercati sono imperfetti,

e chi sa leggere bene i segnali può guadagnare». Sul lato industriale, invece, l'innovazione è più complessa: «Il nostro settore non è tra i più digitalizzati. Ma stiamo lavorando su **algoritmi per l'ottimizzazione energetica e la programmazione della produzione**». Una delle sfide più importanti, secondo Imperato, è poi la carenza di manodopera specializzata: «Bisogna ripensare il modello, anche in chiave tecnologica, per rendere sostenibile una forza lavoro meno intensa ma più flessibile».

In conclusione, il manager ha sottolineato l'importanza di **Made in Steel** non solo per il networking esterno, ma anche per la coesione del gruppo. «Il vero valore della fiera è la possibilità di **rafforzare le relazioni interne ed esterne**», ha spiegato Imperato. «Siamo più di 1.500 persone, e queste occasioni ci aiutano a far

dialogare business unit diverse, a fare cross selling e a sviluppare idee nuove. Eventi come Made in Steel sono diventati fondamentali per la nostra crescita».



7TH ESTAD

Palaexpo VeronaFiere VERONA | ITALIA
7-9 OTTOBRE 2025

7^a Edizione delle Giornate Europee della Tecnologia e delle Applicazioni dell'Acciaio

L'evento internazionale dedicato ai progressi tecnologici, ai cambiamenti nelle catene di approvvigionamento di materie prime e fonti energetiche, alla trasformazione dei processi e degli impianti produttivi per affrontare la doppia transizione (ecologica e digitale) e le nuove prospettive delle applicazioni dell'acciaio.

Scopri come diventare
Espositore o Sponsor



Contattaci per più informazioni:
commerciale@siderweb.com

www.siderweb.com

GOLDEN SPONSOR



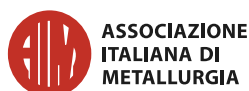
ENGINEERING
YOUR SPRAY SOLUTION



SILVER SPONSOR



ORGANISED BY



IN COLLABORATION WITH

siderweb
LA COMMUNITY DELL'ACCIAIO

siderweb is the **organizer of Made in Steel** and the main information hub and business network for the Italian steel industry

OUR SERVICES

- **NEWS & MARKET ANALYSIS:** daily updates, interviews and reports on the steel market.
- **PRICES:** reliable, certified surveying for key steel products.
- **BUSINESS CONSULTING:** tailored research for companies in the steel industry.
- **INDUSTRY EVENTS** for professionals: weekly webinars, Bilanci d'Acciaio, siderweb FORUM, Acciaio Sostenibile and many more.

NEW FOR 2025

Steel Trends: market reports and price trends, with a section powered by artificial intelligence, developed in collaboration with Regesta.

siderweb EDUCATIONAL: a platform designed for professional updates with content focused on steel history and products, applications and news.

Industria & Acciaio 2050: a strategic forward-looking discussion on the future of the steel industry.

FOR MORE INFORMATION

www.siderweb.com



SAVE THE DATE!

10/06
2025

 online

ACCIAIO SOSTENIBILE – ANALISI, ESPERIENZE E REPORT DELLA FILIERA SIDERURGICA

Acciaio Sostenibile (Sustainable Steel)-Analyses, Experiences, and Reports from the steel industry.

In collaboration with RICREA

25/06
2025

 Naples

STEEL PACKAGING TOWARDS THE FUTURE – GLI IMBALLAGGI IN ACCIAIO CUORE DELL'ECONOMIA CIRCOLARE DI OGGI E DI DOMANI

Steel Packaging towards the future: The Heart of Today's and Tomorrow's Circular Economy

In collaboration with RICREA

26/06
2025

 Naples

LA SIDERURGIA EUROPEA: SCENARI E PROSPETTIVE

The European Steel Industry: Scenarios and Outlooks

In collaboration with Sideralba – Gruppo Rapullino

7-9/10
2025

 Verona

7TH EUROPEAN STEEL TECHNOLOGY AND APPLICATION DAYS

In collaboration with AIM – Associazione Italiana di Metallurgia

NOV
2025

 Rimini

**MATERIE PRIME - CONVEGNO SUL RUOLO DELLE MATERIE PRIME
NEL FUTURO DELLA FILIERA**

*Materie Prime - Conference on the key role of raw materials in the future
development of the industry*

In collaborazione con Ricrea

NOV
2025

**BILANCI D'ACCIAIO - ANALISI IN CHIAVE STRATEGICA E PROSPETTICA
DEI BILANCI DELLA FILIERA SIDERURGICA**

*Bilanci d'Acciaio - Strategic and Forward-Looking Analysis of the Steel
Industry's Financial Statements*

MAY
2026

**SIDERWEB FORUM - LA SECONDA EDIZIONE DEL NUOVO EVENTO DI
SIDERWEB. CONVEGNI, TALK E TAVOLE ROTONDE PER DISCUTERE
PRESENTI E FUTURO DELL'ACCIAIO ITALIANO ED EUROPEO**

*The second edition of siderweb's new event. Conferences, talks and
roundtables to explore the present and discuss the future of the Italian and
European steel industry*

MAY
2026

EEC - EUROPEAN ELECTRIC STEELMAKING CONFERENCE
In collaboration with AIM - Associazione Italiana di Metallurgia

siderweb
LA COMMUNITY DELL'ACCIAIO

SPECIAL EDITION MADE IN STEEL

Different Goals, Common Challenges

Expectations and perspectives of the steel supply chain gathered
at the 11th edition of the international event

BPER:

Siamo la scintilla che dà
più valore al tuo business.

Noi di BPER Banca mettiamo a disposizione la nostra
esperienza per far crescere la tua azienda.
Affidati ai nostri esperti per sviluppare strategie
finanziarie e farti affiancare in ogni momento, dalle
operazioni più complesse all'operatività quotidiana.

bper.it     

BPER Banca. Dove tutto può iniziare.

Different Goals, Common Challenges

This is a publication by siderweb spa sb

Editor in Chief: Elisa Bonomelli
Service Provider: Amazon Web Service, Inc.

Editorial realization and graphic design:
siderweb spa sb
via don Milani, 5 - 25020 Flero (BS).

siderweb spa sb is registered with the Roc under no. 26116.

The publication is attached to the telematic and printed editorial product of technical-professional nature www.siderweb.com registered at no. 11/2004 on 10.03.2004 in the Register provided for by Law no. 47/1948 kept by the Chancery of the Court of Brescia.

This product is not an editorial product circulated to the public with regular periodicity.

Closed in the Editorial Office on May 30, 2025.

Copyright siderweb 2025 - all rights reserved.

www.siderweb.com



MADE IN 
STEEL

CONFERENCE & EXHIBITION

by
siderweb

Exhibit at **Made in Steel 2027!**



Reserve your spot now!
Fill out the **preliminary**
booking request

**COMPLETE
THE FORM**



Indication of Interest for Exhibition

Indice

01_ Editorial page 148
by Paolo Morandi

02_ Made in Steel grows, and wants to grow again. All the numbers of the 11th edition page 149
by siderweb Editorial Team

THE CONFERENCES

03_ Made in Steel 2025 under the banner of “The Beauty of Steel” page 151
by siderweb Editorial Team

04_ Long and flat steels under the lens at Made in Steel page 154
by Stefano Gennari

05_ Industria & Acciaio 2050: A look at the future of steel at Made in Steel page 158
by Sarah Falsone

06_ Stainless steel: sluggish market, but operators want to be optimistic page 161

07_ Steel: Is the ‘Road to the Future’ Still Green? page 163
by siderweb Editorial Team

08_ Women building business: Stories of Leadership, Vision, and Transformation page 167
by Sarah Falsone

09_ Steelosa, the steel bench that looks to a sustainable future page 170
by Gianni Veronesi

10_ Banks and Businesses: Advancing Sustainability Together page 171
by Paola Gregorio

11_ Asian steel between internal drives and geopolitical tensions page 173
by Stefano Gennari

12_ Steel Application and Utilisation: Trade Associations Voice Their Concerns page 175
by Gianni Veronesi

13_ Scrap: the market testing the future page 176
by Sarah Falsone

14_ siderweb prices under the lens at Made in Steel page 178
by Stefano Gennari

15_ Marcegaglia: With AdriatiCO₂, Ravenna Becomes a Strategic Hub for Decarbonisation page 180
by Paola Gregorio

16_ Made in Steel Awards 2025: Trafilix Industries and Marcegaglia Take Home Top Honours page 182
by Gianni Veronesi

THE INTERVIEWS

by siderweb Editorial Team

Acciai di Qualità: we maintained our positions through service and ubiquity	page 184
ABS: the new Digital Green Plant	page 185
Acciaierie Venete: small positive signs in Q1	page 186
AFV Beltrame Group: stable volumes, cautious approach	page 189
Agrati: March and April better than 2024	page 191
AIC: Innovation, Human Capital, and a Global Vision to Tackle 2025	page 192
Aperam achieves certification on gender equality in Italy	page 194
ArcelorMittal: “The sustainable future of steel is already here with XCarb”	page 195
ArcelorMittal CLN: Meeting the Distribution Challenge	page 197
Arvedi AST: “Europe takes a stand to safeguard its steel industry”	page 199
Asonext invests in expanding product range	page 201
Between global uncertainties and innovation: the future of distribution	page 203
Assofond: the industry grappling with structural change	page 205
Böllinghaus Steel: in times of uncertainty, it is crucial to be close to the market	page 206
Borusan Pipe: strategic investments to meet market challenges	page 207
BPER: steel supply chain is financially sound	page 209
Coface: uncertainty is not producing missed payments	page 210
Cogne Acciai Speciali: quality to compensate for lack of volumes	page 211
Commerciale Siderurgica Bresciana: hopes for recovery in the second half of the year	page 212
Fratelli Cosulich Group: green fuels and strategic hubs in Asia	page 213
DB Cargo Transa - Full Load Solutions Italy: listening phase	page 215
Duferco Travi e Profilati: the goal is to improve margins	page 216
Edison Next: investments in efficiency at pre-Covid levels	page 217
Feralpi completes €350 million investment plan and launches FERGreen	page 218
Ferriere Bellicini: “Europe Must Show Greater Courage and Hear Our Voice”	page 220
Fiera Milano: attractive and dynamic square	page 221
Piantoni Group at Made in Steel to present ‘Premium GAP’	page 222
GF Elti: Saudi Arabia increasingly interested in innovative technologies	page 224
GMK Center: Ukrainian products are back on the global market	page 225
Gabrielli Group: always high level of investment	page 226
Giva Group: “Investing to Cultivate Emerging Market Niches”	page 227

ifm electronic: new industrial IoT platform	page 229
Refractory Industries: Research, Development, and Sustainability	page 230
Manni Group: Investments Poised for Launch in Central and North America	page 231
Marcegaglia: “Confidence in the second half of 2025”	page 233
Metallurgica Marcora: innovation and sustainability to meet challenges	page 235
Metinvest between crisis and relaunch with a new business model	page 237
Morandi Steel: new sales network to grow further	page 238
NLMK Europe navigates market turbulence with innovation and sustainability	page 239
NLMK and Steelforce Packaging: first steel for metal packaging with electric furnace ...	page 241
ORI Martin: competitiveness at risk, Europe must act	page 242
Orlandi Acciai: resilient future-oriented vision	page 244
Pipex: “Weak market, patience and cooperation needed”	page 245
Pittini Group: resilience, innovation, and international expansion	page 246
Polytec (BM Group) evaluates new production facility in Asia	page 248
POMINI Long Rolling Mills: revenue and new order targets reached	page 249
Profil Center: “Authority and Expertise as Drivers of Growth”	page 250
Regesta Group focuses on artificial intelligence	page 251
Resonac: sustainable innovation “in the region, for the region”	page 252
RICREA: goal is consolidation of recycling numbers	page 254
Riva Group: 2025 Begins on a Note of Renewed Confidence	page 255
Rubiera Special Steel: quality, efficiency and strategic vision	page 257
Saet Emmedi: green, digitisation and AI the keys to the future	page 259
Sidenor: digital innovation and sustainability for the steel of the future	page 261
Sideralba: we are experiencing an industrial revolution	page 263
Siderurgica Fiorentina: new cutting line, new logo	page 264
Slingofer moves toward a vertical integration	page 265
Statkraft: PPAs are a great tool for energy independence	page 266
Steele: positive signals from the market, ready to go again	page 267
Steelmetal: we remain optimistic about volume recovery	page 268
Cbam: “free-for-all” effect after proposed changes	page 269
Swiss Steel Group: sustainability, productivity and management	page 270
Trafilix: new product philosophy at Made in Steel	page 271
Trasteel: gradual recovery in volumes, but not in prices	page 273



**metallurgica
legnanese
s.p.a.**

**QUANDO L'ACCIAIO
È IL TUO TRAGUARDO**

SIAMO I PRIMI AD ALZARCI SUI PEDALI.

**DA OLTRE 50 ANNI L'ACCIAIO È
LA STRADA SU CUI CORRIAMO.**

01

Editorial



Steel shines at the international biennial

Three days of discussion, insights and business. An international event, organized and conceived by siderweb, the Italian steel community, which in this 11th edition celebrated the beauty of steel.

Made in Steel is a constantly growing Conference & Exhibition. All indicators are confirmed to be improving, strengthening the event as a key hub for companies in the sector. A moment of sharing and comparison for the entire steel supply chain, Italian, European and beyond.

siderweb wants to connect knowledge, promote new ideas and visions, especially with respect to the complex context we are going through. We are focusing and investing on young talents, in research and development, training and new technologies, to continue to be a useful daily tool, projected towards the future.

We don't know what tomorrow will be like, but we are convinced that steel will continue to be a friend of progress and people, and that we can start building new horizons together, including through moments like Made in Steel.

See you at Made in Steel 2027.


A handwritten signature in blue ink that reads "Paolo Morandi".


Paolo Morandi
CEO Made in Steel and siderweb

02

Made in Steel grows, and wants to grow again

All the numbers of the 11th edition of the international Conference & Exhibition dedicated to the steel supply chain

 **387** +21,4%
Companies

 **133** +66,2%
International companies
share of 34,5%

 **26** +25%
Countries represented


- | | | | | |
|---------|---------------|----------------|-------------|----------------------|
| Albania | France | Netherlands | Slovenia | United Arab Emirates |
| Algeria | Germany | Poland | Spain | |
| Austria | Great Britain | Portugal | Switzerland | |
| Belgium | India | Czech Republic | Turkey | |
| China | Ireland | Romania | Ukraine | |
| Egypt | Italy | Slovakia | Hungary | |

 **18.000 sqm** +18,2%
Net exhibition area

 **Over 50**
Speakers

 **over 50**
Buyers

 **Over 213.000**
views
during the three-day event
of the social channels

 **19.252** +4,2%
Attendance from 81 countries
32% Attendance from abroad

Also for this edition, Made in Steel underwent the annual RINA audit to maintain the ISO 20121 certification obtained in 2023, with reference to the sustainable design and management activities of the Conference & Exhibition.

* COMPARED TO THE 2023 EDITION

The 12th edition of Made in Steel will be held in 2027.

Sideralba

the steel you need



Gruppo
Rapullino

www.grupporapullino.it - info@grupporapullino.it - tel. 081 8448111

03

Made in Steel 2025 under the banner of “The Beauty of Steel”

The opening of the 11th edition of the international event

By siderweb Editorial Team

Redrawing the map, building a community, and broadening the dialogue across the entire steel industry in order to confront the challenges, uncertainties, and opportunities of the future: this was the shared vision outlined by the speakers at the siderweb Conference Room during the inaugural session that officially opened the 11th edition of Made in Steel, the international Conference & Exhibition dedicated to the steel supply chain, conceived and organised by siderweb – La community dell'acciaio.

An event which, as emphasised by **siderweb CEO Paolo Morandi**, has exceeded expectations, welcoming 387 companies - a 21% increase compared to the 2023 edition - with 35% of them from abroad. “Made in Steel is above all a

place for dialogue and exchange across the entire steel supply chain,” Morandi noted. “And it arrives at a historic juncture, in a highly complex context. There are major threats and significant uncertainty - but also challenges that can turn into new opportunities.” The eleventh edition, titled “The Beauty of Steel” and curated by **Artistic Director Giorgio Guidi**, seeks to celebrate “the beauty of steel - its creativity, its Italian identity, and its presence in the here and now. We don't know what the future holds, but we are convinced that steel will remain an ally of progress and of people, and that we can begin shaping that future - writing it, step by step, together,” concluded Morandi.





Among the most pressing issues on the steel agenda are energy and sustainability.

On the sensitive energy front, MEP **Giorgio Gori** highlighted the current difficulties: “The outlook is not favourable, and European companies are navigating serious challenges. Energy costs, unfair competition from third countries, the shift to a low-emission economy, and access to raw materials such as scrap for green steel production - together with U.S. duties - are major unknowns. The priority must be to accelerate the decoupling from fossil fuel dependency and thus reduce reliance on external suppliers. The EU is working to lower energy supply costs,” Gori stated.

A central aspect of the decarbonisation debate, MEP **Massimiliano Salini** insisted, must be approached “with a technological - not theoretical - mindset that remains grounded in reality.” He pointed to scrap as a key example: “In the previous legislature, we attempted to include scrap in the list of critical raw materials, but failed due to the short-sightedness of certain EU institutions. Now, we must adopt concrete solutions, introducing amendments to ensure that scrap is treated as a strategic resource for our economy. Energy must become the engine of the green transition, with future competitiveness of EU manufacturing at the heart of the agenda,” Salini added. Both MEPs, speaking via video link from Strasbourg, expressed support for revising the CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) to prevent circumvention,

reduce burdens on exporters, and extend protections to the downstream steel industry. They also called for a simplification of the reporting rules, which are currently viewed as overly complex. For industry associations Federacciai and Assofermet, the European Steel Action Plan took centre stage in their remarks. **Antonio Gozzi, President of Federacciai**, criticised the plan for its lack of tangible measures: “It offers no real solutions to the sector’s major challenges. In particular, there’s a glaring absence of proposals to address the high energy costs borne by our companies.” Gozzi called for “bold action and direct intervention on the ETS, to significantly reduce energy prices.” He also urged the Union to move “beyond ideological extremism and embrace technological neutrality. Europe must acknowledge that the current path to decarbonisation has failed, and a new direction must be taken.”



Cinzia Vezzosi, President of Assofermet, also expressed disappointment with the European plan: “It was a missed opportunity for change, and instead, it has let everyone down.” According to Vezzosi, producers were let down on the energy front, while distributors were let down by the proposal to restrict scrap exports - something that, in her view, “risks undermining the entire recycling

Gozi (Federacciai):
«Europe must make bold choices»



industry.” Furthermore, the plan lacks measures to support steel demand in Europe, particularly downstream sectors. Vezzosi concluded: “The EU’s approach is incomplete. Steel is not just about production; it includes trade, distribution,

processing, and manufacturing. We call on the EU to revise the plan so that it can generate renewed momentum for the European market, rethinking scrap as a strategic - not critical - resource.”

Vezzosi (Assofermet):
«The time has come to revise the Steel Action Plan»



04

Long and flat steels under the lens at Made in Steel

Protagonists of MARKET & DINTORNI Pasini, Banzato, Pegorari, Imperato and Gabrielli

di **Stefano Gennari**
Market Analyst and Editor
siderweb

Usually offered online in the form of webinars, MERCATO & DINTORNI, the in-depth format signed siderweb, experienced an exceptional edition in presence at Made in Steel 2025. An appointment that brought together some of the most authoritative protagonists of the Italian steel industry to take stock of the markets, prospects and criticalities of the sector.

There were two main panels: the first dedicated to long steels, with **Giuseppe Pasini** (Chairman of Feralpi Group)

and **Alessandro Banzato** (Chairman of Acciaierie Venete), the second on flat steels and derivative products with **Pierluigi Pegorari** (CEO of Arvedi Tubi Acciaio), **Gianfranco Imperato** (CEO of Trasteel International) and **Andrea Gabrielli** (Chairman of the Gabrielli Group), all interviewed by **Stefano Ferrari** (siderweb Research Department Manager). A complex picture emerged, with contrasting signals, structural slowdowns and glimmers of recovery.



Long steels: fragile stability, global risks and the uncertainty around the PNRR

The long steel sector is in a phase of adjustment, conditioned by macroeconomic uncertainties, high interest rates and the

difficult interpretation of demand dynamics.

“Talking about the market today is difficult,” Pasini began, “because we are in a moment of great confusion. However, building-related consumption, thanks

also to the NRP, is holding up.” Feralpi’s president emphasised that the national plan is crucial for the sector and hoped that it would be extended until at least 2028, overcoming the current deadline of 2026. The industry is suffering from the effect of the Superbonus - a sort of “binge” that has exhausted part of the residential demand - and interest rates that are still too high to support renovations. The European outlook remains uncertain, but Pasini points to a possible turnaround in Germany, where the new government is expected to release investments in infrastructure, defence and digitalisation worth over one trillion. “The real risk? China, which could invade our markets, taking advantage of Europe’s systemic difficulties.”



Banzato also confirmed that the first months of 2025 have seen a recovery in orders, but not accompanied by an adequate increase in prices. “Customers are struggling to plan,” he explained, “uncertainty is blocking cost shifting and the market remains unstable.”

A common front was then criticism of the EU’s Steel Action Plan. For Pasini, these are “timid measures that do not decisively address the issue of energy and ferrous scrap, our real mine.” Feralpi’s chairman appealed for scrap to remain in Europe, in the name of environmental sustainability

and industrial safety. Banzato was of the same opinion: “The price of energy must be adequate to compete globally, and there are no concrete solutions in the European plan.”

Flat steels: shrinking volumes and margins

The second panel returned an even more critical picture for flat steels. Gabrielli spoke openly of a “very difficult” 2024, with -8% in service centre volumes. The year 2025 got off to a muted start, with the first four months still down on the previous year.

The pressure on margins has been exacerbated by supply tensions: between reinforced Safeguard measures and provisional anti-dumping duties on hot rolled coils from Egypt, Vietnam, and Japan, producers have attempted increases of between 70 and 100 euro/ton that have not been absorbed by the market. “Margins are shrinking because we are struggling to pass on price increases downstream,” Gabrielli added.

Pegorari expanded the picture by describing a pipe market that is “deeply fragmented” and affected by a surge in imports: “+18% for small hollow sections and +50% for large welded compared to 2023”. Turkey dominates the rankings and the Safeguard, due to expire in 2026, is no longer enough: “It is essential to act now, before the distortion is irreparable.”

For his part, Imperato called 2024 “a horrible year” for sheet metal, with declining European consumption and critical spreads between slabs and rolled products. “Our industry survives on experience and resilience. I am moderately optimistic for the second half of the year: Germany seems to be recovering and the spread has realigned slightly.”

Decarbonisation, competitiveness and regionalisation

The debate also touched on major strategic issues: the green transition, the role of European manufacturing and the regionalisation of markets. Pasini reiterated the need to keep scrap within Europe, for environmental consistency and industrial safety. “It makes no sense to export millions of tonnes of scrap with polluting ships and then talk about decarbonization.” He also criticised European bureaucracy: “The Green Deal is a marked path, but we need more pragmatism and less ideology.”

Banzato shared the analysis: “The direction will not change, but at least the timing will be revised. The real crux is that green investments must be recognised by the market. Otherwise there is a risk of financial collapse of companies.”



For Gabrielli, decarbonisation is necessary, but the pace must be compatible with industrial reality: “Too much bureaucracy and few real tools. The risk is regulatory asphyxia.” Pegorari emphasised the importance of marginality in 2025: “The sector is volume-driven, but the real challenge will be to maintain profits in a hyper-competitive environment. Green solutions, such as our TZero and DOMZero brands, must be supported by clear regulations and obligations, otherwise

the risk is greenwashing.”

Pegorari insisted on the need for clear regulations to avoid the risk of greenwashing. “Our TZero and DOMZero brands are ready. But without prescriptions in the specifications and clear obligations, it will be difficult to achieve real volumes and sustainability.”

Imperato was more direct: “CO₂ quotas and Cbam are hidden taxes that also penalise domestic producers and prevent natural international trade. Duties? As a trader, the more the better. But for industry they are a brake.”

Conclusion: between crisis and opportunity, the Italian iron and steel industry holds

Despite a complicated picture, sentiment remains firm. Banzato emphasised the sector’s ability to compete even with stricter constraints than in other countries. Pasini added: “The Italian steel industry is the most sustainable in Europe. We have capable entrepreneurs, a skilled workforce, and an industrial structure that holds. But we must defend ourselves better.”

Gabrielli outlined the possible future: “Imports will continue, but will be more selective. The real game will be played on production capacity, internal consumption, and respect for roles.”

Pegorari closed with a quote: “There is great confusion under the sky, the situation is excellent”. The opportunities, in short, “are there and will be there. It will be up to us to know how to seize them.”

LA QUALITÀ AL VOSTRO SERVIZIO



TUBI

tondi dal 6X1 A 508x10 e superiori - quadri dal 10x10x1 a 500X500X20 - 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



05

Industria & Acciaio 2050: A look at the future of steel at Made in Steel

A strategic reflection on the sector's transformation between innovation, green transition and geopolitical balances

By **Sarah Falsone**
Editor siderweb

The second meeting of 'Industria & Acciaio 2050', the strategic vision project looking to the future of the steel industry promoted by siderweb, took place at Made in Steel. The initiative envisages a cycle of meetings, both public and confidential, to be attended by selected members of the Steering Committee, made up of entrepreneurs and operators in the steel industry, and the Scientific Committee, charged with providing independent and rigorous validation of the reflections that have emerged. The outcome of the process will be a publication aimed at offering a perspective view of the steel market, in the light of the challenges and transformations currently underway.

In his speech, **Mario Mazzoleni**, professor and strategic advisor, recalled how difficult it is for companies and society to really think long-term. "When I was young," he recounted, "I worked on 30-year and 50-year plans with a Japanese entrepreneur: it takes courage to evolve, but you need a broad vision." According to Mazzoleni, the challenges ahead cannot be overcome with rash forecasts, but by building a conscious path, as the future of steel will pass through a profound transformation, driven by three forces: environment, automation and artificial intelligence. The Green Deal, after initial ideological enthusiasm, now faces a more pragmatic phase. The goal is

not just to be 'green', but to create a true culture of innovation, capable of generating value, adaptability and a new industrial identity. The supply chain is changing, Mazzoleni explained, influenced by new duties, digitalisation and geopolitical instability. Rules are being rewritten, supply chains are getting shorter, and skills are becoming rare and valuable. Artificial intelligence should not be feared, but integrated: it does not replace man, rather it enhances him, thus becoming 'hybrid', a combination of calculation and human intuition. And the steel industry, historically oriented towards mass production, is now discovering that niches and specialisation are a key to competitiveness.





During the round table moderated by **Francesca Morandi** (siderweb), **Roberto de Miranda** (member of the executive committee of ORI Martin) highlighted how today's real challenges are external to the sector: from the demographic crisis to European regulations and global competition. He spoke of market niches increasingly attacked by non-European producers, and the need to innovate at every level, adopting artificial intelligence to respond to an increasingly demanding market. **Camilla Benedetti** (ABS president) told how their group, unique in combining plant making and steel making, is already developing advanced and sustainable production models, such as the Hybrid Digital Green Plant. A plant that combines renewables, digitalisation and energy recovery, managed from a single control room where different skills work in synergy. Steel, he said, "will be a key resource for the future: silent, sustainable and flexible." **Francesco Manni** (Vice President of Manni Group) emphasised that the future will be one of integration: innovating does not only mean improving product and process, but rethinking the entire business model. His group has already developed unprecedented models of collaboration, demonstrating the need to overcome conflicts within the supply chain to improve margins and competitiveness. Finally, according to **Luigi Cuzzolin**

(CEO of Pipex), Europe lacks a clear industrial vision, and energy pressure makes investment almost impossible. A turnaround is needed: "Africa looks at us with interest, he said, and we could play a strategic role if we know how to create intelligent alliances, taking care not to



increase capacity too much."

A dialogue was then held between **Franco Bernabè** (president of the University of Trento and former president of AdI) and **Antonio Marcegaglia** (president and CEO of Marcegaglia). Bernabè opened the discussion by emphasising how difficult it is to make predictions in an unstable world. The unpredictable choices of global leaders such as Trump call into question the role the US has played since the post-war period, and protectionist policies have uncertain and often damaging effects on the global economy. However, this instability can represent an opportunity



for Europe, which has resources and skills to be exploited, such as an industrial heritage to be relaunched with a new strategic awareness. Antonio Marcegaglia, while sharing the urgency of change, is more cautious. Europe, in his opinion, is struggling to find itself as a cohesive system.

The challenges facing the steel sector are deep and structural, linked not only to political choices but also to the shortage of raw materials and an overly ideological approach to decarbonisation. The real risk is a downsizing of European production capacity. Marcegaglia calls for more regulatory clarity (e.g. on the Cbam), lighter governance tools and shared industrial policies. Isolating oneself, he said, would be a mistake: we need supply chain alliances even outside Europe. According to Bernabè, Europe has understood the need to change course. The first approach to ecological transition was too ideological and underestimated the complexity of change.

Today, the dialogue with entrepreneurs is more open than in 2019, and a turnaround is in sight. However, one huge obstacle remains: bureaucracy. Laws and regulations multiply and stifle business activity. Marcegaglia then spoke of the need to innovate with courage. For a family

business, innovation is a creative, almost emotional act: it means having vision, but also the ability to change quickly, question oneself, rethink governance and supply chains. The central lever remains human capital: training, education, vision. The Marcegaglia group is carrying out a renewal process with acquisitions, internationalisation, a push for research and a new corporate Academy. Bernabè then recalled how, in the 1970s, the state began to withdraw from the economy. "Today, however, the context has changed: global instability demands a return of the public role in industry. Recent examples such as the nationalisation of British Steel or the blocked takeover of US Steel demonstrate this." Italy too, according to him, must equip itself with more aggressive tools to protect and relaunch its steel industry. Finally, Marcegaglia reiterated his vision of entrepreneurship: to create value and share it. "Profit is sacred, he said, but it must be distributed, generating benefits for those who work and for the territory. 'Casa Marcegaglia' is a symbol of this approach: a place to crystallise history, values and social commitment." In closing, Bernabè emphasised the specificity of the Italian entrepreneur, historically attentive to the person and the link with the company. A cultural value to be preserved, because it creates roots, skills and continuity.

06

Stainless steel: sluggish market, but operators want to be optimistic

The big challenges the industry is facing, from production to distribution

By siderweb Editorial Team

According to Markus Moll, Managing Director of SMR, the domestic stainless steel market will face another minus sign this year. This is one of the key points that emerged from the conference entitled “Stainless Steel: Market and Outlook,” held at Made in Steel 2025.

Production, with the questioning of the traditional set-up that has dominated the market over the past decades; distribution, with increased competition also from players from other sectors; and transformation, with the revolutions being undergone by the European appliance and

automotive sectors. Stainless is an industry grappling with big challenges that promise to change its face in the coming years.



Stainless steel: sluggish market, but operators want to be optimistic

Nel Sud Europa in modo molto simile al Nord Europa: fiacco. Resta stagnante su un livello basso.

siderweb Acciaio inox: mercato fiacco, ma gli operatori vogliono essere ottimisti



The conference “Stainless Steel: Market and Outlook”

07

Steel: Is the 'Road to the Future' Still Green?

On the closing day of Made in Steel, decarbonisation, the future and the market for green products were discussed

By siderweb Editorial Team

The steel industry is united in its stance: addressing the climate change challenge is not a matter of choice. However, **the prevailing economic and geopolitical instability is hampering companies' decarbonisation investments** planned in recent years, and may even delay legislative targets, as new and pressing priorities demand immediate attention.

This was the key takeaway from the final-day conference held at Made in Steel. The event, titled **'Road to the future: decarbonising the European steel sector while remaining competitive'**, brought together industry leaders and experts to discuss the way forward.

In the European Union, blast furnace-based steel production remains dominant, accounting for 56.3% of output. The European Commission's stringent targets for CO₂ emissions reduction by 2030, along with the rising cost of carbon under the Emissions Trading System (Ets), have compelled leading steel producers to accelerate their decarbonisation strategies. These include transitioning from blast furnace based plants to electric arc furnace (Eaf) technologies, which rely on direct reduced iron (Dri) or hot briquetted iron (Hbi), in addition to scrap, as primary inputs.

According to an **analysis conducted by the siderweb Research Office**, 28 new electric arc furnaces (Eafs) are expected to become operational in the European Union by 2030, with a combined annual production capacity of approximately 43 million tonnes of steel. Of these, 17 plants will be equipped with an integrated pre-reduction facility, capable of converting iron ore into direct reduced iron (Dri) or hot briquetted iron (Hbi). Among the 28 planned installations, 24 are intended to replace existing blast furnace-based production, corresponding to roughly 34 million tonnes per year, while four entirely new Eafs - each with an adjoining pre-reduction plant - will add fresh capacity to the market. Furthermore, five



additional pre-reduction plants are slated for installation across the EU, aimed at supplying Dri/Hbi to both existing electric arc furnaces and traditional blast furnace–basic oxygen furnace (Bf-Bof) systems that are not scheduled for replacement.

To meet the CO₂ reduction targets set by legislators, “we can pursue four main pathways, each with its own advantages and limitations: Ccus (carbon capture, utilisation, and storage); hydrogen; full electrification of the production process; and the use of biomass,” explained **Carlo Mapelli, Professor at the Politecnico in Milan** during the opening of the conference.

In Italy, approximately 80% of steel production is already carried out using electric arc furnace (Eaf) technology. This method results in significantly lower carbon emissions - around 100 to 200 kilograms of CO₂ per tonne of steel produced - compared to the 1,800 to 2,000 kilograms per tonne emitted through the integrated blast furnace route.

Domestic steelmakers “have already committed substantial resources to achieve these results. Our Chalibria steel was the first in Italy to be ‘voluntarily labelled’ as ‘green’ and among the first in Europe,” stated **Carlo Beltrame, Business Development Manager and CEO of AFV Beltrame Group for France and Romania**. “Yet, across Europe, billions of euros in public funding are being directed to companies transitioning from the integrated cycle to electric arc furnaces. For those of us already operating with Eaf technology - nothing.”

The **Feralpi Group**, meanwhile, “has decided not to halt” its decarbonisation strategy, as explained by **Maurizio Fusato, Head of Ecological and Energy Transition** at the company. “We will make

major investments to further electrify our production processes, culminating in the installation of the first two rolling mills in Europe that operate without reheating furnaces - eliminating gas consumption altogether.” “Between 2022 and 2024, we reduced our Scope 1 and Scope 2 emissions by 35% through electrification and the use of both self-generated and purchased renewable energy,” he added. “The real long-term challenge will be decarbonising Scope 1 emissions that cannot be electrified. We also intend to address Scope 3 emissions by engaging the entire value chain.”

“We must intensify our collective efforts, but if they are not economically sustainable, there will be no real change,” warned **Stéphane Tondo, Head of Sustainable Development Europe at ArcelorMittal**. “In November, we suspended our decarbonisation projects. We are technologically prepared, with several viable solutions, but the market is simply not ready. We continue to believe that Europe remains the right place to produce steel, but competitiveness is essential. A level playing field is crucial.”

While European investments in green steel stall, **Jindal Shadeed Iron & Steel** is pressing ahead - outside Europe. CEO Harssha Shetty noted that “in Oman, we are already producing 3.2 million tonnes of green steel and are constructing new facilities with an additional capacity of 5 million tonnes,” powered 70% by solar energy and the remainder by green hydrogen. “At present, the cost of green hydrogen is high, but it will gradually fall. For it to be economically viable, the price must drop to around \$1.50 per kilogram,” he added.

The role of distribution and processing in decarbonisation was also underlined. “Distribution now encompasses far more

Shetty (Jindal Shadeed Iron & Steel):
open to interesting opportunities in Europe



than cost and logistics - it also means transparency, emissions reporting, and sustainability,” stated Alexander Julius, President of Eurometal. “The supply chain is evolving into a climate-conscious system. Today, no one wants to pay a premium for steel, but the world is already changing. From a communications perspective, the topic must be addressed across the entire value chain. It’s inevitable that prices for end consumers will rise.”

Carlo Piemonte, Technical Sales Director Casting & ESP at Primetals Technologies, commented: “We are involved in the largest decarbonisation projects in Europe. The first phase is

progressing, but the second and third will likely be delayed due to ongoing uncertainty.” He stressed the enormous costs of converting integrated plants to electric arc furnace technology: “These projects will only move forward with robust public support. Germany currently leads in this area, having allocated several billion euros. The issue is that political priorities have now shifted.”

Despite these challenges, **Lorenzo Mottura, Executive Vice President of Edison’s Strategy, Corporate Development & Innovation Division**, reaffirmed the commitment to the energy transition: “Even in a complex political

Julius (Eurometal):
premium price for green steel will come from Cbam





and economic environment, the energy transition remains firmly on the agenda.” The most promising strategy, he noted, is a blend of efficiency, electrification, and renewable energy. He pointed to PPAs (Power Purchase Agreements) as

a key tool for companies to avoid large upfront investments and highlighted woody biomass as a meaningful contributor to decarbonisation, potentially offsetting 6-8% of gas demand for industrial heat production.

08

Women building business: Stories of Leadership, Vision, and Transformation

A conference dedicated to sharing challenges, achievements, and emerging models of female entrepreneurship

By **Sarah Falsone**
Editor siderweb

During the conference “Women building business,” centred on the **goal of strengthening female participation in the industrial sector**, entrepreneurs and professionals shared reflections on challenges, achievements, and evolving business models. **Francesca Morandi** (siderweb) opened the event by presenting the project “**Acciaio al Femminile**”, launched to foster relationship networks and promote a more equitable business model - one where men and women together drive change.

The event began with an interview with **Emma Marcegaglia** (President and CEO of Marcegaglia Holding), conducted by **Paolo Bricco** (Il Sole 24 Ore). Marcegaglia offered a clear-eyed view of global dynamics, tracing the path from the once-optimistic dream of globalisation to today’s climate of uncertainty, marked by the pandemic, conflicts, and rising political and trade tensions. The retreat from sustainability and equality goals, coupled with the resurgence of protectionist policies (such as tariffs imposed by the Trump administration), present tangible challenges - but also, in her view, a unique opportunity for Europe to strengthen its autonomy and resilience.

Reflecting on her personal journey, she paid tribute to her father, Steno

Marcegaglia - a pivotal figure in Italy’s post-war economic boom - describing him as an ethical and visionary entrepreneur who saw the company not merely as a private asset, but as a contributor to the common good. She acknowledged the difficulty of stepping out from under the shadow of such a charismatic figure, and how crucial it was for her to gain experience outside the family business before returning with a strong sense of purpose and independence.



Marcegaglia also highlighted the critical role of women in the workplace, while recognising that much progress remains to be made - particularly in traditionally male-dominated sectors such as steel. She recalled her early days in Confindustria, when, at 29, she was the only woman among titans of industry like Agnelli and Romiti. In such a male-centric environment,

she earned respect through competence and dedication.

Her message to young women was resolute: **dream big, believe in yourself, and don't be discouraged by stereotypes or by those who would**

steer you away from education or a career. She emphasised the power of women's networks, the importance of mutual support, and the need to wield leadership consciously - not by mimicking male models, but by cultivating an authentic personal style.



The roundtable discussion that followed, moderated by **Rita Querzè** (Corriere della Sera), featured contributions from **Cristina Scocchia** (CEO of Illy Caffè), **Cristina Scelza** (Executive VP Electrification at Prysmian Group and President of Valore D), **Isabella Manfredi** (Chief Sustainability & Communications Officer at Feralpi Group), and **Francesca Morandi** - all women deeply engaged in the business world.

The discussion addressed work and gender parity: while women remain underrepresented in leadership roles

- especially in Italy - a new generation of female entrepreneurs, particularly in the tech sector, is emerging. Yet **the burden of caregiving still falls disproportionately on women.** Companies are beginning to invest in welfare initiatives, but broader public policy support is also needed.

On **leadership**, views varied: some panellists questioned the notion of "female leadership," preferring to speak of ethical, assertive, and situational leadership, while others embraced the value of qualities such as empathy and authenticity.





All agreed, however, that leadership is not innate - it is developed, and it requires enabling conditions to thrive.

Work-life balance was another key topic. While some companies have introduced tools such as remote work and flexible hours, Scocchia stressed that real change must be cultural. Flexibility alone is not enough - greater equity in the management of parenthood is essential.

The panel closed with a discussion on diversity and inclusion, particularly in the context of growing conservative and polarising trends in the United States. The speakers expressed cautious optimism: Europe, though moving slowly, is making meaningful progress. The real challenge, they concluded, is to build companies with a clearly defined social mission - where inclusion is not a regulatory requirement, but a core component of strategic identity.



09

Steelosa, the steel bench that looks to a sustainable future

At Made in Steel the innovative Ricrea project with the infinity symbol

By **Gianni Veronesi**
siderweb contributor

At Made in Steel, **Steelosa** was unveiled - an innovative bench crafted entirely from 100% recycled steel recovered from packaging. The project was spearheaded by the **Ricrea Consortium**.

The bench, a true symbol of sustainability, will be installed in Brescia Castle Park. In addition to Ricrea President **Domenico Rinaldini**, the presentation was attended by the Mayor of Brescia, **Laura Castelletti**, and the Councillor for Productive Activities of the Municipality of Brescia, **Andrea Poli**.



10

Banks and Businesses: Advancing Sustainability Together

BPER: “Sustainability Is a Key Success Factor for the Steel Industry”

By **Paola Gregorio**
siderweb contributor



Supporting companies in their transformation journey and helping them navigate the environmental and social transition through sustainable strategic initiatives: this is the mission of BPER, which - also as a member of the Net-Zero Banking Alliance, a global coalition of banks committed to the targets of international climate agreements - aims to guide companies in the iron and steel supply chain toward new decarbonisation objectives. These themes were addressed during the **“BPER and Steel Companies Together Towards a Sustainable Future”** session at Made in Steel.

In an international landscape marked by rapid change, continuous dialogue

between banks and businesses is crucial to identify market opportunities and define sound investment strategies. “Sustainability is a success factor for Italian industry - especially for the steel sector,” emphasised **Adelaide Mondo, Head of BPER’s Corporate Lending Office**. “We stand by companies on their sustainable journey across all three ESG pillars, not only by supporting investments in the traditional sense, but by deeply understanding their evolving needs. Companies that embrace this path will see gains in both margins and market reputation.”

The Feralpi Group is among those integrating ESG principles into its business strategy. “We have defined action plans



and investments aligned with our ESG goals,” explained **Vincenzo Maragliano, Chief Financial Officer and Executive Team Coordinator of Feralpi**. “Our challenge is to enhance sustainability and decarbonisation without sacrificing competitiveness. Part of our management’s remuneration is now linked to achieving these objectives. Sustainability at Feralpi is a tangible, embedded value.” The Group has measured CO₂ emissions in its core products and set precise reduction targets. “We’ve invested in this both in Italy and Germany,” Maragliano added.



BPER is committed to supporting not just large enterprises, but also SMEs embarking on the path to ecological transition. “Now is the right time to support small and medium-sized enterprises, which will soon be required to meet new regulatory standards,” said Mondo.

Carolina Lonetti, Export and Facilitated Finance Manager at Simest - a company of the Cassa Depositi e Prestiti Group - highlighted how the organisation supports export credit and equity participation for

internationalising companies. “SMEs are increasingly seeking financing for sustainable investments and to build internal competencies,” she noted. “As a result, we’ve restructured our subsidised financing programs - now 60% focused on ecological and digital transition - and expanded our presence abroad.” How is the investment landscape evolving?



“The price of oil has stabilised around USD 60, and the dollar has depreciated. Nonetheless, a climate of instability and uncertainty still weighs on business decision-making,” said **Stefano Bellucci, Head of BPER’s Global Transaction Banking Division**. “At this stage, it is difficult to label any one country as more or less risky than another. That’s why diversification is key. The UAE remains a strategic market, and in Asia, Vietnam is increasingly worth watching.”



11

Asian steel between internal drives and geopolitical tensions

Vargiu (Coface): increasing competitive pressure in Asia. Gutierrez (Kallanish): Chinese exports down but still strong

By **Stefano Gennari**
Market Analyst and Editor
siderweb

In an increasingly uncertain global context, the Asian steel sector is facing new pressures, including geopolitical tensions, protectionist policies and internal restructuring. This is what emerged during the meeting “**Outlook for the Chinese and Asian steel sectors**”, with speeches by **Pietro Vargiu, Country Manager Italy at Coface**, and **Tomas Gutierrez, Asia Editor and Head of Data at Kallanish**.

The unknown Trump and the return of protectionism

Vargiu highlighted how Donald Trump's return to the White House has ushered in a new phase of economic protectionism. The tariff proposals put forward by the tycoon towards China, including those in the automotive, steel and aluminium sectors, risk seriously undermining trade relations between the US and Asia. China has already responded with countermeasures, while other countries in the region, such as Vietnam and Thailand, are being more cautious, trying to avoid direct retaliation that could further damage their economies.

The possible responses of Asian countries to this scenario are diverse but none without consequences. Some might be pushed to make trade or political concessions to the US in order to maintain even partial access to the US market. Others might try the path of diversification,



seeking new outlets for their exports, although it is difficult to find a credible alternative to the US market in terms of absorptive capacity and per capita income. Another option, suggested by Vargiu, is the strengthening of regional integration, a strategy that could reduce regulatory uncertainty but accentuate internal competition between neighbouring countries. Finally, the possibility of trade retaliation seems remote for many Asian economies, which lack the necessary negotiating leverage to sustain a direct confrontation with Washington without suffering major economic setbacks.

In this scenario, the shift of Chinese exports to alternative markets risks

accentuating competitive pressure within Asia, while more expansive monetary policies - with falling rates and weaker currencies - could offer partial relief, supporting domestic demand and exports.



China reduces steel, but not uncertainty

Tomas Gutierrez offered a more in-depth look at China, highlighting how the country is undergoing a structural economic transformation. Steel production, once the fulcrum of China's industrial expansion, is gradually losing its centrality. "Today, for China, success means producing less steel," said Gutierrez. Despite the reduction in volumes, exports remain high and continue to negatively influence international prices, which are now 50 per cent below the highs reached in 2021.

The difficulties are not limited to the Chinese market. Overcapacity also continues to plague other parts of East and South-East Asia, where demand is growing at a disappointing rate. In South-East Asia in particular, actual capacity could reach 105 million tonnes per year, a level that risks putting further pressure on regional prices, even in the event of a more pronounced drop in Chinese exports.

India grows, but looks increasingly to the West

In stark contrast to China, India is in the throes of a strong expansion phase. By 2030, the country will need to import between 85 and 101 million tonnes of coking coal to sustain its industrial growth. However, its heavy reliance on foreign raw materials - such as scrap metal and coal - and higher production costs make it less competitive than China in Asian markets. This prompts many Indian exporters to increasingly turn their gaze to Western markets, which are considered more profitable. At the same time, the vibrant domestic market remains a strategic resource for the sector's growth.

In conclusion, the picture that emerges is that of a region suspended between internal drives, geopolitical tensions and trade uncertainties. China's choices - between fiscal stimuli, industrial reforms and customs policies - will have a decisive impact. But the evolution of US strategy, the responsiveness of the Asean countries and the growing weight of India will also help define the future shape of the Asian steel industry and, with it, the dynamics of the European and global market.

12

Steel Application and Utilisation: Trade Associations Voice Their Concerns

Applia, Ance, UCIMU and Anfia Address Market Complexities at Made in Steel

By **Gianni Veronesi**
siderweb contributor

From automotive to construction, from household appliances to mechanical engineering: Made in Steel hosted a high-level discussion among representatives of Italy's leading industry associations, focusing on the challenges tied to the application and use of steel.

According to Vavassori (**Anfia**), Europe must implement significant measures to remain competitive. Pavoni (**Ance**) highlighted how uncertainties in the global market are having a serious impact on Italy. For Imparato (**Applia**), the key challenge lies in sustaining production levels. Rosa (**UCIMU**), meanwhile,



13

Scrap: the market testing the future

Traders, distributors and users compare prices, availability and prospects

By **Sarah Falsone**
Editor siderweb

The conference 'Scrap: Availability, Prices, and the Challenges ahead' offered an all-round view of the scrap market, comparing the points of view of users, distributors and traders, represented respectively by **Giordano Simeoni** (purchasing manager of Duferco Travi e Profilati), **Romano Pezzotti** (president of Ferroversere) and **Ennio Busseni** (managing director of EFB Trading).

Introducing the proceedings was **Stefano Gennari** (siderweb), who analysed the trend in the Turkish scrap market, which has always been a reference for prices worldwide. "After a significant rise in scrap prices up to USD 380 per tonne, the race came to a halt in mid-March, also due to the effect of the Ramadan break," explained Gennari. Since then, prices have



remained stable and then collapsed, due to weak demand for finished steels. Currently there are signs of a possible recovery, but it remains to be seen whether it will actually be sustainable. Looking at Italy, on the other hand, scrap prices grew moderately in the first quarter of 2025. However, April showed the first signs of a slowdown: it was a short month, with low consumption and little productive activity.

Commenting on Gennari's analysis, Simeoni basically agreed, adding that May is expected to see a drop of 30-40 euro per tonne compared to April's levels. For Pezzotti, however, the drop recorded in April is "fake, due to the drop in Turkey and strategic supply with ships from abroad." "The real issue is the structural shortage of scrap, which keeps prices at high levels. Demand will recover and prices will rise again," he added. On the other hand, Busseni pointed out that the drop in Turkey



is also linked to the replacement of scrap with imported billets. However, the first signs of a reversal can be glimpsed: “In Turkey there are those who are already talking about a restart, perhaps the bottom has been reached.”

The critical issue of scrap exports was then addressed. “It is not true that we send bad materials to Turkey,” said Busseni. “We export because the prices are better.”

However, with the growth of domestic demand and investments in new electric arc furnaces, it will be increasingly difficult to maintain outflows. Simeoni added that from 2026 the new European Waste Shipment Regulation will come into force, which will oblige to verify the environmental conditions of the recipient countries. A positive step, but “we need common rules

to work on an equal footing with other countries.”

In a scenario marked by the scarcity of scrap, alternative solutions such as Hbi or Dri are being looked at with interest. Some Italian manufacturers are already using it with good results, even if open challenges related to cost, availability and technology remain.

Among the main critical issues in the sector, the shortage of pig iron (due to the depletion of the Russian quota) and logistical difficulties were reported. In addition, the quality of the scrap collected is deteriorating, with more contamination.

14

siderweb prices under the lens at Made in Steel

Methodology and scenarios on price trends with Maurizio Carpita and Achille Fornasini

By **Stefano Gennari**
Market Analyst and Editor
siderweb

At a time when the European steel market is struggling to regain momentum, understanding price trends becomes even more essential. At Made in Steel, siderweb organised “Steel prices under the microscope: siderweb’s methodology and market outlook”, a moment of in-depth technical and methodological analysis, involving two long-standing experts: Professors Maurizio Carpita (Full Professor and DMS StatLab Coordinator at the University of Brescia) and Achille Fornasini (siderweb Analyst and FinTrend.Lab Manager at the University of Brescia).



The meeting, opened by **Stefano Ferrari**, Head of siderweb’s Research Department, focused on the methodology used to construct the weekly published quotations

and the interpretation of the signals emerging from the most recent data.

Maurizio Carpita illustrated the contribution made by the University of Brescia’s statistical laboratory since 2009. Every year, in November, a report is produced analysing the quantity and quality of the data collected, the coverage of the sample, and the areas for possible improvement in the price survey.

Taking the discussion to the heart of market dynamics was Achille Fornasini, a professor at the University of Brescia and a historical signature of siderweb. Fornasini illustrated the approach of his technical analysis applied to raw materials and steel products.

Raw materials: iron and coke in a depressed phase

The speech highlighted a stagnant situation for the main raw materials in the steel cycle. Iron ore, after peaking in 2021, has undergone a gradual cycle compression, with no clear direction. Underinvestment and oversupply have generated a ‘flat’ market, where cyclicity is still present but develops in ever smaller spaces. “There are no signs of a turning point on the horizon,” said Fornasini. The scenario for coal coke is similar, also oversold, with a slight cyclical reaction.



However, the cyclical picture confirms a slow sideways slide.

Steel Products: compressed cycles and absence of structural signs of recovery

Chinese hot coils, the global benchmark for the sector, are going through a phase of cyclical compression with oversold technical levels that could prelude a slight upturn. In Italy, domestic coils are showing a similar trend, but with their own dynamics: the second half of 2024 saw a timid recovery, which has now resulted in an overbought condition that, according to Fornasini, could lead to a temporary correction.

Interesting signals also came from the ferrous scrap market, particularly in Turkey, where there was a price reaction after an oversold phase. The rise is considered 'technical'. "Prices were perceived as cheap, stockpiling and new purchases were triggered, which interrupted the descent," Fornasini explained. In Italy, a similar movement is expected in the short term (one to two weeks), again linked to storage dynamics rather than a structural recovery.

More stable instead is the rebar segment, which after an overbought phase in February saw a correction and is now in equilibrium. However, "for the past couple of weeks the cyclical component has been showing the start of a slightly corrective phase that appears destined to continue," Fornasini concluded.

15

Marcegaglia: With AdriatiCO₂, Ravenna Becomes a Strategic Hub for Decarbonisation

Fiorini: “We Will Capture 110,000 Tonnes of CO₂ for Storage in Depleted Adriatic Reservoirs”

By **Paola Gregorio**
siderweb contributor

An ambitious and sustainable initiative is taking shape: AdriatiCO₂, led by the Marcegaglia Group, aims to position Ravenna as a strategic hub for achieving decarbonisation goals by capturing CO₂ emissions from the group's facility in the Ravenna industrial area and preventing their release into the atmosphere.

Presented at Made in Steel in the siderweb Arena, AdriatiCO₂ is one of only ten Italian projects shortlisted for funding under the EU Innovation Fund, which supports clean technology development using proceeds from the carbon market. The initiative has the backing of the Italian Ministries for

Enterprises and Made in Italy, Foreign Affairs and International Cooperation, and Environment and Energy Security, and was recognised by the European Commission's Directorate-General for Climate as a promising and eligible candidate.

“We're currently in the engineering phase,” explains **Aldo Fiorini, from Marcegaglia Carbon Steel Flat Division**. “We plan to begin CO₂ capture in 2028. Our goal is to capture 110,000 tonnes of CO₂ annually from our metallurgical plant in Ravenna. In parallel, we are exploring plant electrification and the use of hydrogen. The group's strategy is to transition to electric





arc furnace steel production.”

This initiative complements the broader Ravenna CCS (Carbon Capture and Storage) project developed by Eni and Snam, which envisions the permanent storage of CO₂ from Italy’s industrial system in depleted natural gas fields in the Adriatic, transforming Ravenna into a key carbon storage hub for Southern Europe.

“Together with Snam, we are developing the Ravenna CCS project by leveraging the storage capacity of depleted Adriatic reservoirs,” says Luca Rossi of Eni. “We launched phase one of the project in August. By 2030, we aim to reach 4 million tonnes of CO₂ stored annually, eventually scaling up to over 16 million tonnes. Ravenna combines extensive storage potential with a highly developed industrial base.”

Alessio Gambato of Snam adds: “Beyond CCS, we are also working on developing pipelines to connect the Ravenna industrial area and the Marcegaglia plant to the port. Later, the infrastructure will link Ferrara’s industrial cluster to Ravenna. There has been strong interest from the steel sector, with expressions of interest totalling around

30 million tonnes of CO₂ to be stored by the Italian industrial system.”

The Ravenna Port Authority also plays a central role. “We are one of the leading ports in Italy and Europe for steel logistics,” notes **Mario Petrosino of the Ravenna Port Authority**. “Alongside our logistical function - handling 7 million tonnes of steel products - we also play a key role in energy. Eni, Snam, and Saipem conduct their main Adriatic operations here. The largest offshore wind project has already been approved, and we are developing a port energy community. Thanks to PNRR funding, we are equipping terminal operators with electric vehicles. Through a range of initiatives, we aim to make our port increasingly sustainable.”

16

Made in Steel Awards 2025: Trafilix Industries and Marcegaglia Take Home Top Honours

Honourable Mention for Sustainability Awarded to GMH Gruppe; Honorable Mention Goes to Acciaierie Venete

By **Gianni Veronesi**
siderweb contributor

GMH Gruppe, Trafilix Industries, and Marcegaglia have been named the winners of the **Made in Steel Awards 2025**, the accolades presented by siderweb to exhibitors who effectively communicate their message with originality and clarity, present their services in an innovative way, and pay special attention to the sustainability of their booth design.

The awards, conceived by artist **Ruth Beraha**, draw inspiration from the ouroboros - the ancient symbol of

transformation and renewal represented by a serpent devouring its own tail.

This year's **jury** was composed of Giorgio Guidi, Artistic Director of Made in Steel; Marco Citterio, former CEO of Brixia Expo – Fiera di Brescia; and Federica Barletta, Director of the contemporary art gallery Ncontemporary.

The Honourable Mention for Sustainability, the only self-nomination-based category, was awarded to **GMH Gruppe**.



From left to right in the image: Paolo Morandi (CEO of siderweb and Made in Steel), Francesca Morandi (Head of External Relations at siderweb), Federica Barletta (Director of the Ncontemporary gallery), Emanuele Magistri (Marketing Manager at BLM Group), Antonio Marcegaglia (President of Marcegaglia Steel), and Philip Stöhr (Business Development Manager at GMH Gruppe).

The German group impressed the jury by incorporating modular, reusable, and easily adaptable technologies in its booth design - minimising waste and reducing setup time. GMH Gruppe also presented various certifications for the stand's components, including ISO 38200:2018 and ISO 14025, and emphasised its adherence to the UN's 2030 Agenda ESG principles in event management.

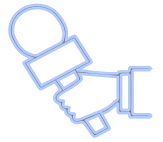
The Best Communication Stand award went to **Marcegaglia**. The Mantua-based group's booth made a strong visual impact with a clever design that contrasted vibrant, pop-style graphics at the top with a brightly illuminated lower section - catching visitors' eyes immediately. The project was curated by architect Simone Micheli, resulting in a highly recognisable and visually compelling installation.

Trafilix Industries received the award for Most Friendly Stand. The company

stood out for the originality of its concept, blending contemporary street art with industrial themes. In collaboration with the cultural association True Quality, six urban artists were invited to paint themed panels displayed within the booth. The result was a creative and engaging environment that pushed traditional design boundaries.

In addition to the three main awards, the jury assigned a Special Mention to **Acciaierie Venete**. The architectural design of its stand demonstrated a masterful handling of contrasts - between materials such as cement and wood, and between solid and empty volumes. The result was a stand of exceptional elegance and balance. The jury praised the refined design process, which reflected deep architectural expertise and experience.





THE INTERVIEWS

Acciai di Qualità: we maintained our positions through service and ubiquity

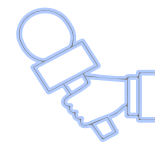
An interview with Gregorio Cauvin, managing director of Quality Steels, at siderweb TV

By siderweb Editorial Team

Acciai di Qualità is a company of the Cauvin Group, active since 1890 in the import-export and distribution of steel products, nonferrous metals and fertilizers. It pre-processes and distributes quarto plates and coils made of high-quality steels for multiple industries such as lifting, earthmoving, boiler making and structural steelwork.

How is the type of products required by customer industries changing, also in relation to new technical or sustainable standards? We talked about this with the Managing Director, Gregorio Cauvin.





THE INTERVIEWS

ABS: the new Digital Green Plant

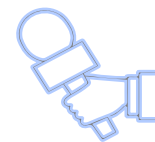
CEO Di Giacomo spoke about new investments for the Cargnacco site

By siderweb Editorial Team

“It will be the key to producing highly sustainable steel.” This is how Marco Di Giacomo, managing director of ABS, introduced the new project for the Cargnacco (Udine) site, the Digital Green Plant, at Made in Steel.

The steel producer envisages “the construction of a new 700 thousand tonne steel plant, using all the latest technologies developed by the parent company Danieli.”



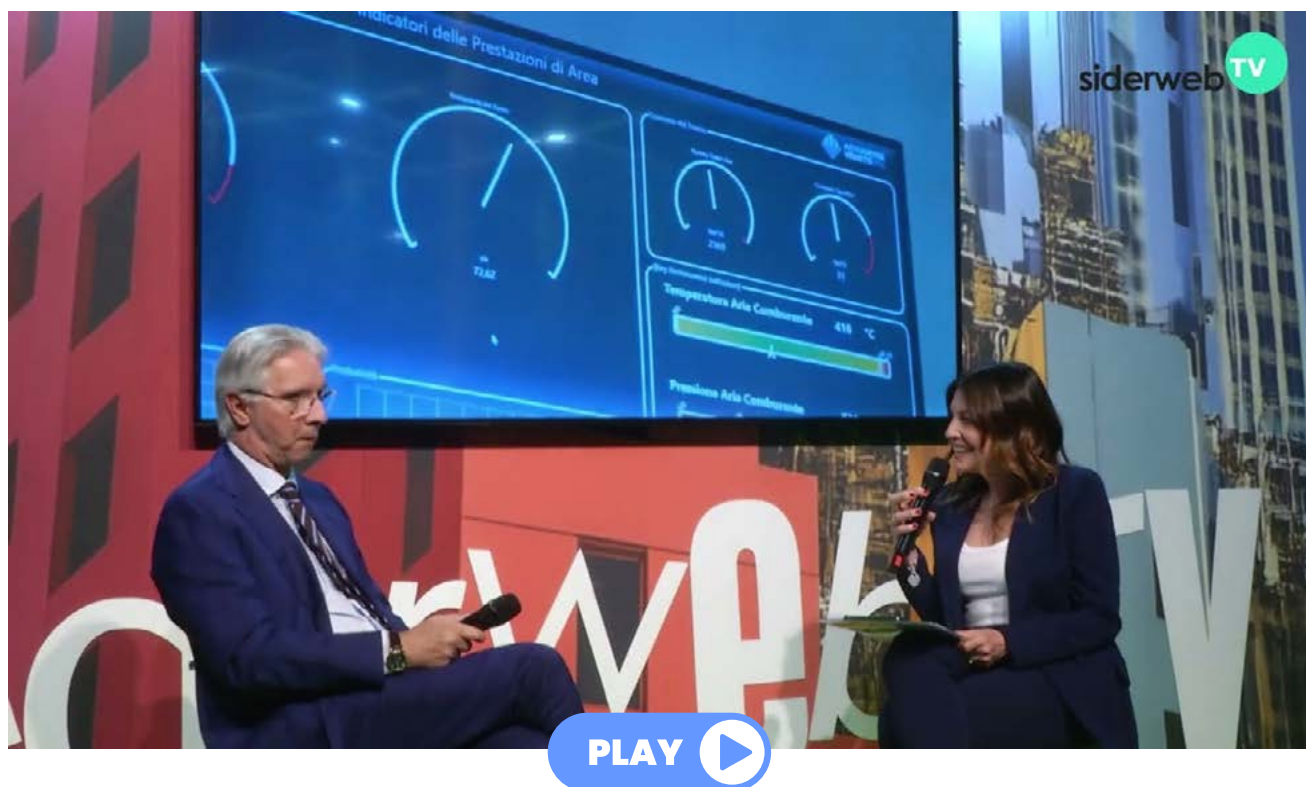


THE INTERVIEWS

Acciaierie Venete: small positive signs in Q1

President Banzato: looking for added value along the supply chain

By siderweb Editorial Team



In terms of quantities, the first quarter of the year was better than the end of 2024. Alessandro Banzato, president of Acciaierie Venete, explained this to siderweb during Made in Steel. This situation has favoured a certain recovery in prices, which, however, started from a very low level. And now, in May, “production levels will be more than good.”

Acciaierie Venete also presented its latest investments in its Sarezzo (in the province of Brescia) and Padua plants to reduce emissions.

At the beginning of 2025, a new wire rod line was launched at the **Sarezzo** plant. Powered by the existing rolling mill, it will produce quality wire rod

coils ranging from D 5.5 to 25 mm in diameter, at speeds of up to 110 m/s - broadening the company’s product portfolio. In January 2025, a contract was signed for the supply and installation of a modern electric arc furnace for the **Padua** plant. The installation, set to begin this summer, includes a newly developed ferroalloy feeding and fume



treatment system. The new facility will enable Acciaierie Venete to produce 750,000 tonnes per year. The project includes the deployment of advanced technological solutions that will allow steel production to be carried out under the “zero-man-around” concept - meaning no operators will be present around the furnace - resulting in significant reductions in energy consumption and, consequently, emissions.

“These are the two main projects we are currently developing at plant level in this three-year period,” says Matteo Zaltron, Technical Director of Acciaierie Venete. “We are implementing a wire rod production facility in Sarezzo, where we already operate a steel plant and rolling mill. In Padua,” he continues, “we have launched a project to upgrade the steel plant, including the reconstruction of the melting furnace. Our goal is to achieve a sharp reduction in dust and CO₂ emissions and

to anticipate the future needs of the market.”

The technological partner behind both projects is the Danieli Group, which built the two plants. Simone Concina, Vice President of Technical Sales at Danieli Morgårdshammar, elaborates: “The wire rod plant in Sarezzo can reach a productivity level of 80 tonnes per hour. It produces smooth wire rod. A robot has been installed to handle the coils, speeding up operations and enhancing safety for operators. Thanks to the calibrator block, all products can be completed within the block itself, optimising operations and reducing costs. The cooling conveyor adjusts to the specific steel grade being produced. The packing station features two vertical presses, allowing for the packaging of single or double coils.”

Aldo Tellatin, Executive Vice President of Danieli Centromet, adds further insight into the Padua revamp: “We have

supplied a new electric arc furnace designed around the ‘zero-man-around’ concept, with safety as the top priority,” he explains. “Using a laser scanner system, we reconstructed the original technological layout, enabling us to create three-dimensional, highly detailed designs of the new plant. The furnace will be elevated by two metres compared to its predecessor.”



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

INDIA
www.salico.net
Salico Metal Solutions LTD
Salt Lake Sector - V
Plot No. Y-6, Block-EP, 2nd floor
Kolkata 700105
abhrajit.chatterjee@salico.net

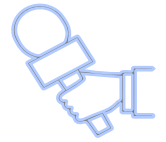
SPAIN
www.salico.net
Salico Hispania S.A.
Calle Mahón, 6 - 2^o
28290 Las Rozas (Madrid)
info.spain@salico.net

Salmec Automation S.L.
Parque empresarial A3
Tugsteno, 12-14
28500 Arganda del Rey (Madrid)
info@salmecautomation.es

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

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





THE INTERVIEWS

AFV Beltrame Group: stable volumes, cautious approach

Vicenza-based group looks ahead to 2025 and invests in diversification with new slab casting

By **Stefano Gennari** siderweb Editor and Market Analyst

“2024 was a challenging year for the steel industry, but 2025, despite beginning under a cloud of pessimism, is proving to be better than expected.” This is how **Enrico Fornelli, Chief Commercial Officer of AFV Beltrame Group**, summed up the situation.

“January was far from brilliant,” Fornelli explained, “but the following months brought a slight recovery, at least for our product range. In terms of volumes, we really have no reason to complain.” Still, the broader context remains fragile: “What we call ‘old Europe’, with **Germany** at the forefront, is at a standstill. The engine of Europe has stopped, and this slowdown is affecting neighbouring countries as well, creating a climate of widespread uncertainty.”

More dynamic signals are coming from **Northern Europe**, “where the market is stable, albeit without any significant spikes,” and there are also encouraging signs from **Eastern Europe**: “Thanks in part to production halts by some local competitors, volumes have been solid.

We are moderately satisfied.” Prospects are less promising in the **Maghreb** region, where “local competition is becoming increasingly aggressive, and the ongoing price war is complicating everything. These countries are investing heavily in domestic production: we must consider the possibility that they may become increasingly marginal for European exports.”

While volumes are holding up, the real concern lies with **margins**: “The price of merchant rolled products

has been steadily declining over the past two years, but scrap and—more significantly—energy costs have not followed suit. This is putting severe pressure on profitability.” The situation is further compounded by the additional costs associated with the green transition: “Decarbonisation is a path we are fully committed to, but it comes with financial burdens that, at present, are extremely difficult to transfer to end prices.”

In a market largely in a holding pattern - due to uncertainty stemming from





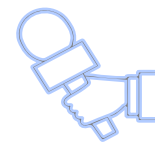
wars, tariffs, and elections - AFV Beltrame is opting for prudence: “We’re not panicking. We’re calm. Our warehouses are orderly, we’re under no pressure, and we won’t be making any rash moves. **If necessary, we’ll halt production, but we won’t distort the market with illogical offers.** We’re determined to navigate this phase with professionalism.”

The Vicenza-based group is also undergoing a transformation. “We are European leaders in merchant bars, but over time, we’ve broadened our scope: in **Switzerland** (since 2006, with Stahl Gerlafingen, ed.) we also produce reinforcing bars, and we’re expanding in **Romania**, confident that the region is poised to become one of Europe’s new growth engines, thanks to the major infrastructure projects about to get underway.”

But the latest developments concern Italy: **in Vicenza, Beltrame has begun commissioning a new continuous casting facility for slab production.**

“With this move, we are stepping cautiously into the world of flat products. It’s a strategic diversification, driven by genuine market demand, particularly as supplies from Russia and Ukraine have disappeared. We’re not here to unsettle anyone.”

In closing, Fornelli underscored the value of Made in Steel: “For us, it’s not so much about sales—it’s a unique opportunity to engage with customers and peers. It’s the right moment to send a message of calm and confidence: we have the strength to face this transition, and we’re ready for what lies ahead.”



THE INTERVIEWS

Agrati: March and April better than 2024

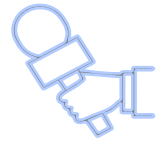
CEO Pozzi: “The real challenge is to become a stable supplier to Chinese OEMs”

By siderweb Editorial Team

For the Agrati Group, one of the world leaders in fastening solutions, the first quarter of 2025 closed with a minus sign for volumes compared to the same period last year, when volumes were still high. “March and April were in line with our budget targets and we are higher than last year,” explained Paolo Pozzi, CEO of the Group, to siderweb TV. “What has suffered the least, even surprisingly, is the European side,” he specified.

It would be the Chinese market, today, that is the most aggressive and most difficult to manage.





THE INTERVIEWS

AIC: Innovation, Human Capital, and a Global Vision to Tackle 2025

Capitano: “As an entrepreneur, one must remain optimistic, despite the challenges”

By **Sarah Falsone** siderweb Editor

In a global landscape defined by uncertainty and constant challenges, what's needed is a clear vision, adaptability, and a healthy dose of optimism to keep moving forward. It is with this mindset that **Marco Capitanio, General Manager of Automazioni Industriali Capitanio (AIC)**, is approaching 2025 - leading a company that is both in continuous evolution and deeply rooted in the Italian industrial fabric. Capitanio discussed the state of the market, early results for the year, and the strategies AIC is pursuing to consolidate its position both in Italy and abroad.

How do you assess the market trend and the company's performance in the first four months of 2025?

These have been years of growth and consolidation for us. We're continuing to strengthen our market position, not only through innovations such as our new strapping machine, which expands our portfolio of special machinery for rolling mills, but also by developing new applications. With the integration of the German company we recently acquired, we are now serving a

broader customer base. The process lines segment has become a major growth driver for AIC.

What are AIC's key markets?

Italy accounts for 30-40% of our orders, so it remains a core market. However, we operate on a global scale and continue to expand our international presence - particularly in North and South America and India, where we've been active for over 15 years. India, in particular, is a key market for us: we've had a local subsidiary there since 2008, now employing 20 people. This presence allows us to balance out weaker performance in other foreign

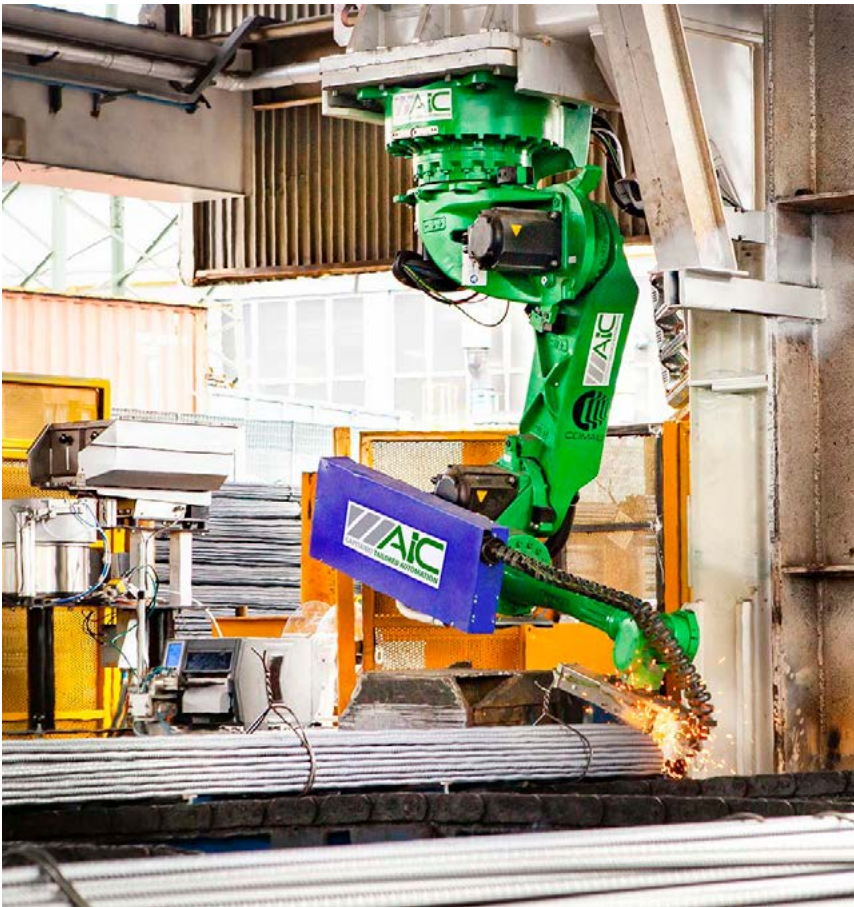
markets and maintain overall stability.

How is the current global uncertainty affecting the company?

Time will tell. The North American market is unique - there are no local competitors, and solutions mostly come from Europe. While tariffs are not significantly affecting sales volumes, they are delaying certain investment decisions in the region.

What are your forecasts for the European market in the coming months? Are there signs of growth or cause for caution?





At the moment, the European market is quieter than in previous years.

Although manufacturers are not investing in new lines, due to limited market demand, there are promising opportunities in revamping, which allows plants to be modernised and made more efficient with relatively low investments. Italian plants are among the most efficient globally, including from an environmental perspective, and it would be unfortunate if they were not adequately supported by EU policy. Our industry - meaning the entire supply chain - possesses world-class expertise. We must build our present and future on this foundation, working as a system with both the supply chain and institutions, to ensure that Italy and Europe remain globally competitive.

Are there any new investments underway?

We are continuing to invest heavily in our human capital, which we consider our most valuable asset. This includes initiatives in ESG and employee welfare at our Torbole Casaglia facility, where we are developing a new production area and new office spaces.

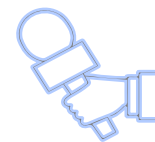
You recently updated your Mission to 'Crafting Evolution', accompanied by a renewal of corporate values. What does this concretely mean for AIC, and how is it influencing your work and decision-making?

As I mentioned, our people are at the heart of everything we do. We strive to be an attractive employer and to strengthen our team - which is very

young, with an average age of 30. This allows us to remain dynamic and seize new opportunities, particularly in fields like mechatronics.

What motivated AIC's participation at Made in Steel this year as an exhibitor?

Made in Steel is a key event for the Italian steel industry, and for us, it's an essential platform to meet with partners and clients. The Italian market is strategic for AIC, and this fair represents an important opportunity to connect and engage with the entire supply chain.



THE INTERVIEWS

Aperam achieves certification on gender equality in Italy

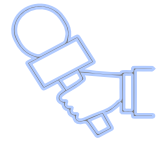
An interview with **Andrea Mazzocchi**, Product Development & Commercial Projects, and **Manuela Scoglio**, HR Business Partner Region Europe South of Aperam at siderweb TV

By siderweb Editorial Team

What are the pillars of Aperam's inclusion and diversity policy, assuming that at the Group level, female employment was at 16.2% in 2023? What are the Esg goals?

We talked about it with two representatives of the stainless steel manufacturing group at siderweb TV.





THE INTERVIEWS

ArcelorMittal: “The sustainable future of steel is already here with XCarb”

Tondo: The group’s low-emission range has already received a “very positive” market response

By **Stefano Gennari** siderweb Editor and Market Analyst

ArcelorMittal is firmly committed to a sustainable future through XCarb, the umbrella brand encompassing all the company’s initiatives aimed at decarbonizing steel production. The message is clear: the green transition is not just a promise for tomorrow, but a reality already in motion today. This commitment was confirmed by **Stéphane Tondo, Head of Sustainable Development at ArcelorMittal Europe, and Marina D’Antimo, Segment Leader for the Building and Construction Market.**

“Our XCarb offer has received a very positive response from the market,” said Tondo, highlighting how ArcelorMittal is already producing and selling a wide range of low-emission steels, from long products to flat and special steels. A key role is played by the Sestao plant in the Basque Country, **Spain**, which is developing production capacity of up to 1.6 million tonnes per year of “recycled and renewably produced” (RRP) flat steel—made from recycled materials and powered entirely by renewable electricity.

“We are already selling half a million tonnes per year of low-emission XCarb RRP steel, including flat products, while several competitors have only announced low-emission steel projects that will become operational in 2027–2028,” Tondo proudly added.

Today, the XCarb offer covers nearly the entire European range of long steels, mainly produced using electric arc furnaces. As for flat steels, the current focus is on the Sestao plant. Products already available include heavy plates for wind turbines and

small-diameter pipes.

“Technologically, all products are potentially feasible within the XCarb framework,” explained D’Antimo. “We already have an extensive portfolio of flat products and heavy plates, special steels produced by Industeel, and long products like sections and structural sheet piles—all available in XCarb steel.”

For products not yet physically decarbonized, ArcelorMittal offers **XCarb certificates** based on renewable energy use and high recycled content. This solution





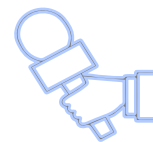
allows customers to contribute to the ecological transition by purchasing steel made in a blast furnace, while benefiting from certified CO₂ reductions through third-party validated projects, such as those verified by DNV GL.

As of now, there is still no official, shared European definition of “green steel”. However, for ArcelorMittal, data speaks louder than labels. “Definitions can wait, but numbers cannot: we’re talking about 2.1 tonnes of CO₂ per tonne of steel produced via traditional blast furnace methods, compared to 0.6–0.7 tonnes for steel produced at our Sestao plant,” Tondo emphasized.

The group’s goal is clear and concrete: decarbonizing steel production across all segments and markets. “We’re not just promoting a product,” Tondo clarified, “but a comprehensive

industrial strategy, which we are presenting here at Made in Steel as a community offering under the XCarb range.”

D’Antimo concluded: “Commercially, we launched XCarb in 2021, making us one of the first in the sector to bring a low-carbon steel product to market. Our message today is that the future of steel is sustainable - and it has already begun with XCarb.”



THE INTERVIEWS

ArcelorMittal CLN: Meeting the Distribution Challenge

Viganò: “Weak demand and high costs - efficiency is our only lever”

By **Sarah Falsone** siderweb Editor

Cesare Viganò, Managing Director of ArcelorMittal CLN Distribuzione Italia, spoke with siderweb to assess the challenges currently facing the distribution sector - amid weak demand, reduced consumption, compressed margins, and ongoing geopolitical uncertainty.

What are the main challenges currently affecting the distribution sector?

Compared to a normal market context, we are now facing extremely weak demand. Consumption in steel-intensive sectors remains significantly below pre-Covid levels, adding further pressure to a distribution system already strained by structural overcapacity and high fragmentation. Regardless of demand trends, the Italian distribution network - particularly that of service centres - presents inherent complexities. As consumption contracts, these issues become even more pronounced. The result is that, for several quarters now, we have been unable to strike a sustainable balance between costs and margins. This is the core issue: in addition to low volumes,

margins are extremely compressed and no longer sufficient to cover the operating costs of a service centre.

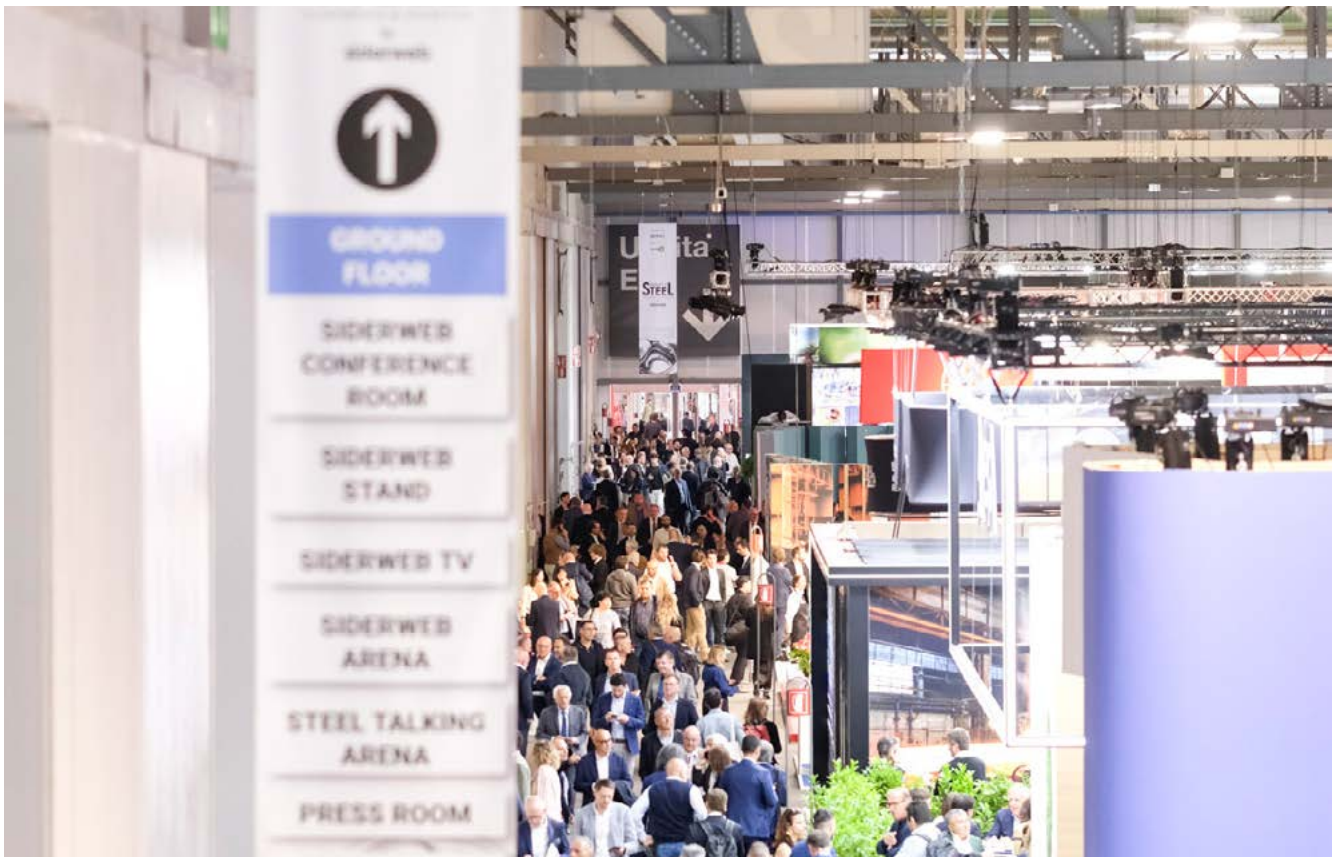
How are these challenges affecting your operations and supply chain relationships?

While each operator has its own characteristics, a recurring concern emerges during Assofermet meetings: there is a significant disconnect between the selling prices of processed products offered by service centres and the purchase costs of coils and related operations. All market participants are reporting a sharp margin contraction.

In the coil segment, purchase prices remain high despite weak demand. What impact will safeguard measures and duties on imports from certain countries have?

The price of coils has increased by approximately €100 per tonne from its low in early November 2024. Over the past five months, steel mills have managed to push prices higher despite sluggish demand - partly due to the lower willingness of service centres and tube producers to purchase imported material, given the risks of duties and the difficulty in forecasting





market conditions 4–5 months out, which is the average lead time for imports. The increased reliance on European sources made this price rise possible, but it was not passed downstream to those who had to absorb the higher purchasing costs.

How do you expect this trend to evolve?

Producers are targeting a further increase of €40–50 per tonne, aiming for a base price of around €700 per tonne for hot-rolled coils. Market conditions - particularly on the demand side - do not appear to support this goal. However, if uncertainty around imports persists and buyers continue turning to European suppliers, these targets might still be reached, albeit not within the timeline expected by producers (i.e. by the end of the second quarter). It's worth noting

that this trend should also apply to derived products, such as sheet and strip processed by service centres, which should follow the same upward trajectory.

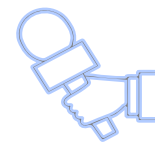
What are your goals for 2025?

In a scenario marked by insufficient volumes and persistently low margins, the only lever we can realistically act on is overall operating efficiency. We are currently reviewing our production setup, reducing excess installed capacity, and paying close attention to our fixed cost structure, which is under pressure due to the drop in volumes.

What motivated your participation in Made in Steel this year as an exhibitor?

For us, Made in Steel is a fixed appointment - an event built around relationships. We take part to meet

suppliers and customers and to maintain strong connections throughout the supply chain, both upstream and downstream. It's an important opportunity to strengthen ties with our key partners.



THE INTERVIEWS

Arvedi AST: “Europe takes a stand to safeguard its steel industry”

Sala: “Safeguard measures must be reassessed”

By **Paola Gregorio** siderweb Contributor

“We hope the European Commission will take action by implementing trade measures aimed at protecting, supporting and revitalising the European steel industry - particularly the stainless steel supply chain, which is currently one of the sectors most under pressure.”

This is the appeal of **Mattia Sala, Commercial Director of Arvedi AST**, part of the Arvedi Group of Cremona and one of the most significant stainless steel production sites in Europe. On the topic of tariffs, Sala is unequivocal: “Europe today is an open market operating within a global landscape of protected markets,” he noted. “This is the first critical issue Europe must address. It needs to rethink its import policy. The current safeguard measures are neither effective nor adequate to protect and support European steel production. They must be revised, with a view to establishing clear quotas for imported material relative to European consumption. Europe must protect itself.”

As for Arvedi AST, “**2024 closed with a strong performance.**”

“We’re satisfied with the sales we consolidated, especially because we were able to fully utilise the production capacity of our Terni facilities,” said Sala. “**The first four months of 2025 have also yielded good results**, with order intake in line with expectations.

We achieved many of the goals we set at the end of 2024, particularly in key market segments where we were aiming to grow. We also strengthened our international presence. While we continue to be strongly focused on the domestic market, we firmly believe in growth opportunities beyond Italy and

Europe. We’ve ended the first quarter with solid production coverage for both cold-rolled and hot-rolled steel.”

Looking ahead, Sala warns of “a potential return to high uncertainty due to excessive imports from the Far East.” “Europe risks becoming a conquest zone once again for markets plagued by overcapacity,” he continued. “The European steel industry is under significant pressure from countries that often dump their surplus production into the most appealing global markets after satisfying domestic demand. We are



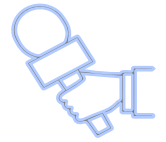


only at the beginning of a renewed phase of demand reassessment.”

Arvedi AST has launched an ambitious **investment plan**. “It is already in full swing,” Sala revealed. “In just three years since taking over Acciai Speciali Terni, the Arvedi Group has invested € 325 million, and an additional € 232 million is planned for 2025. These investments will underpin our competitiveness, our appeal, our modernisation, and our alignment with the commercial development strategy we’re pursuing.”

The investment plan focuses on sustainability, energy efficiency, and environmental impact reduction. “We’re also investing in the renewal of certain facilities and the optimisation of internal production processes,” Sala added, “without overlooking investments to improve workplace

safety. All of these initiatives are aimed at repositioning AST within both the domestic and European markets - with high-quality products, delivered on time, and supported by strong service and quality standards. That’s where our competitiveness will stem from - economically and in terms of service offering. For Arvedi AST, Made in Steel is “an unmissable event. It is the key gathering for the entire steel supply chain, and it’s Italian. As an Italian company, we are deeply committed to this kind of trade fair. It is a vital place for connection and dialogue.”



THE INTERVIEWS

Asonext invests in expanding product range

President Artioli: “In difficult times it is essential not to lose heart and to continue investing”

By **Federico Fusca** siderweb Editor & Press Officer

Faced with difficulties and sluggish demand, Asonext's recipe is to invest and put projects on the ground in order to be ready for the market's awakening. This is the direction indicated by **Asonext President Paola Artioli**.

How did 2024 go from the market point of view?

Last year we witnessed a gradual but continuous decline in demand and ended with a further drop in the market level. Despite everything, as Asonext, we managed to hold on thanks to a strategy aimed at protecting our staff, reorganising castings and reducing the pace of work. However, when there are difficult times, it is essential not to lose heart and to continue to invest as much as possible. In fact, last year our investment plan did not stop and, on the contrary, we allocated around 10 million euros to our projects. This was possible thanks to the capital accumulated in the two-year period 2022-2023, which was excellent in terms of results, and with those resources we are strengthening the group's activities and our all-round commitments as a benefit company.

How has 2025 started and what are the trends in this first four months?

The first months of the year were in line with 2024 and we still do not see any particular signs of improvement in the market. The demand is indeed quite prickly. As far as we are concerned, after having introduced super alloys a few years ago, we are aiming to expand our range to large ingots, i.e. those above 70 tonnes. This will certainly give us a competitive advantage because, once we are ready, we will be able to supply the full range of products required by

customers, both in terms of quality and size.

What are the factors that are affecting your markets? Is there concern about US duties?

There is low demand due to the uncertainty and chaos generated, especially since January, but we should not be too distracted by US duties. The real problems remain those of high energy and raw material prices. In our industry, few companies export to the US and the quantities are small. As for us, we are among the companies that sell the most overseas and we





continue to ship. Our customers will not stop sending us orders because there is not enough production capacity in the US to meet domestic demand and, secondly, because they get great quality products from us.

We mentioned some projects and you said that Asonext is implementing a massive investment programme. What do you have planned for 2025?

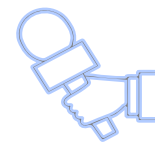
The environmental theme certainly occupies a very prominent position in our plans for the continued development of our drive towards decarbonisation. We are working, in this sense, on reducing energy consumption and saving energy, as well as keeping our environmental performance constantly monitored. We believe that sustainability, in all its meanings, is a central aspect of

corporate responsibility and is also vital to remain competitive in today's market environment. However, we need an effort and help for companies from institutions and the European Union, and I trust that our associations will continue to press for the implementation of programmes and measures that meet the needs of companies in the supply chain. In addition to environmental investments, the main investment for 2025 will be to complete the construction of a plant to recycle black slag, to be reused as a material for construction.

What prompted you to return to Made in Steel?

I think and have always thought that Made in Steel is not just a trade fair, but a reference point for the industry. It is a meeting place for all operators in the sector, where information, ideas,

visions can be shared, and also a showcase where the latest innovations can be displayed and interesting business opportunities can be seized.



THE INTERVIEWS

Between global uncertainties and innovation: the future of distribution

Assofermet: “Market dominated by uncertainty”

By siderweb Editorial Team

The steel market remains influenced by “uncertainty and strong concern”; demand is languishing and people are looking to the possible resolution of major geopolitical crises to hope for stabilization. This is what the **president of Assofermet Acciai, Paolo Sangoi**, explained.

“We approached this edition of Made in Steel with realism and awareness, in a global context that remains extremely complex,” he told siderweb. “The geopolitical picture is marked by two armed conflicts that are still ongoing and by a violent trade war threatened by the United States, elements that make it difficult to imagine a solid economic recovery in the short term. Added to this are the marked slowdown in domestic demand in China and persistent overcapacity in the Far East, factors that continue to destabilize steel market balances. The European Union, which more than other players needs a stable world order to sustain its unique export vocation, is now suffering severe setbacks. European domestic demand is also showing signs of weakness, further aggravating

an already critical picture and fueling a widespread climate of uncertainty. Our industry, however, has always shown great adaptability and resilience, managing to overcome historically difficult moments, often characterized by long recessionary phases. Today, we are once again faced with significant challenges: on the one hand, increasing import restrictions; on the other, rising prices from EU producers and sluggish demand from end users.”

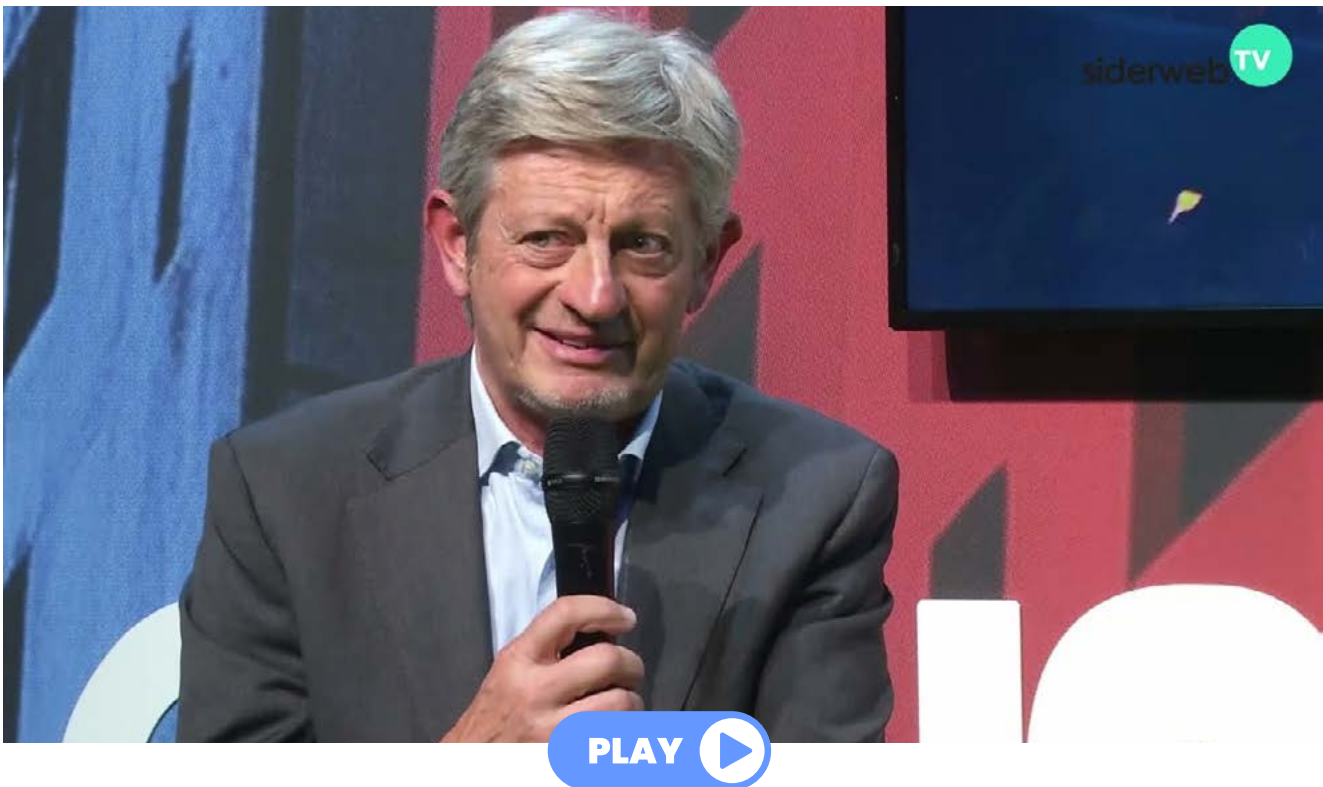
The climate in the steel market “is dominated by strong uncertainty and growing concern. The main user sectors - construction, automotive, and household appliances - are experiencing marked declines in sales, and this is inevitably reflected throughout the supply chain, particularly in distribution and steel pre-processing. Hopes are pinned on the future consumer stimulus measures that the European Commission will presumably be called upon to take to support domestic demand. Further complicating the scenario is the tightening of trade barriers imposed by

the EU itself, which has had the effect of increasing purchase prices, but these are colliding with a downstream market that is still too weak to absorb such increases. The result is an unstable balance, where pressures on margins are becoming increasingly evident and visibility into the future remains limited.”

As for ready-stock warehouses, **Daide Ferrari, vice president of Assofermet Acciai and head of SiderFerrari**, explained that they “have largely mirrored the overall trend of



Michele Ciocca (Assofermet):
consumption is not taking off. We are far from strong recovery



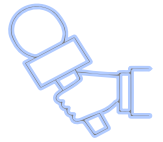
the steel market. Generally speaking, I believe that - together with large steel fabricators - our segment remains one of the key drivers of demand for both producers and processors. The first quarter suffered from widespread market uncertainty, mainly caused by external factors: the Russia-Ukraine and Israel-Palestine conflicts, and, most recently, the erratic tariff policies coming out of the White House. I expect the coming months to follow a similar trajectory, with the long-awaited

recovery being postponed - yet again - to the next semester." Ready-stock warehouses typically serve local clients but often face stiff competition from large distributors and service centres, especially during demand slowdowns. What strategies can these warehouses adopt to remain competitive? «This is a long-standing issue, extensively discussed over the years – according to Ferrari -. The tendency of large distributors and service centres to move downstream and target smaller consumers is not a consequence of weaker demand - though the current context certainly encourages the pursuit of sales volumes by any means.

beyond the much-touted role of artificial intelligence - which is being treated as the panacea for all business challenges - there is a real and pressing need to invest in people. Training and talent development remain the cornerstones of any company. These, along with the ability to adapt quickly and respond effectively to shifting market needs, are what truly set businesses apart.”



The root cause lies in the very fabric of Italy's industrial and commercial system, where many of today's major players evolved from small distributors and, despite their growth, have retained their original DNA. Today,



THE INTERVIEWS

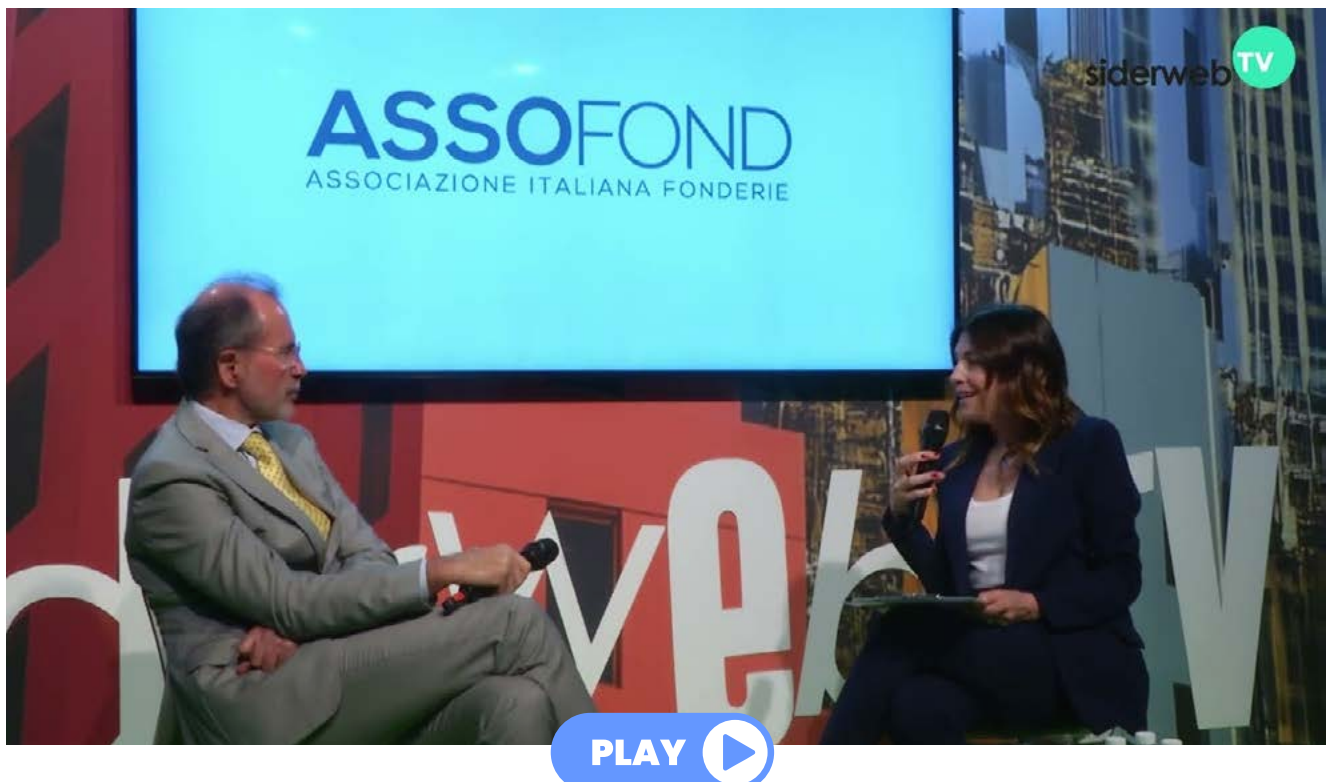
Assofond: the industry grappling with structural change

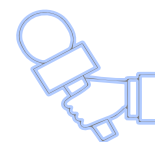
Interview with director general, Silvano Squaratti, on siderweb TV

By siderweb Editorial Team

Just as with steel, sentiment in the domestic foundry sector (more than 1,000 companies with a turnover of 7 billion euros) is “very negative.” Of concern are the cost of energy and the raw material, pig iron. All while production has hit an all-time low.

We talked about this with Assofond’s director general, Silvano Squaratti.





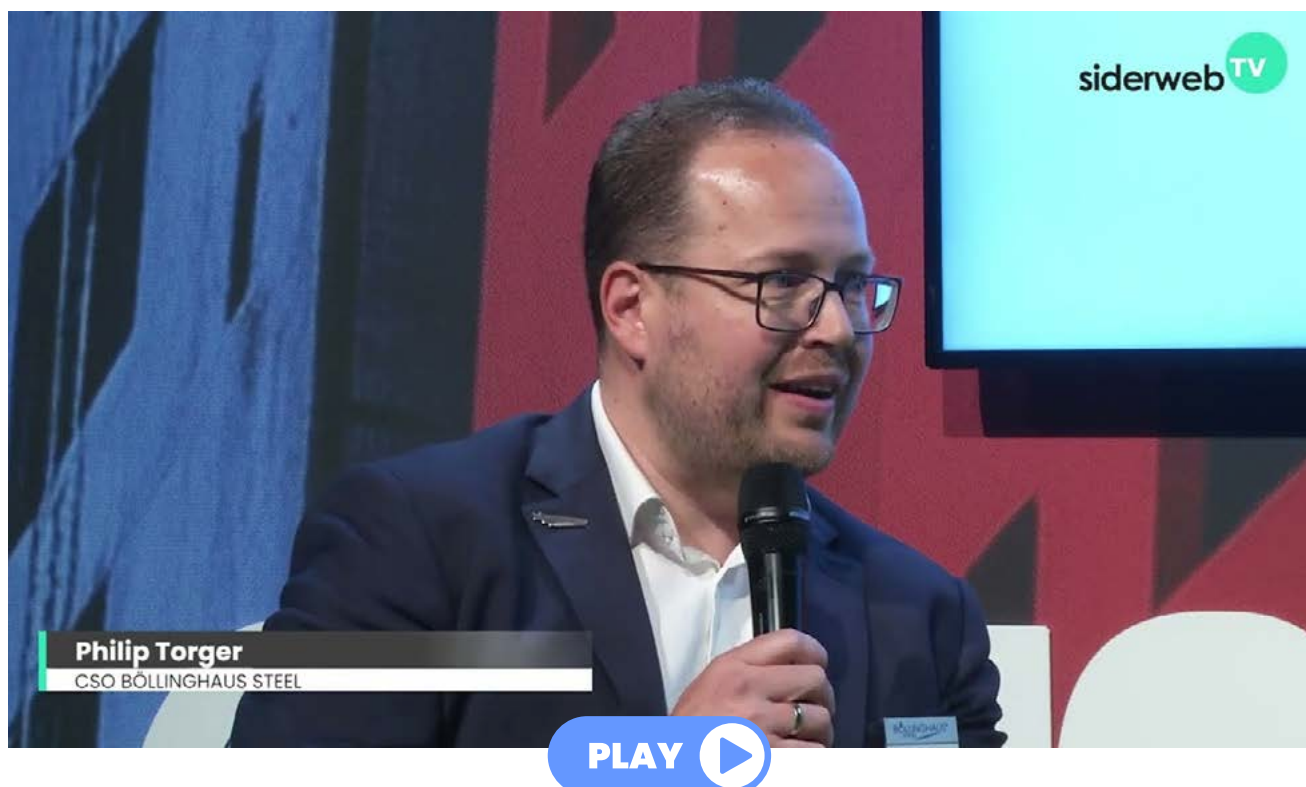
THE INTERVIEWS

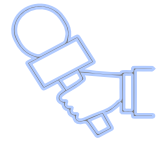
Bölinghaus Steel: in times of uncertainty, it is crucial to be close to the market

siderweb TV interview with Philip Torger, CSO of the German company

By siderweb Editorial Team

The year 2025 has opened in an all-too “satisfactory” way for Bölinghaus Steel, considering what is happening worldwide. Thus explained to siderweb TV Philip Torger, CSO of the German company specializing in hot-rolled and cold-drawn stainless steel profiles, with more than 250 employees in Germany, Portugal, Italy and the United States.





THE INTERVIEWS

Borusan Pipe: strategic investments to meet market challenges

Ali Okyay: “Our top priority is to ensure that our existing facilities operate at maximum efficiency”

By **Sarah Falsone** siderweb Editor

siderweb had the opportunity to speak with **Ali Okyay, Executive Committee Member Responsible for Automotive Segment at Borusan Pipe**. With deep expertise in the automotive and industrial applications sectors, Mr. Okyay shared his insights on the current state of the steel market, the company’s recent investments, sustainability initiatives, and what lies ahead for the industry. From cautious optimism in the face of global uncertainty to a firm commitment to environmental responsibility, Borusan Pipe continues to position itself as a key player in the steel value chain.

How do you assess the market trend and your company’s performance during the first four months of 2025?

When it comes to the market performance in the first few months of 2025, it’s been relatively stable. Demand is consistent but weak and competition is very strong. There’s a lot of production capacity out there, and everyone’s trying to make the most of theirs, which increases the pressure in the market.

What are your forecasts for the coming months? Do you see signs of growth or elements of caution?

We are cautiously optimistic for the months ahead. Also, when I talk to customers and suppliers here at the exhibition, I feel a shared sense of cautious optimism. However, there’s still a great deal of uncertainty, especially around geopolitical developments. That uncertainty makes people hesitant, and this slows down demand, which in turn puts downward pressure on prices. Until there’s more clarity on how those policies will

unfold, we expect the market to remain cautious.

In these early months of the year, have you noticed significant differences in demand among the geographic areas in which you operate?

We’re active in Türkiye, Europe, and the U.S. The American market has its own dynamics, and we have a dedicated facility there that serves only that region. In Türkiye and Europe, demand has been fairly regular, there aren’t dramatic changes, which can actually be seen as a good thing.





There's been some recovery in demand, but not enough to close the gap with pre-pandemic levels. So, capacity remains underused, and while we hope for stronger demand, we haven't seen any clear signs of that just yet.

The steel industry is heavily investing to reduce its environmental impact. What is your approach to ESG? Do you have specific projects related to environmental sustainability and energy efficiency?

We were among the first companies in our sector to take meaningful action in this area. As Borusan Group, we've been a signatory of the UN Global Compact since 2006. Our pipe division, Borusan Pipe, has been publishing annual sustainability reports since 2019. We've taken a number of concrete steps to reduce our carbon emissions. For example, in two of our production facilities and one service centre in Türkiye we have neutralized all our electricity based emissions

through I-REC certificates. On top of that, we've implemented robust waste management systems focused on reducing waste and reusing materials whenever possible. In Italy, we've even installed solar panels on part of our facility's roof, allowing us to generate a portion of our own green energy for internal use.

How is the exhibition going?

We're really pleased with how the exhibition is going (the event ended on May 8, ed.). There's a big crowd, and our stand has been very busy with visitors. It's a great sign, and it shows how important this event is. From our perspective, the European steel market remains strategically significant and Italy, in particular, is a key player in this field, especially in terms of production, so being here is a great opportunity for us.

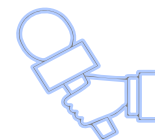
Are you presenting any new solutions, or investments at Made in Steel 2025?

We've made a number of important

investments recently to increase our capacities and market presence. One good example is our plant in Romania, which started operations about a year ago. Since the beginning of this year, it has reached optimal performance and is now running very efficiently. At this stage, our main focus is to make sure our existing facilities are running at their highest efficiency.

What message would you like to convey to the market and to your customers attending the fair?

If I had to share one message with the market and with our customers, it would be to stay optimistic. The last few years have been difficult, and the market has experienced a long downward trend, but it's a strong and resilient sector. It will recover, sooner or later, and I believe that time is coming soon. Finally, I just want to say how important it is for us to be here. Events like this aren't just about showing products, they're about connecting with our customers and suppliers, discussing market trends, sharing insights, and building relationships. Networking is a key part of our strategy, and being present at this type of event reinforces our position in Europe and helps us continue growing.



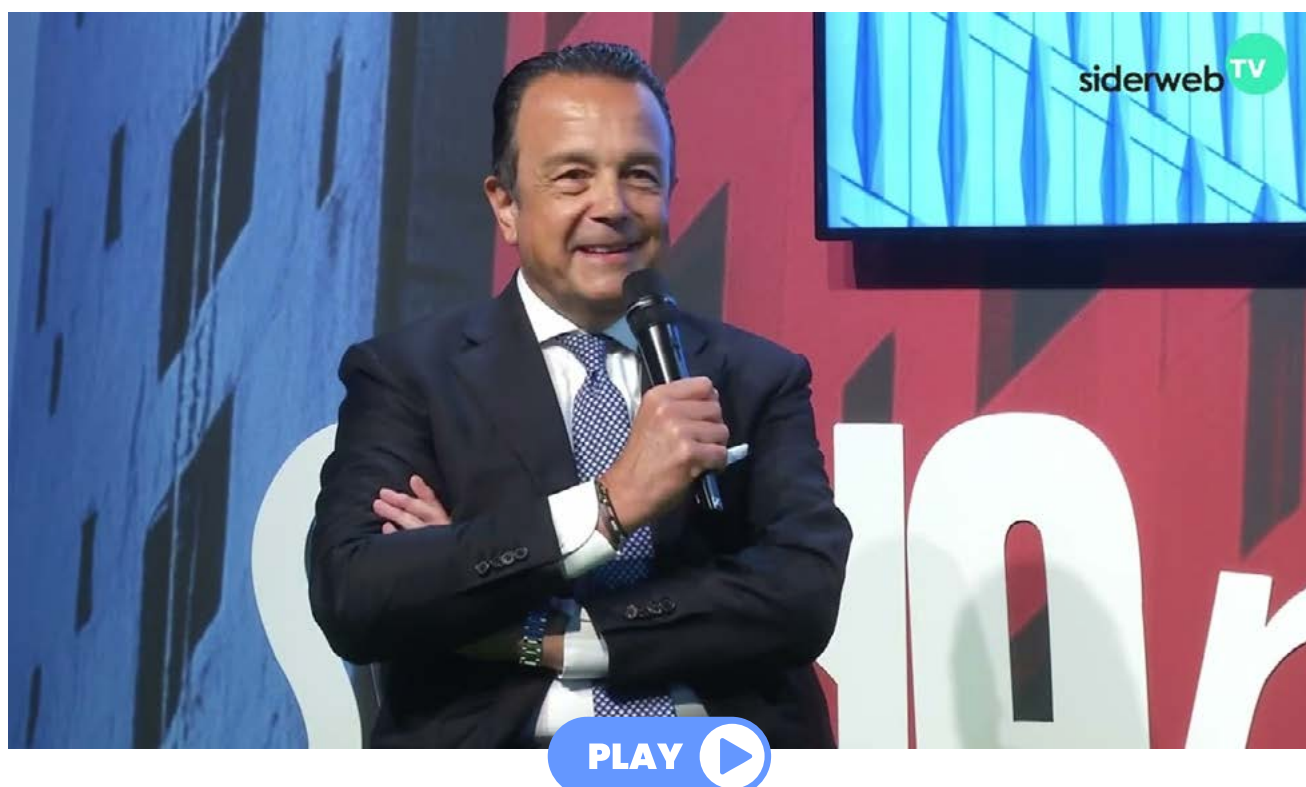
THE INTERVIEWS

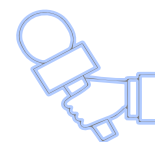
BPER: steel supply chain is financially sound

siderweb TV interview with Chief Corporate & Investment Banking Officer, Marco Mandelli

By siderweb Editorial Team

The health of companies in the steel supply chain, despite all the cyclical economic difficulties, “is still positive, they are very capitalized companies”, that “are using less than half of the credit lines we grant them.” This was explained to siderweb TV by BPER’s Chief Corporate & Investment Banking Officer, Marco Mandelli, who sees no signs of distress in the steel industry from a financial point of view at the moment.





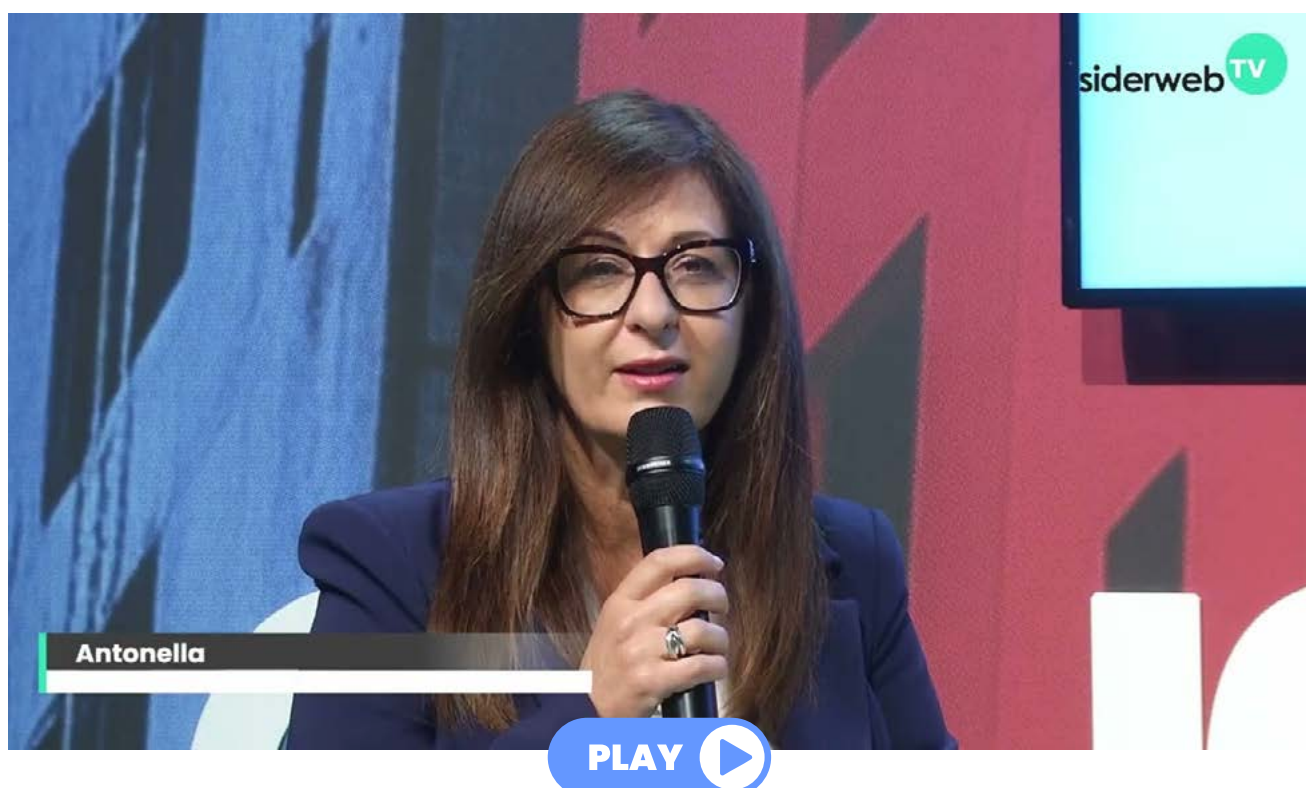
THE INTERVIEWS

Coface: uncertainty is not producing missed payments

Pietro Vargiu, Coface Country Manager Italy, and Antonella Vona, Coface Region Communication Director Mediterranean & Africa, at the siderweb TV

By siderweb Editorial Team

Uncertainty, fueled by the unstable global geopolitical framework, is not producing missed payments for the moment, “we are at the beginning of a phase of instability,” but effects on commercial action. Coface explained this to siderweb TV.





THE INTERVIEWS

Cogne Acciai Speciali: quality to compensate for lack of volumes

Sales Director Vuillermin: we focus on special alloys, primarily for the aviation sector

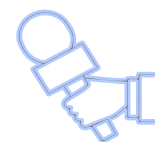
By siderweb Editorial Team

After a positive first quarter and a second that is expected to be weaker, Cogne Acciai Speciali expects a recovery in demand for long stainless steel after the summer. Sales Director Andy Vuillermin explains: “2025 will be slightly under budget. In order to compensate for the lack of volumes, we are focusing a lot on special alloys.”

And on growth through acquisitions, a verticalisation strategy that has already been underway for some time, there could be news soon.



PLAY



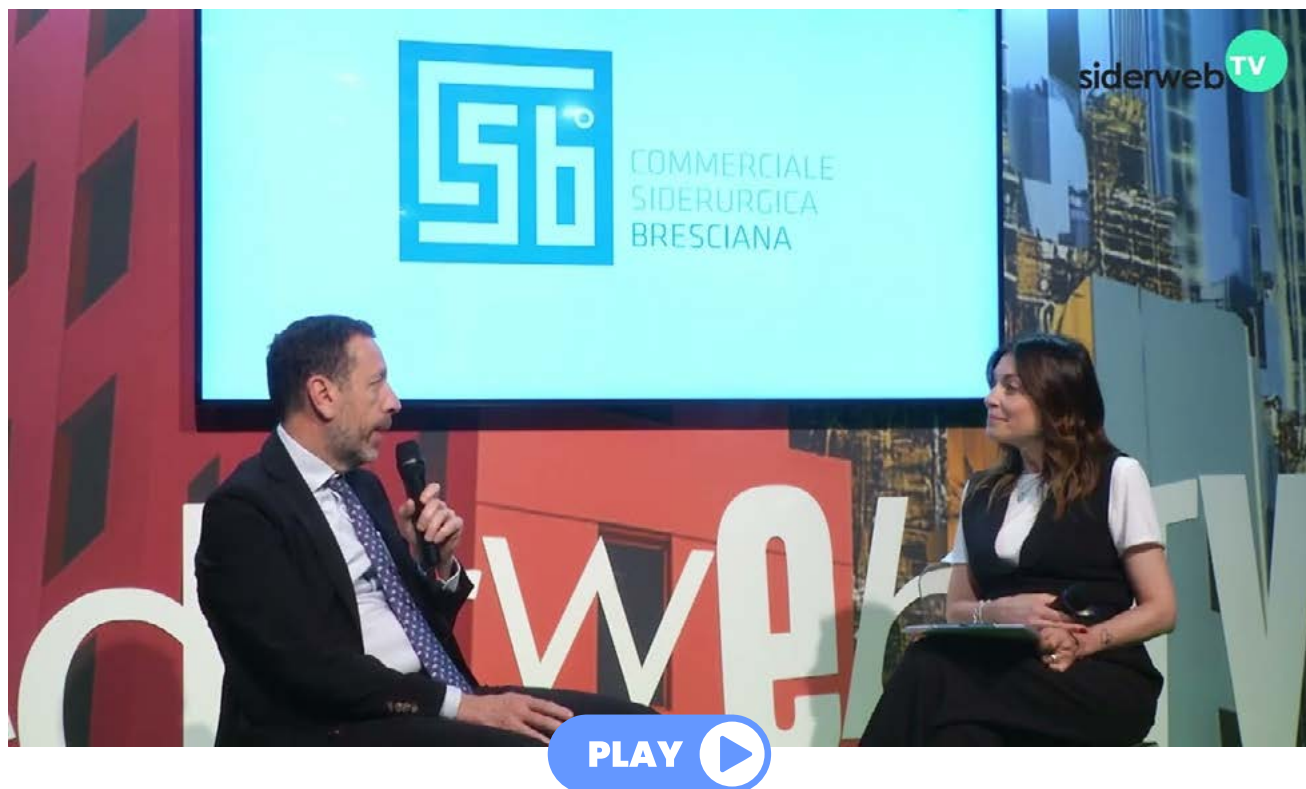
THE INTERVIEWS

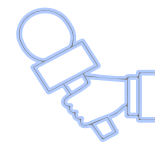
Commerciale Siderurgica Bresciana: hopes for recovery in the second half of the year

siderweb TV interview with CEO Stefano D'Aprile

By siderweb Editorial Team

There has been a “small turnaround” been and it makes “us be positive, at least for the second half of the year, after another two months still with a negative situation.” This was explained to siderweb TV by Commerciale Siderurgica Bresciana CEO, Stefano D'Aprile.





THE INTERVIEWS

Fratelli Cosulich Group: green fuels and strategic hubs in Asia

Augusto Cosulich: “Strong growth in 2026, but the market remains vulnerable to global instabilities”

By **Sarah Falsone** siderweb Editor

After a 2024 marked by deep uncertainties and strong fluctuations in maritime freight rates, the year 2025 has opened with signs of recovery. siderweb spoke about this with

Augusto Cosulich, president and CEO of the Fratelli Cosulich Group, a historic operator in the international shipping sector.

“The trend in maritime freight rates has been very volatile over the past year,” Cosulich explained. “In the **container sector**, for example, prices had dropped from USD 2,500-3,000 per unit to around USD 1,300, but **are now slowly recovering**, settling at **around USD 1,700**. This is also due to seasonality and the approaching summer period. The situation is different for **conventional ships**, “here we are seeing a certain stability, he added, but what worries market players most is the **general instability weighing on the market**. Companies find themselves operating in an uncertain environment, conditioned by duties, conflicts and changes in international trade policies,” he said. Cosulich emphasised the resilience of

the Italian entrepreneur, but warned: “True, we know how to adapt. But if this instability lasts, it will become increasingly difficult for companies to plan for the medium to long term.”

Looking ahead, “for 2025 we foresee a **slight growth** in the container sector and a moderate improvement also for general cargo, he said. But I am very optimistic for 2026, especially for the steel sector. A strong sector can drive the entire maritime logistics.”

Fratelli Cosulich also continues to invest in strategic markets. The **new**

location opened in South Korea is part of a larger project related to **bunkering**, i.e. the supply of fuel to ships. “Today we handle around 5-6 million tonnes of bunkers per year worldwide. Korea is a focal point for our business, he explained, and the opening is part of a precise strategy: to preside over the main Asian hubs and prepare for the **energy transition**.” A transition that, according to Cosulich, runs much faster in Asia than in Europe. “There, green methanol is already a concrete reality, whereas in Europe it is still rare and very expensive. As ‘petrol stations of the





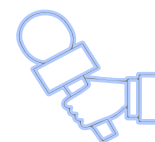
sea' we want to be **ready to supply green fuels**: methanol, LNG, ammonia, hydrogen. We are an important link in the logistics chain and we have to evolve with the market." The group is already present in Singapore, Hong Kong, Vietnam and Beijing, and does not rule out further expansion. "Asia remains central to our strategic vision."

A reference to the current international context could not be missing. The tensions between Russia and Ukraine, as well as those in the Red Sea, are having a direct impact on global logistics. "We really hope for a **peace agreement** (between Russia and Ukraine, ed.). It would be a **very important driver for the steel industry**, but also for the whole of Europe, Cosulich said. Italy, in particular, has a leading role in relations with Ukraine and can play a

fundamental role in the relaunch."

On the corporate front, the group is looking at **new growth opportunities in the steel sector**. "We hold a 37% stake in Trasteel and share the strategic choices of our CEO Gianfranco Imperato. There are new possibilities on the horizon that we are evaluating very carefully."

Finally, Cosulich commented on his presence at **Made in Steel**: "It is an event I am very fond of. The Morandi family has been able to build something unique. Our world is based on personal relationships, and this fair is an extraordinary opportunity to meet, to talk, to network."



THE INTERVIEWS

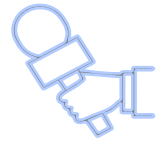
DB Cargo Transa - Full Load Solutions Italy: listening phase

Head of Sales Pradovera: we are analysing flows, impacted by macroeconomic dynamics

By **Gianni Veronesi** siderweb Contributor

“We are in a phase of flow analysis, because the impact that macroeconomic dynamics can have also affects us. We are trying not to reduce them, but to optimise them.” Marco Pradovera, Head of Sales at DB Cargo Transa - Full Load Solutions Italia, explained this to siderweb. “We expect customers to be increasingly attentive to their needs; we focus on flexibility.”





THE INTERVIEWS

Duferco Travi e Profilati: the goal is to improve margins

Giuseppe Zolezzi, Commercial Director, interviewed at siderweb TV

By siderweb Editorial Team

Improving margins: Duferco Travi e Profilati is working on it, after closing its half-yearly report with its ratios not improving, for market reasons. And according to Giuseppe Zolezzi, the company's Commercial Director, the whole industry should work on it, in a paradigm shift.

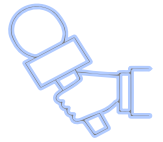


Giuseppe Zolezzi

DIRETTORE COMMERCIALE DUFERCO TRAVI E PROFILATI

PLAY





THE INTERVIEWS

Edison Next: investments in efficiency at pre-Covid levels

siderweb TV interview with Industry Director Marco Steardo

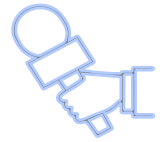
By siderweb Editorial Team

The incidence of the cost of energy on the total cost of steel produced “is aligned between Italy and other European countries, thanks to a greater efficiency of domestic production processes that balances the price differential paid for energy itself. Compared to non-European countries, there is a competitive differential of about 35% that could be reduced to 15% with the entry into force of the Cbam. The main critical factor is the cost of raw materials defined as scrap, which today accounts for about 70% of the cost of production.” These are the findings of a study that Edison Next conducted with the Boston Consulting Group and presented at Made in Steel.

We talked about this, too, with Industry Director Marco Steardo.



PLAY



THE INTERVIEWS

Feralpi completes €350 million investment plan and launches FERGreen

Pasini: “Investing in green steel is a strategic decision. But Europe must step up its efforts”

By **Stefano Gennari** siderweb Market Analyst and Editor

A subdued 2024, a 2025 that has opened with signs of recovery, and a €350 million investment plan just brought to completion. **Giuseppe Pasini, Chairman of the Feralpi Group**—one of the leading players in the Italian and European steel industry—looks to the future with cautious optimism, tempered by a clear-eyed understanding of the challenges the sector must confront. siderweb met with him at Made in Steel, where the Group returned as an exhibitor to reaffirm the importance of direct engagement in a sector undergoing profound transformation.

“2024 has not been particularly favourable for the market,” Pasini began, **“but the early months of 2025 are showing encouraging signs.** Even in **Germany**—where our plant in Riesa, Saxony specialises in the production of high-performance steels for the construction and infrastructure sectors. The **trillion-euro plan announced by the Merz government** for defence, infrastructure, and digitalisation could reverse domestic

demand and provide fresh momentum for all of Europe.”

In Italy, prospects are also tied to the **PNRR, which continues to present opportunities.** “We’re sensing a growing sense of optimism in the market,” he added, “and Eurofer is forecasting an increase in consumption in the second half of the year.”

Feralpi has recently **finalised a comprehensive €350 million industrial plan, developed over the past three years** and centred on innovation and sustainability.

The plan’s final milestone will be reached on 15 May, with the inauguration of the new rolling mill in Germany—the first in the country to feature a K-Spooler plant, and the first in the world capable of producing 8-tonne coils.

In line with its innovation-driven strategy, **Feralpi has also activated a new spooler line in Lonato del Garda (Brescia) in 2025,** aimed at boosting both efficiency and quality. Another significant development, announced on the opening day of





Made in Steel 2025, is the **launch of FERGreen, a new range of low-impact steels designed for the construction industry of the future.** “FERGreen is our tangible response to the growing demand for sustainability,” Pasini explained. **“It encompasses our entire production for the construction sector, both in Italy and Germany.** Thanks to process electrification and energy optimisation, we are able to offer **best-in-class products in terms of EPDs (Environmental Product Declarations) and high recycled content.**”

It is a forward-looking choice. **“Today, green steel is not yet economically rewarding,**” Pasini noted, referring to the market’s reluctance to assign a premium to certified low-emission steel. **“However, we are confident that future demand—particularly for large-scale**

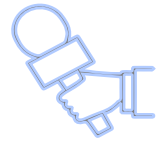
projects—will change this, and we intend to be ready.”

Green steel was also referenced in one of the key points of the **EU Steel and Metals Action Plan**, presented by the European Commission in March: the creation of ‘lead markets’ to foster the adoption of low-emission steels and reduce the risks associated with decarbonisation. Yet Pasini expressed skepticism about the initiative: **“It is a timid document—**one that identifies the right issues but fails to address them meaningfully. What we need are **concrete actions.** Together with Federacciai and Eurofer, we are pushing forward on crucial issues ranging from energy costs to the ETS (EU Emissions Trading System). And above all, as Federacciai, we are focusing on the **question of ferrous scrap.** This is our ‘mine’, and it is **vital that it remain in Europe.** The

transition to a greener steel industry will increase demand, and we risk facing significant shortages.”

He concluded with a clear message: **“Europe must accelerate its response.** At present, we are being penalised by regulations that put us at a disadvantage compared to other regions of the world.”

Finally, a word on current events: **“Made in Steel is a key event for us,”** Pasini remarked. “While technology keeps us constantly connected, **nothing replaces the value of face-to-face dialogue.** Over these three days, the entire supply chain comes together—**steel takes centre stage, and the industry reasserts its strategic role within the manufacturing economy.”**



THE INTERVIEWS

Ferriere Bellicini: “Europe Must Show Greater Courage and Hear Our Voice”

The CEO Bellicini: “We Support Gozzi’s Call for a March on Brussels”

By **Paola Gregorio** siderweb Contributor

“2024 has been an extremely difficult year. 2025 is showing some improvement, but we’re comparing it to a truly bleak period. That said, I **remain cautiously optimistic**. If the steel sector can recover from the abyss into which it was pushed, the second half of the year could see a measure of relief.”

With these words, **Kikka Bellicini, CEO of Ferriere Bellicini** based in Berzo Inferiore (Brescia), addressed the European institutions directly, referring to the “abyss” into which the steel industry “has been plunged.” She fully endorsed the remarks made by Federacciai president Antonio Gozzi, who at the Made in Steel opening called for “bolder decisions from Europe.”

“Europe has completely abandoned us,” Bellicini affirmed. “Italians are among the best at managing crises and weathering difficult times, but the EU’s stance has gone too far. Ideas are proposed, but none are brought to fruition. I truly hope that Gozzi’s proposed ‘March of the 40,000’ on Brussels becomes a reality. We complied with the rules, invested heavily, and behaved virtuously - yet we find ourselves the most penalised.”

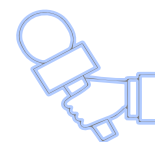
A critical issue facing steel producers remains the cost of energy. “This problem could be resolved, but we see no willingness to listen,” she emphasized. “We’re not asking to be rewarded for doing our duty - we’re simply asking to be heard.”

Ferriere Bellicini continues to invest not only in its facilities and sustainability, but also in workplace quality and employee well-being. “Last year, we completely upgraded the final section of a production line,” the CEO explained. “This year, we focused our investments on improving our employees’ working conditions. **We are finalising a new system for dust**

and fume abatement. Improving working conditions means, for example, ensuring greater cleanliness. Entering a well-kept, clean environment enhances the well-being of those who work there.”

Ferriere Bellicini has been a participant at **Made in Steel** since its very first edition. “For us, it’s a valuable opportunity to meet colleagues, network, and connect with new people,” Bellicini concluded. “This year’s conference sessions are particularly engaging and insightful.”





THE INTERVIEWS

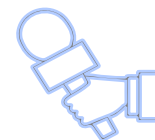
Fiera Milano: attractive and dynamic square

At siderweb TV Andrea Sozzi, Group Business Development & International Director

by siderweb Editorial Team

Made in Steel is an event that is increasing, year after year, its internationalization rate. Thanks to the work of siderweb, it aims to become - in the coming years - a major global platform for steel. What the prospects of the partnership with Fiera Milano and what opportunities an international exhibition center could offer were discussed with Andrea Sozzi, Group Business Development & International Director of Fiera Milano.





THE INTERVIEWS

Piantoni Group at Made in Steel to present 'Premium GAP'

The new service to “support the steel industry in achieving zero emission targets”

By **Federico Fusca** siderweb Editor & Press Officer

Expanding the services offered to customers in the steel industry under the banner of environmental sustainability, process optimisation and technological innovation. This is the aim of GAP - Gruppo Piantoni, which presented 'Premium GAP - efficiency meets sustainability'. It is a “new operational model developed to support production chains in achieving zero-emission targets through a systemic and measurable approach,” explained **CEO of GAP - Gruppo Piantoni, Eligio Piantoni**.

A project that, as Eligio Piantoni himself had anticipated in an interview with siderweb shortly before the opening of the International Conference & Exhibition dedicated to the steel supply chain, combines **digitalisation, AI, efficiency and sustainability** “in a modular path, starting with an in-depth operational and environmental audit aimed at identifying critical areas and opportunities for improvement”. After this first phase, the model envisages the mapping and optimisation of industrial processes, “a crucial step to ensure efficiency and reduce waste”, emphasises GAP's CEO, to arrive at

an intervention proposal “articulated and aimed at integrating smart technologies and advanced green solutions”.

A project that aims to help companies in the steel industry to implement their decarbonisation programmes and, in particular, “at this historic moment in time, when the reduction of CO₂ emissions is among the global priorities, these strategies represent a significant step towards a more sustainable future. The integration of cutting-edge technologies can help a lot in improving energy efficiency and also contribute to reducing the overall

environmental impact,” Piantoni added.

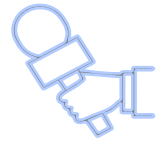
In summary, “this project not only meets the needs of environmental sustainability, but also represents an opportunity for companies to innovate and remain competitive in a market increasingly oriented towards eco-friendly practices. The combination of targeted audits, process optimisation, and advanced technologies creates a replicable model that can be applied to the needs of each individual customer,” emphasises GAP's CEO.

The decision to present 'Premium GAP' during Made in Steel was “a winning





choice, because we encountered great interest at the fair, both from potential customers and from partners and stakeholders. Confirming the coherence between vision and action, GAP's participation in Made in Steel 2025 was also carbon-neutral, with CO₂ emissions fully offset through the support of certified carbon offset programmes. Therefore, this project is a **strategic lever to help the steel industry in its sustainable transition**, consolidating the Piantoni Group's position as an advanced partner for process efficiency and sustainability in the steel supply chain," Eligio Piantoni concluded.



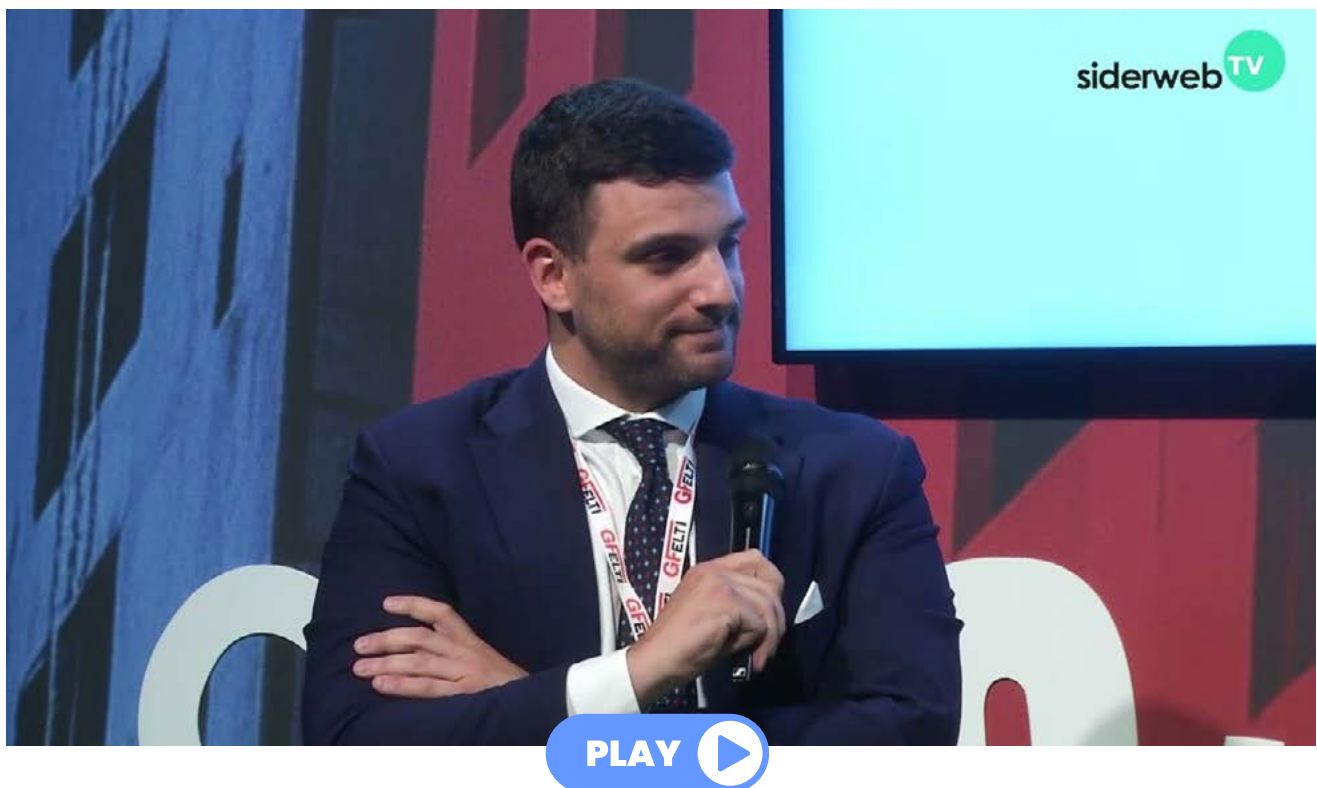
THE INTERVIEWS

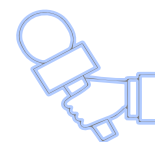
GF Elti: Saudi Arabia increasingly interested in innovative technologies

At siderweb TV Matteo Macario, Market Strategy & Business Development Manager

By siderweb Editorial Team

If automotive is stagnant, aerospace, defense and nuclear “are showing growth trends, at least happy prospects.” This was explained to siderweb TV by Matteo Macario, Market Strategy & Business Development Manager at GF Elti, which designs and supplies steelmaking and heat treatment plants, forges and rolling mills, installed to date in 30 countries worldwide.





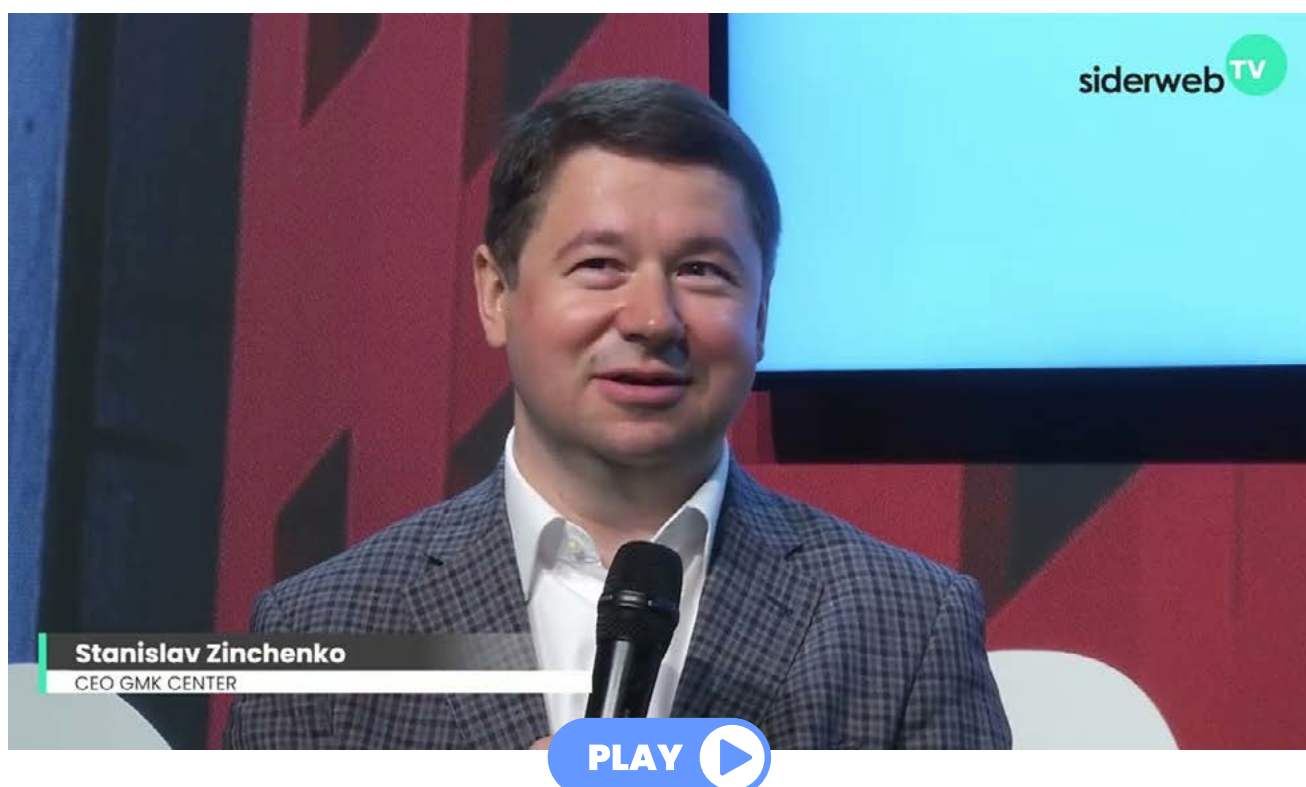
THE INTERVIEWS

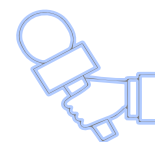
GMK Center: Ukrainian products are back on the global market

At siderweb TV, CEO Stanislav Zinchenko

By siderweb Editorial Team

Despite the war, Ukraine's steel output in the first two months of the year was positive. We spoke with Stanislav Zinchenko, CEO of GMK Center, a Ukrainian consulting firm focused on the European steel market, about the prospects in the short term for this steel industry, which is integrated into the European system.





THE INTERVIEWS

Gabrielli Group: always high level of investment

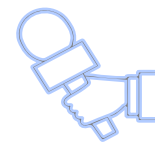
Andrea Gabrielli, president of Gabrielli Group, to siderweb TV

by siderweb Editorial Team

After the start of the year got off on the wrong foot, February and March were positive for the Gabrielli Group. "Now the situation is quiet, demand has returned to low," explained Andrea Gabrielli, president of the eponymous Group, to siderweb TV.



PLAY



THE INTERVIEWS

Giva Group: “Investing to Cultivate Emerging Market Niches”

CEO Longhi Vienna: “Prepared to Tackle Challenges Through Our Investment Programme”

By **Federico Fusca** siderweb Editor & Press Officer

Investment, sustainability, growth, and internationalisation: these are the pillars and challenges outlined by **Jacopo Longhi Vienna, CEO of Giva Group**, as essential strategies for navigating the uncertainties of today's geopolitical and market landscape.

Longhi Vienna described 2024 as “an undoubtedly complex year, coming on the heels of two very positive ones—2022 and 2023. The second half of 2024 saw a significant slowdown in what we consider commodity markets.” Key client sectors such as mechanical engineering and petrochemicals struggled, resulting in “a performance slightly below expectations, though still positive overall.” Some companies within the group, particularly those in oil & gas, performed strongly, while others were more exposed to economic headwinds - especially due to the slowdown in Germany, a historically crucial market. “Our diversified strategy allowed us to end the year on a satisfying note and focus on emerging opportunities,” he added.

Regarding the **first quarter of 2025**, Longhi Vienna noted “no substantial

difference compared to late 2024, and therefore, **we have not yet seen signs of recovery.**” According to him, market conditions continue to be influenced by external factors, from macroeconomic concerns to geopolitical instability - including the disruptive impact of U.S. tariffs, which have added uncertainty and delayed investment decisions.

Nevertheless, Giva has been able to gain a foothold in certain markets that have remained resilient. Longhi Vienna pointed in particular to **niche sectors such as power generation, nuclear, and oil & gas, which continue to perform well.** “Our vertical integration

in valve production also allows us to meet part of our semi-finished materials demand in-house,” he noted. Traditional sectors, however, remain a question mark.

As for the **U.S. market**, where Giva holds a “significant and growing share,” Longhi Vienna expressed concern about indirect repercussions of trade tensions: “Our products are often incorporated into other manufactured goods that are then exported overseas. Fortunately, by working with international players, we believe we can manage the tariff issue to some extent.”





Despite the challenges, Longhi Vienna is optimistic: **“2025 appears to be a year of construction and of opening new alternative markets, which we believe can still deliver positive results.”** Among these alternatives, he highlighted nuclear and other high-quality niche sectors where excellence is recognised and valued.

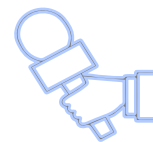
To be ready for an increasingly competitive global context, Giva launched an ambitious investment programme in early 2024, **backed by a €150 million financing package supported by a consortium of banks.** This funding has boosted ongoing projects and enabled a focus on strategic segments. “With our company **Italfond**, we’ve entered a one-of-a-kind value chain in Europe - nickel-based alloy production,” Longhi Vienna explained. “Last year, we installed a 100,000-tonne press, the only one of its kind in the world, entirely designed

in-house. It will open up access to other high-value markets crucial for our growth journey.”

The investment strategy is also aligned with a strong **sustainability** focus, especially in terms of energy efficiency. “Together with our Chief Energy and Sustainability Officer, Engineer Turi, we established our five-year green strategy last year. Our goal is to significantly reduce dependence on fossil fuels, aiming to produce 30–40 megawatts of solar energy within three to four years across the group. In parallel, we are working to optimise the efficiency of our plants.”

The group’s return to **Made in Steel** was a “strategic choice by the family,” Longhi Vienna concluded. “This event offers a platform not just for commercial opportunities, but more importantly, for meaningful dialogue and knowledge exchange, which are fundamental to

the success of our business. That’s why we couldn’t miss it.”



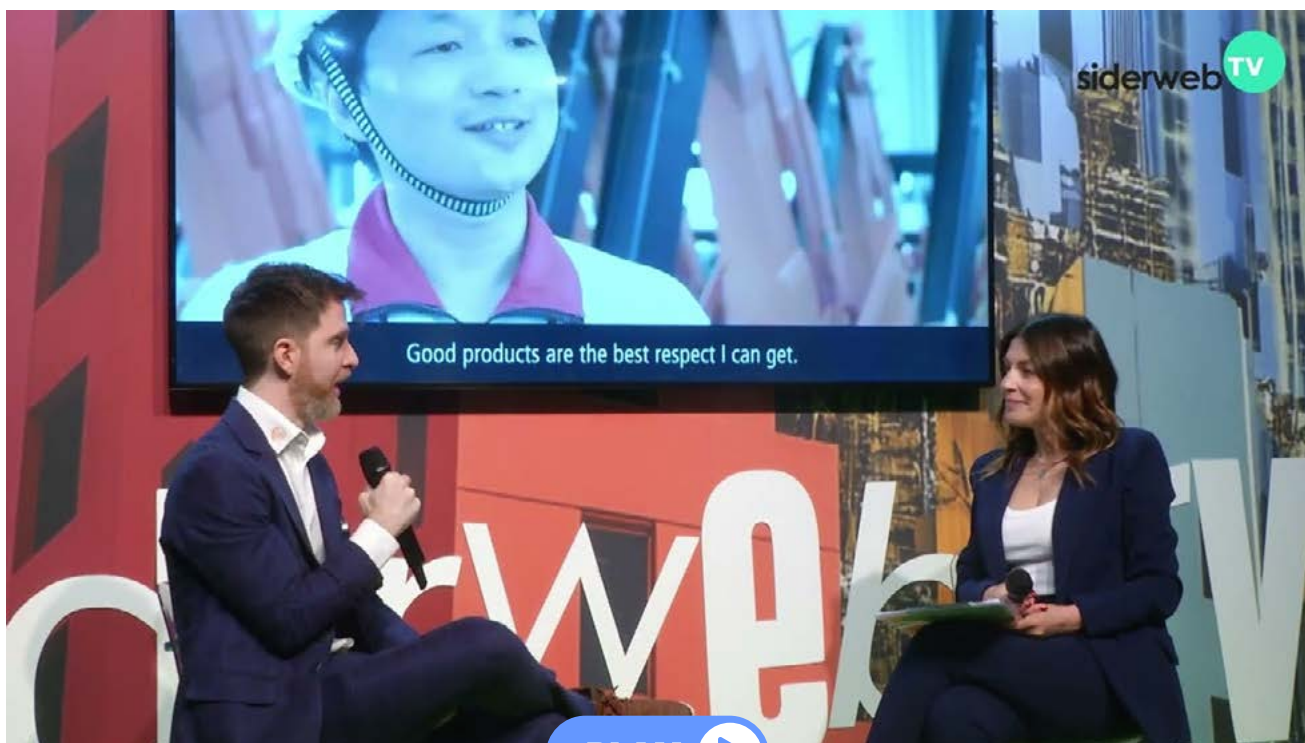
THE INTERVIEWS

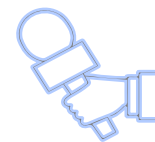
ifm electronic: new industrial IoT platform

Alberto Vanoletti, Steel Industry key account manager, at siderweb TV

By siderweb Editorial Team

Tools that enable, also thanks to algorithms and AI, the leap from data to information to strategic insight to improve efficiency. That's what ifm electronic is working on. It is part of the Group that researches, manufactures and distributes sensors, control systems, software and solutions for industrial automation and digitization worldwide.





THE INTERVIEWS

Refractory Industries: Research, Development, and Sustainability

Pariani: “Ecological Transition and Digitisation Are Strategic Assets”

By **Paola Gregorio** siderweb Contributor

Research, development, ecological and digital transition are at the heart of the company’s mission. And above all, human capital - because, as **Riccardo Pariani, owner of Industrie Refrattari**, puts it, “business is made of people.” Based in Lozzolo, in the province of Vercelli, the company specialises in the production of refractories, particularly for the steel industry, and is participating in Made in Steel for the first time.

“I am proud to exhibit at this fair, showcasing not only our new products but also our know-how and the people who work with us,” Pariani affirms. At Made in Steel, the company is presenting Ceramatrix, a **new composite matrix ceramic**. “We are investing in **research into alternative products**. Ceramatrix is currently being tested and promoted primarily for the steel industry, particularly for ferrous metal casting. We are also conducting trials for non-ferrous applications and have established partnerships with other manufacturers working on nanotechnological materials,” he explains.

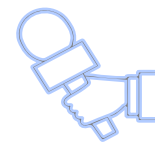
The steel industry faced considerable turbulence in 2024 and the early months of 2025. “There’s no doubt

the period has been difficult, and this has had an impact on our business,” Pariani acknowledges. “However, thanks to our experience and a diversification strategy across markets and industrial sectors, we’ve managed to limit the impact.” The steel industry, due to rapid technological evolution, increasingly demands high levels of specialisation. “**Customers today are more demanding in terms of product quality and lead times**,” Pariani confirms. “We manufacture in our own facility in Italy, which allows us to guarantee both high standards and reliable delivery. We design and develop bespoke products, especially for steelmaking environments, where extreme operating conditions and very high temperatures are the norm. Each

customer also operates with unique procedures, which makes their needs distinct.”

Ecological transition and digitisation are also key pillars of Industrie Refrattari’s investment strategy. “Thanks to past incentives under Industry 4.0, we have made significant upgrades to our production facilities and have completely overhauled our management system,” Pariani notes. “This transformation is enabling us to progress confidently in our digital transition - a vital element for us. It allows us to respond swiftly to customer needs, monitor order progress in real time, and track CO₂ emissions directly from the production cycle.”





THE INTERVIEWS

Manni Group: Investments Poised for Launch in Central and North America

President Manni: “At Made in Steel to Network and Spark New Ideas to Overcome the Crisis”

By **Federico Fusca** siderweb Editor & Press Officer

New **acquisitions** in Central and North America, despite tariffs, as well as in Italy. Added to this, **investments** in digitalisation and artificial intelligence to enhance quality and reduce costs. These are the strategic moves of the Manni Group to navigate a complex and uncertain landscape, as outlined by **President Francesco Manni**.

President Manni also highlighted the significance of his participation in the International Conference & Exhibition dedicated to the steel supply chain, describing it as a valuable opportunity for the industry to come together and tackle the challenges ahead.

How was 2024 from the market perspective, and how did the Group’s financials close the year?

From a market standpoint, last year unfortunately took a downturn in the second half—particularly in the final quarter, when order intake fell short of expectations and budgets due to a geopolitical context marked by profound uncertainty. We are closing with very positive results for Manni Sipre and Manni Inox. However, at Group level, the outcome will not be

favourable, as for the first time we are facing a loss. This is because, in 2024, we made the decision to absorb 100% of the negative impacts stemming from the closure of our plants in Russia and Germany—a decision forced upon us by both geopolitical and economic pressures. The cuts in these two countries are closely interlinked: the Russian system collapsed due to the war with Ukraine, which in turn significantly dragged down the German economy following the loss of access to extremely cheap gas supplies that had previously supported it.

How did 2025 begin, and how have the first four months gone?

It started, from a market perspective, just as the last quarter of 2024 ended—that is, with a trend signalling a negative cycle for the steel sector. The reasons are plain to see. Nevertheless, this has not deterred us from advancing our development programme, which we aim to complete in the second half of the year. In this regard, I refer to strategic investments in Central and North America, and the potential acquisition of one of our smaller competitors in the Italian



market. However, on this last point, I cannot disclose any further details at this stage.

Regarding the North American plant—has this investment been affected by the uncertainties arising from Trump’s policies?

Yes, unfortunately it has had a significant influence. So much so that, although we were ready to sign in the early months of this year, we opted to delay in order to better understand how the situation would evolve—not so much in terms of the tariff system, but more with regard to the broader direction of the American economy under the influence of these measures. As is widely recognised, the immediate impact has been negative for the U.S. economy. Therefore, a degree of caution led us to adopt a more measured timeline.

So there is a degree of concern about this uncertainty...

Indeed. As always in economics, the worst condition is uncertainty. It is far better to face a clearly positive or clearly negative trend—as long as it is well-defined—because certainty enables entrepreneurs to implement the necessary countermeasures. Uncertainty creates a state of paralysis in which it is difficult to make decisions and impossible for businesses to act with conviction.

Which market segments are currently performing best?

At present, the most affected sector is mechanical engineering, given that both the automotive and ‘yellow goods’ (earth-moving machinery, ed.) segments are suffering from a particularly tough economic environment across the Eurozone. Plant engineering is holding steady, while construction is more difficult to



assess. This is because the extremely limited use of PNRR funds—both across Europe and particularly in Italy—is creating a stop-and-go market dynamic, with brief spurts of activity followed by standstills. It is a real pity, as we are missing an opportunity that I fear may never present itself again...

On the investment side, what are the new developments this year?

In addition to the acquisitions already mentioned, we are investing on the purely technical front—specifically in more advanced equipment, laser technology, and the integration of artificial intelligence, all aimed at improving service levels and reducing costs.

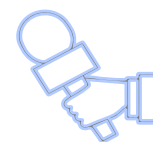
What are your expectations for the coming months? What risks and opportunities do you foresee?

At the moment, I would speak more of hopes than forecasts. As the deadline for disbursing PNRR funds draws near, we are hopeful that investments will be accelerated, which could inject momentum into a sluggish market. The hope is that this materialises, allowing

us to envision a more dynamic second half of 2025.

What prompted your return to Made in Steel, and what are your expectations for this year’s event?

Our presence is consistent with our broader vision: that the structural crisis affecting the entire steel supply chain can only be overcome if we succeed in working together as a system. Never more than in times like these has open, clear and sincere dialogue among industry players been essential. Such exchange can generate insights and solutions—perhaps even shared ones—that allow all segments of the steel supply chain to become more competitive as a whole.



THE INTERVIEWS

Marcegaglia: “Confidence in the second half of 2025”

On prices: “We don’t foresee declines,” due to a combination of recovering demand and tighter supply

By **Stefano Gennari** siderweb Market Analyst and Editor

“A declining but respectable performance, given the complexity of the context.” That’s how **Antonio Marcegaglia, Chairman and CEO of Marcegaglia Steel**, described the group’s 2024 results, approved in April just ahead of the Made in Steel 2025 event.

The **consolidated revenue of the Steel division** reached **€6.822 billion, down 12.3%** from the previous year, mainly due to a decline in prices (-8%). **Sales volumes totaled 5.7 million tons, marking a 3.5% decrease** compared to 5.9 million tons in 2023, “in line with trends in the European market,” Marcegaglia specified.

Despite the drop in revenues, the group maintained solid operational performance. **EBITDA stood at €430 million** (6.3% of revenues), down from €584 million in 2023. **Operating cash flow** surpassed the previous year’s level, rising to **€357 million**. The **net financial position** also improved, falling from €217 million to **€110 million**. Investments recorded in 2024 amounted to €122 million.

“**We’ve managed to defend our position,**” Marcegaglia emphasized, “and we look with confidence to the second half of the year, which should see a recovery driven by favorable macroeconomic factors.”

Optimism for H2 2025

Marcegaglia’s **first quarter of 2025** showed a **slight decline in volumes (-1.7%)** compared to Q1 2024, which had been a strong quarter relative to the rest of the year. Despite limited working days due to various holidays, **April saw a slight improvement** over the previous year. “**We expect a gradual recovery,**” said Antonio

Marcegaglia, “supported by the rollout of the National Recovery and Resilience Plan (NRRP), signs of a rebound in **Germany**, and greater macroeconomic stability.”

One factor fueling optimism is the massive infrastructure and defense plan recently approved by the German Parliament. “Germany has surprisingly broken the taboo of ultra-strict spending,” said Marcegaglia. “I believe this could translate into a **relatively quick rebound** for the country’s economy, which remains our number one foreign market.” In **Italy, industrial investments are also expected to pick up pace** due to upcoming



deadlines for the NRRP and the Industry 4.0 program: “I believe we’ll see tangible effects in the second half of the year,” he added.

“In November 2024, **prices** had reached abnormal levels,” Marcegaglia explained. “After that, carbon steel recovered by around €70–80/ton in Southern Europe and around €100/ton in Northern Europe. This upward trend, which had started to bring prices back to acceptable levels, then **turned into a sideways movement** due to weakening of the dollar, which raised doubts about the sustainability of this trend.” Nonetheless, “**we do not foresee a reversal**,” he clarified, “thanks to a combination of **recovering demand and tighter supply**, supported by the strengthening of the EU’s Safeguard Measures and anti-dumping duties on hot-rolled coil imports.”

Commenting on the **European Steel and Metals Action Plan** presented by the EU Commission last March, Marcegaglia expressed approval of the approach: “It’s important that it stemmed from a Steel Dialogue - **an innovative approach** compared to the EU’s traditionally self-referential bureaucracy. It gathered urgent input directly from industry stakeholders.” While he acknowledged the current lack of concrete measures, he didn’t rule out developments in a reasonable timeframe. As for the plan’s main themes, “they are the usual ones: energy, trade, and decarbonization,” he noted.

On **decarbonization**, Marcegaglia urged caution: “The goal is ambitious and heavily reliant on **hydrogen, which still has high costs today**. Without low-cost renewable energy, there’s a risk of unsustainable cost

increases. I would have preferred a more gradual approach and a broader mix of cost-offsetting solutions for production.”

Industrial strategy: stainless steel and integrated supply chain

The past year was pivotal for the group’s industrial strategy. Following the acquisition of the Ascometal plant in Fos-sur-Mer (France) in June 2024, **Marcegaglia launched a €750 million investment to build a new electric steel mill with a 2.1 million-ton capacity** and rolling facilities. Set to be operational in 2028, the plant will complete the group’s stainless steel supply chain and integrate with the Sheffield plant acquired in 2023. Meanwhile, at the start of 2025, **a joint venture was launched with the Manni Group**, already a customer of Marcegaglia for part of its coils. The initiative is “promising in terms of strengthening and consolidating added value along the supply chain, especially for high value-added products,” explained Marcegaglia.

On **M&A activity, the door remains open - but with caution**: “We already have a lot on our plate; financial balance is essential.” In the **U.S.**, where the group operates a small finishing unit processing UK-origin material, an expansion has been considered, “but we rule out any upstream integration.” In any case, Marcegaglia stressed, “**before making any such moves, we need clarity on the U.S. tariff framework**.”

Gravithy and green steel

Marcegaglia reaffirmed its commitment to the **Gravithy project**, which aims to produce 2 million tons annually of low-emission DRI/HBI starting in 2029 in Fos-sur-Mer. “The proximity to our

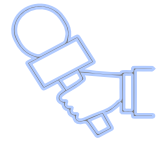
plant makes the project strategic for **supplying our future steel mill with green DRI**,” he said.

Innovation and beauty: the Cromatica gamble

Among Marcegaglia’s most innovative projects is **Cromatica**, a proprietary steel printing technology designed for architecture and design. “As I often say, we want to sell not only tons but square meters of beauty,” said Antonio Marcegaglia. The first applications include **stations in the Rome metro system**. “We’re still in the early stages, but if the product develops as we hope, it could become a spin-off. Our estimate is a contribution of around €10 million to EBITDA in 2025.”

Made in Steel: a forum for dialogue and growth

In closing, Marcegaglia emphasized the strategic value of the **Made in Steel** fair: “It’s a space for cross-pollination in the noblest sense - a place for dialogue and exchange. **The growing content quality and international presence confirm the strength of the format**. Our participation has never been in question.”



THE INTERVIEWS

Metallurgica Marcora: innovation and sustainability to meet challenges

Andrea Marcora: “We continue to invest with an eye to the future”

By **Sarah Falsone** siderweb Editor

In a context of great uncertainty for the steel industry, between cost volatility and still unstable demand, **Metallurgica Marcora** confirms its commitment to innovation and sustainability. The Lombardy-based company - specialised in the production of special steels - looks to the future with targeted investments in advanced technologies and renewable sources, while paying close attention to market evolution. We spoke about this with **Andrea Marcora, Head of Business & Commercial Development**, who gave us an overview of the current state of the industry and the company's future goals. “The year 2025 has opened with a lot of uncertainty, explained Andrea Marcora. “We are here at Made in Steel precisely to try to understand more, comparing ourselves directly with our steel suppliers. In such an unstable context, it is difficult to make reliable forecasts”.

Despite the less than favourable economic climate, Marcora emphasises that **the company has recorded positive results**: “From the second half of 2024 and in the first months of 2025, margins have been good, even if production volumes

remain lower than the record levels of 2020 and 2021”. Looking ahead to the coming months, **cautious optimism** seems to be emerging: “We have seen some signs of recovery in the last month, he continued. We work a lot with the drawing and automotive steels sector, and the latter has given some positive input. We hope that this trend will consolidate in the second half of the year”. Geographically speaking, Metallurgica Marcora exports 70% of its production to European markets. “Italy is still holding up well compared to Germany,” Marcora explained, “but it is especially in France and Spain that we are seeing good results, also thanks to significantly lower energy

costs”.

On the cost front, however, difficulties remain. “**Costs are rising continuously**. Energy has reduced slightly, but it is still too expensive compared to the European average and global markets, Marcora commented. This affects our competitiveness and has forced us to sacrifice part of our margins.”

To meet these challenges, the company has put in place a clear, future-oriented strategy. “We are planning **major investments in technology and sustainability**,” he announced. “In a few days, work will begin on the installation of a

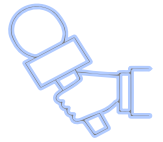




photovoltaic system that will cover the entire roof of our warehouse, and will guarantee us 15% of our annual energy needs from renewable sources". At the same time, Marcora also emphasised investments in automation: "We are working on level two automation: we want to manage the entire rolling mill in an integrated manner, from raw material to finished product, including the reheating furnace. In addition to this, we are carrying out maintenance work and replacing obsolete machinery".

Participation in **Made in Steel** is no coincidence. "This is our third edition. We chose to be there because we want to understand what is happening in the market, meet customers, suppliers and create new relationships," said Marcora, emphasising that "despite the difficulties in the sector, Metallurgica

Marcora is always present and continues to be a reference point in the production of special steels. With 150 years of history, we are experiencing an important generational change in governance and we continue to invest with an eye to the future".



THE INTERVIEWS

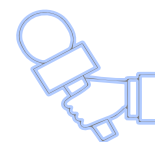
Metinvest between crisis and relaunch with a new business model

Re: “We restarted Ferriera Valsider, producing quarto plates and coils at full capacity”

By **Stefano Gennari** siderweb Editor and Market Analyst

2024 proved to be one of the most difficult years for European steel and, consequently, also for the Metinvest Group. In this interview, Roberto Re, managing director of Metinvest’s production assets in Italy, recounts the challenges faced: from the weakness of demand to the drastic drop in prices, and the decision to temporarily suspend operations at the Ferriera Valsider plant in the Verona area. Re recounts how the conflict in Ukraine has radically transformed the group’s business model, now focused on re-rolling slabs purchased on the market. Amid signs of recovery, new global balances and a European Union that is beginning to move with greater determination, the gaze is now turned to a 2025 marked by stabilisation and growth.





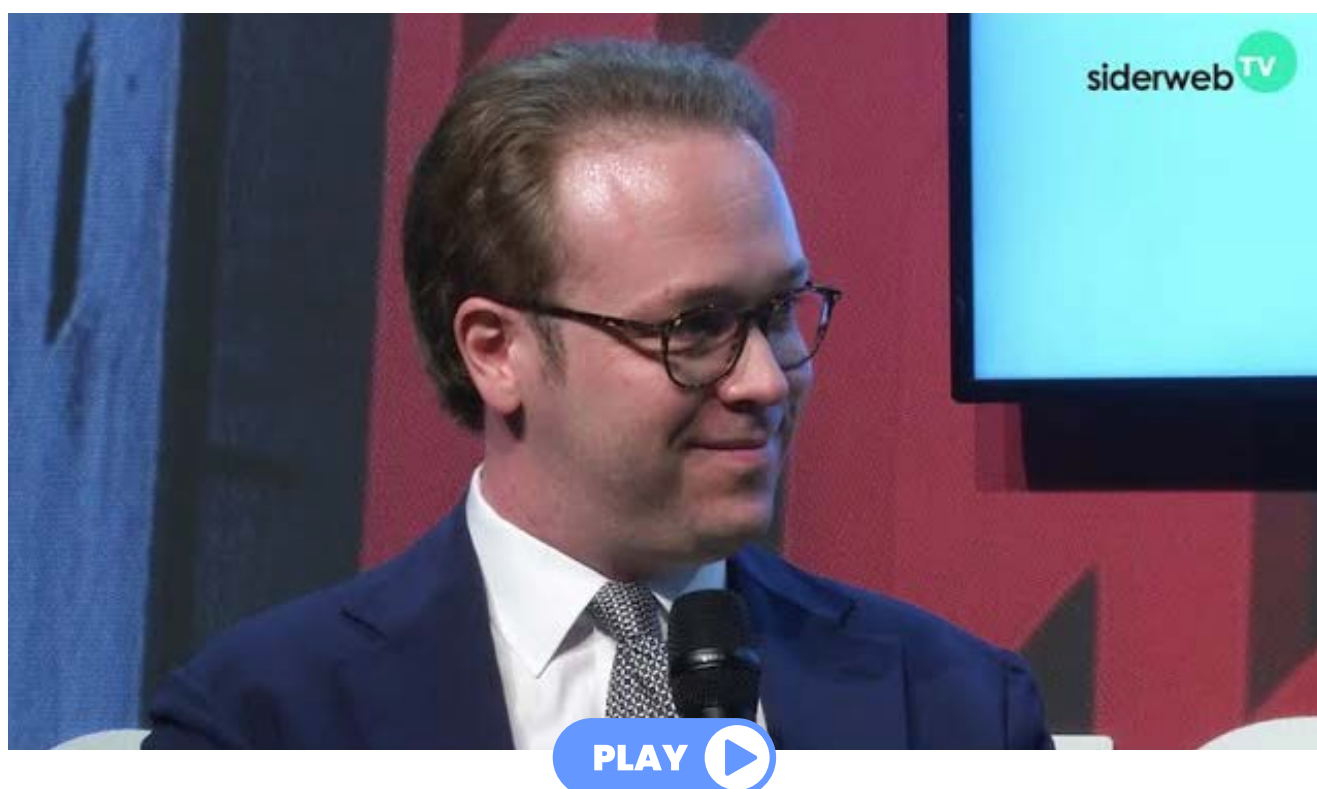
THE INTERVIEWS

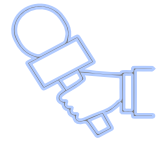
Morandi Steel: new sales network to grow further

At siderweb TV Sales Director Nicola Zamboni

By siderweb Editorial Team

“The market situation of 2024 was predictable, we got ready by capitalizing correctly on our investment and growth targets, increased the productivity of our plants, and included new figures. We ended the year in contrast to the rest of distribution, with an Ebitda higher than the industry average.” Building on this, with Morandi Steel's Sales Director Nicola Zamboni, we delved into the Morandi Group company's objectives in the medium to long term.





THE INTERVIEWS

NLMK Europe navigates market turbulence with innovation and sustainability

Despite a weak market, the group advances green technology and strengthens its presence in Europe and beyond

By **Stefano Gennari** siderweb Market Analyst and Editor

With a workforce of more than 2,200 employees and a total production capacity of 3,5million tons per year, **NLMK Europe** stands as one of the continent's key flat steel producers, specializing in high value-added steel products. The group operates through two main divisions: **NLMK Europe-Plate**, which includes plants in Clabecq (Belgium), DanSteel (Denmark), and Verona (Italy); and NLMK Europe-Strip, which incorporates operations in La Louvière and the Manage Service Center in Belgium, as well as the Strasbourg site in France.

At Made in Steel 2025 – Southern Europe's leading conference & exhibition for the steel industry – NLMK Europe reaffirmed its commitment to **sustainability and innovation**, even amid global economic uncertainties, trade tensions, and stagnant demand. During the event, siderweb gathered insights from several of the group's top managers: **Peter G. Selbach**, **Chief Commercial Officer of NLMK Clabecq, DanSteel, and Verona**; **Tsanislav Kolev**, **Chief Business**

Development & Decarbonisation Officer at NLMK Clabecq; Dionisio Cotti, Head of Sales Plate Region West of Europe; and Antonio Rinaldi, General Manager of NLMK Verona.

"2024 was without a doubt one of the most difficult years for the European steel industry in the past decade," said Selbach. Steel demand hit historic lows, and despite some positive signs in the first half of the year, a true

recovery never materialized. In fact, **the second half of 2024 saw further slowdown.**

Despite these challenges, NLMK Europe remained resilient. It kept its production lines running, **reinforced its slab supply network through third-party providers**, and continued to serve both European and international markets from its Clabecq (Belgium) and Verona (Italy) sites. **"We focused on efficiency and cost reduction**



Nella foto (da sinistra a destra): Dionisio Cotti, Tsanislav Kolev, Peter G. Selbach e Antonio Rinaldi.



Copyright World Steel Association

through reorganizations launched in previous years. That made us more resilient to shocks like the one we experienced,” Selbach added.

Cautious sentiment continued into early 2025, with many market players adopting a wait-and-see approach, further complicated by new U.S. tariffs and oversupply from Asia. “Europe saw a surge in steel imports from Korea, with over 700,000 tons of plate entering in 2024,” Selbach highlighted.

Still, some encouraging signs are emerging. Italy, in particular, has shown solid performance, thanks to the resilience of its industrial base. **“Italian customers have an extraordinary ability to adapt to market shifts,”** the NLMK Europe managers agreed. Further optimism comes from Germany, where the recent election of Chancellor Friedrich Merz and the announcement of a €1 billion investment plan in defense and infrastructure could act as a catalyst

for both German and wider European economies.

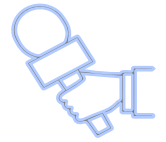
A significant recognition came recently for **NLMK Verona, which was awarded the EcoVadis Gold Medal**, placing it among the top 5% of companies worldwide in terms of sustainability and social responsibility. “This achievement is the result of a long-term strategy. Since 2019, we’ve been part of the UN Global Compact and aligned with the Sustainable Development Goals,” explained Kolev. **A key asset at the Verona plant is its electric arc furnace (EAF)**, which allows steel production with less than half the carbon footprint of traditional methods.

Verona has already **contributed to the production of low-CO₂ emission steel plates for the U.S. wind energy sector**, a supply chain collaboration with Denmark’s NLMK DanSteel heavy plates rolling capabilities. And the future holds more promise. **“We’re**

looking at the options of expanding our EAF production capacity to increase the supply of low-CO₂ slabs. If approved, it would be a major step forward for Italian steelmaking and a concrete boost to green energy infrastructure in the North Sea,” Selbach underlined.

NLMK Europe’s sustainability drive extends beyond Italy. The company is investigating other strategic options to ensure supply chain sustainability **including a 2-million-ton scrap-fed EAF plant in Europe to bolster production autonomy.**

Participation at Made in Steel was never in question for NLMK Europe. “We always have something new to share – whether it’s about technology, sustainability, or vision,” said Dionisio Cotti. **“Our clients appreciate that. Made in Steel keeps growing,** unlike other European trade fairs.”



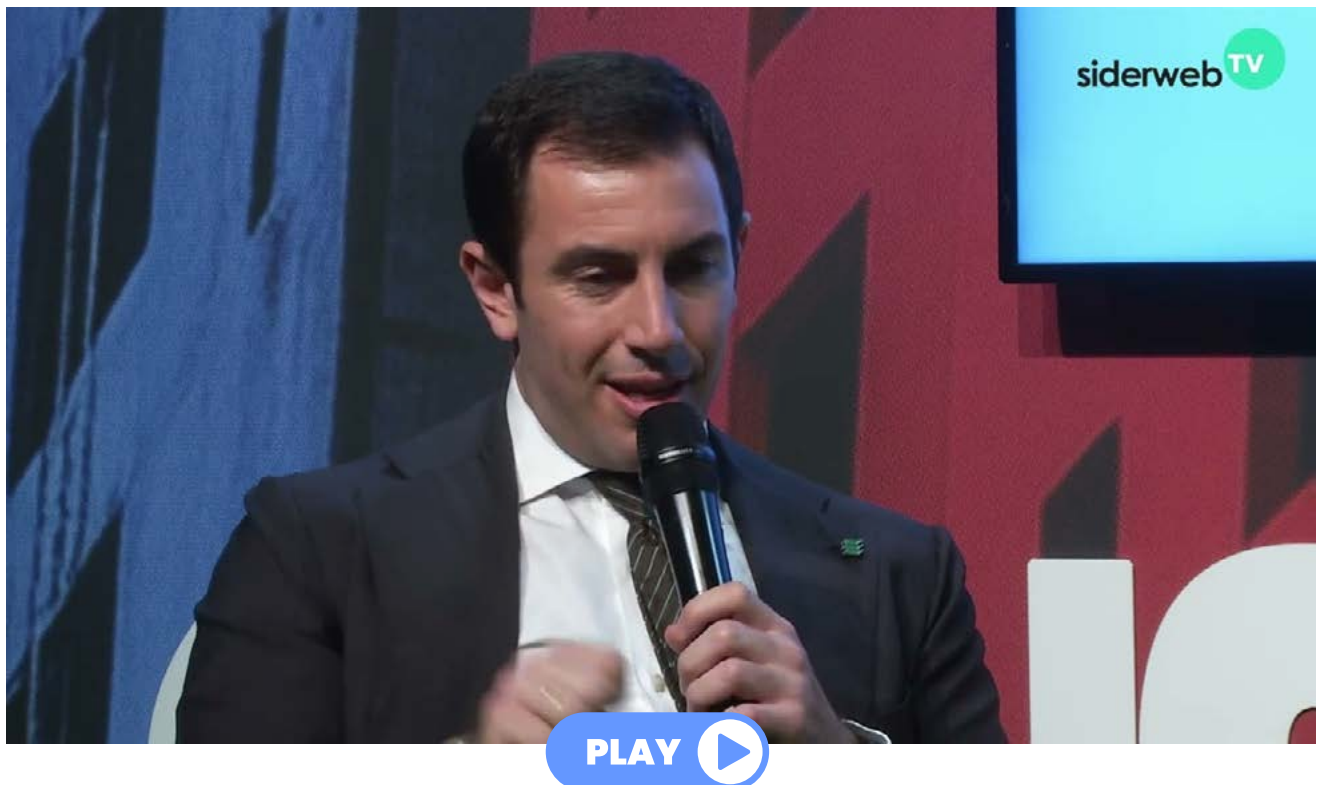
THE INTERVIEWS

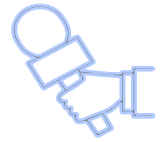
NLMK and Steelforce Packaging: first steel for metal packaging with electric furnace

At siderweb TV Giovanni Borinelli, CEO NLMK Verona, and Davide Padovani, CEO Steelforce Packaging

By siderweb Editorial Team

The domestic tinplate market is the largest in Europe. And, even in this supply chain, investments are being made in decarbonization. Steelforce Packaging, among the world's largest distributors of packaging steel, is also doing so, and has launched a project with NLMK Verona to produce "green steel" for this use.





THE INTERVIEWS

ORI Martin: competitiveness at risk, Europe must act

The “recipe”: Scrap export restrictions, CBAM revision, and overhaul of energy regulations

By **Stefano Gennari** siderweb Market Analyst and Editor

Like many steel industry players, **ORI Martin** experienced a challenging 2024, marked by shrinking margins and weak demand in key downstream sectors. Despite this difficult environment, the Brescia-based group remained committed to investing in efficiency and sustainability. Now, the company is calling for strong action from the European Union to restore fairer market conditions. At Made in Steel, siderweb gathered insights from **Giovanni Marinoni Martin, Vice President of the group, and Roberto De Miranda, member of the Executive Committee**, who reflected on the past year, current challenges, and future outlook.

How was 2024 for ORI Martin?

“2024 was an extremely tough year,” begins Roberto De Miranda. “Volumes were broadly in line with 2023 – which was already weak – but the real issue was margins. Raw material costs, especially for scrap, remained high, energy costs increased, and sales prices dropped. This combination severely squeezed margins.”

The automotive sector, a core market for ORI Martin, was particularly hard

hit. “In the light vehicle segment, consider that before COVID, Europe produced about 19 million vehicles a year, whereas last year production dropped below 14 million. Add to this the downturn in the agricultural and earth-moving machinery sectors, which had held up better in previous years,” adds De Miranda. “Volumes were manageable, but prices were inadequate compared to costs.”

What about 2025? Have the early months shown any signs of recovery?

“The situation in the early months of 2025 hasn’t improved. In fact, energy costs have risen further, making it

increasingly difficult to pass them on to end customers,” says Marinoni Martin. “These were Italian costs, but the market price was European – and in countries like France and Spain, energy costs much less. That put us at a serious disadvantage,” notes De Miranda.

There has been a slight recent drop in energy prices, though they remain high. “We hope the downward trend continues,” says De Miranda. “At the beginning of the year, we also saw a small rebound in selling prices, but it was driven purely by cost pressure: demand hasn’t picked up. Going forward, a healthier price increase





will be needed – one tied to restoring profitability and funding investment.”

What are the main threats, and where should Europe step in?

“If we want to avoid a wave of low-cost imports of steel and downstream products from Asia, strong action is required. First, we need to impose tariffs on scrap exports – we must retain this raw material in Europe,” emphasizes Marinoni Martin. “Then, the CBAM must be revised to include downstream products, and we need an overhaul of electricity regulations. It’s unthinkable to have a single market without harmonized energy costs.”

“The competitiveness of European prices depends on raw material and energy costs. If these are not aligned, imports will continue to damage the continent’s steel industry,” De Miranda adds. Both executives also believe that the current EU Safeguard measures on steel imports, set to expire in mid-2026, should be replaced with an even more effective mechanism to combat low-cost imports.

What are the prospects for the coming months?

“Much will depend on international political and trade decisions – especially U.S. tariffs. We hope for a transatlantic agreement between Europe and the U.S. that excludes actors like China, India, and Turkey,” both executives observe.

There are modest signs of demand recovery in recent weeks, but caution is warranted: “We need to understand whether it’s just restocking – clients anticipating purchases due to fears of price hikes – or real orders linked to a (however slight) recovery in consumption.” Germany’s massive infrastructure and defense investment plan may help, but “its effects will take time to materialize,” De Miranda notes. On the automotive front, “it seems that the new Merz government isn’t inclined to revise EU emission targets, which are weighing heavily on the sector.”

Despite the tough environment, you continue to invest. What are your key projects?

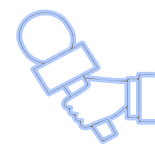
“In January, we launched – albeit with

some delays – the new Consteel EAF furnace from Tenova at our Brescia plant,” recalls Marinoni Martin. “It’s a strategic plant upgrade that we’re very satisfied with. It wasn’t designed to increase output, but to boost efficiency and quality while drastically cutting energy use and emissions.”

In February, the acquisition of the historic former RIV site in Villar Perosa (Turin) was also completed. “It’s a great opportunity to relaunch a symbolic facility of the Italian components industry,” he explains. “The acquisition fits into our vertical integration strategy, though without competing with our customers. A major plant restructuring plan has just begun.”

You’re exhibiting again this year at Made in Steel. What does this event mean to you, and how would you describe the atmosphere?

“The atmosphere is extraordinary,” says Marinoni Martin. “We’re very pleased,” adds De Miranda. “Made in Steel is always a valuable opportunity to meet and connect with customers and suppliers, and to share common challenges. It’s also a great internal team-building moment for us.”



THE INTERVIEWS

Orlandi Acciai: resilient future-oriented vision

Orlandi: “facing the economic downturn by looking for new opportunities”

By **Sarah Falsone** siderweb Editor

At a time when the steel industry is facing increasingly complex challenges, **Elisabetta Orlandi**, at the helm of the **Orlandi Acciai Group**, told siderweb about the current state of the sector, amidst economic difficulties, targeted investments and a resilient, future-oriented vision. With offices in Brescia, Gonars and Castelfranco Emilia, the company continues to move with determination in an uncertain context, focusing on competence, service quality and a strong customer focus.

“The slowdown that began in the summer of 2023 has continued throughout 2024, and the first months of 2025, although characterised by **some positive signs**, are still not enough to guarantee a solid recovery,” explained Orlandi, adding that demand is weak and fixed costs continue to condition company performance. “Customers too, she continued, particularly those active in manufacturing, are experiencing difficult times: the automotive crisis has had a significant impact, blocking entire supply chains”. In this context, Orlandi Acciai is trying to react by focusing on what sets it apart: the **custom cutting service**, an activity with high added value, but also very costly in terms of

energy and skilled labour. In spite of the difficulties, the company is working to maintain sustainable margins, while facing increasingly aggressive competition on the price front.

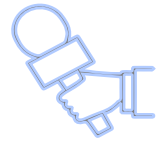
Looking to the future, the primary goal remains to resist and tackle this downturn by seeking **new opportunities**. The company is working to expand its presence in new markets through its sales network, and the first encouraging signs are not lacking: new customers have been acquired and investments continue to be made in building solid, long-lasting relationships.

In this scenario, participation in **Made in Steel** represents a strategic choice.

For Orlandi Acciai, “it is a **place to meet and compare**, where ideas are generated, knowledge is shared and relationships are nurtured. It is an opportunity to visit suppliers, participate in high-level conferences that offer an **updated and global vision of the sector**, and above all to enrich oneself from a human and cultural point of view”.

Continuing to believe in its own ideas and values is the message the company wants to convey to its customers and suppliers: “**resilience**, like that of steel, remains the hallmark of those who work passionately every day in this sector”.





THE INTERVIEWS

Pipex: “Weak market, patience and cooperation needed”

Cuzzolin analyses the steel sector’s difficulties amidst tariffs, geopolitical instability and economic uncertainties

By **Sarah Falsone** siderweb Editor

Luigi Cuzzolin, CEO of Pipex, interviewed by siderweb, described a **market that remains weak and heavily influenced by complex international dynamics**. “2025 has unfortunately begun very sluggishly, continuing the trend seen in the final four months of 2024. No encouraging signals have emerged; quite the opposite: the duties introduced by Trump and the absence of Chinese duties on exports to Europe, combined with an economy still struggling to recover, paint a truly concerning picture.”

On the immediate outlook, the **mood remains cautious**. “We are all in a holding pattern,” Cuzzolin continues, “and we will see what signals emerge over the three days of the fair. For now, there are only expectations, but internationally the situation remains complex: from the war in Ukraine to the conflict in the Middle East, alongside the Trump Administration and European uncertainties. That said, **the steel market has taught us that recovery often begins when least expected.**”

Regarding the impact of **US duties** on steel imports and global trade

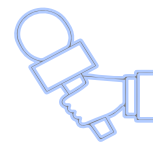
dynamics, Cuzzolin highlighted a paradox. “US duties have not created issues for those exporting to the US: **the market is also absorbing the added costs**. The real issue is that the **sharp rift with China has prompted the country to expand into every corner of the globe**, occupying spaces it previously did not. So while we haven’t experienced significant setbacks in the US, we are facing difficulties in other regions.”

Analysing **demand across different sectors**, the CEO of Pipex pointed to **marked differences**. “Automotive is struggling, but that comes as no surprise. Oil & gas is holding firm, while the energy sector—boilers, heat

exchangers and coolers—is going through a very promising phase, in stark contrast to the rest of the market.” On the **ESG and environmental sustainability** front, Pipex has already taken tangible steps: “As we are also manufacturers, we pay close attention to these matters. We founded **Pipex Energy**, a company created to develop solutions for the decarbonisation of electric furnace steel production.”

Finally, Pipex’s message to the market is clear: “We tell our customers that **patience and cooperation are essential**: ours is a give-and-take business, and alignment is key for all of us.”





THE INTERVIEWS

Pittini Group: resilience, innovation, and international expansion

The steel group was at Made in Steel to showcase two key projects

By **Stefano Gennari** siderweb Market Analyst and Editor

Resilience and adaptability can be winning responses for companies in times of global uncertainty. A concrete example is Pittini Group, which continues to demonstrate strength and strategic vision, and this year has chosen to participate as an exhibitor at Made in Steel to showcase two key projects. In an interview with **Simone Scaffidi Abbate, Group Commercial Director of the Friulian steel company**, siderweb explored these topics, also analyzing the industry's performance and the company's outlook.

2024: Between Challenges and Opportunities, A Two-Speed Start to 2025

"Like the entire sector, 2024 has been a complex year for Pittini," begins Scaffidi Abbate, describing a period marked by major challenges, from weak demand to strain on production factors. "We had to deal with a combination of issues, including **rising energy costs and volatile raw material prices**, particularly scrap, which have seriously tested the sector. However, we saw these difficulties as an opportunity to strengthen our resilience, by improving operational

efficiency, optimizing processes, and reinforcing our strategy."

Recent weeks have shown **timid signs of recovery, although the market remains unstable**. "We are experiencing a two-speed year," explains Scaffidi Abbate. "The discontinuity is both temporal, with periods of acceleration followed by slowdowns, and geographical, as some areas of Europe are recovering while others remain in containment phases or marked by strong uncertainty and volatility. This forces us to maintain a constant ability to adapt."

One of Pittini Group's main strengths is its presence in multiple international

markets - an advantage that also brings challenges. "Operating in multiple markets means it's unlikely to experience a fully negative or fully positive cycle," says the Commercial Director. "Geographical diversification is crucial to our balance, but it requires a continuous trade-off between efficiency, complexity, and adaptation to local dynamics - all while staying true to our long-term strategic direction."

Sector Challenges

Regarding the **rebar and wire rod markets**, Scaffidi Abbate highlights that the main issues stem from production factors, raw material costs,



and regional dynamics. “The biggest challenges are not tied to specific products, but to the complexity and convergence of multiple variables affecting our business - such as **raw material costs and tariff policies**. In Italy, a shortage of scrap metal is a particular issue, compounded by the common problem of high energy costs. In other countries, particularly those with low-cost energy, difficulties focus on different aspects.”

Geopolitical trends, energy policies, and tariff management are issues the group tackles daily with a proactive strategy, not just by adapting, but by seeking solutions to optimize costs and operations without compromising quality and efficiency.

PNRR and Strategic Investments

In Italy, the National Recovery and Resilience Plan (PNRR) is a major driver for Pittini’s activities, especially in regions where the Plan includes significant local infrastructure projects. A clear example is **Sicily**, where Pittini has developed a major hub in Giammoro. “The investment in Giammoro is part of the PNRR’s infrastructure development initiatives,” stresses Scaffidi Abbate. “This investment allows us to enhance customer service and support economic growth in the region.” Likewise, the announcement of **increased infrastructure spending in Germany** has created positive expectations in the sector. However, “much will depend on when and how these policies actually translate into real demand, rather than just market expectations,” adds the Group Commercial Director.

Strengthening Internationalization

A key step in Pittini’s international



expansion strategy was the **acquisition of SteelAG in 2023**. Two years later, the results of this operation are positive. “The acquisition was not only industrial but also strategic in terms of logistics and commerce. It allowed us to consolidate and expand our presence in Eastern Europe, creating a logistics-production hub that further extends the group’s reach,” says Scaffidi Abbate.

The strategic warehouse in Giammoro and the SteelAG site are part of a broader plan to strengthen local presence, responding to the needs of a market increasingly shaped by regional dynamics and high service expectations.

The New Bar Mill in Verona: Diversification and Customer Service

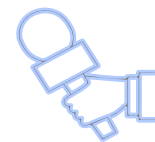
The new bar production plant in Verona is another key initiative for the group. “The project is proceeding on schedule and will be completed by the end of the year. Our goal is to further diversify our production and strengthen our presence in traditional markets, offering an even more customer-focused service,” explains the Group Commercial Director.

Environmental responsibility is another cornerstone of Pittini’s strategy.

“We’ve invested significantly in green steel production and improving slag management technologies,” Scaffidi Abbate emphasizes.

As for their **participation in Made in Steel 2025**, Scaffidi Abbate remarks:

“In an industry that’s constantly evolving, networking and sharing best practices is vital. Events like Made in Steel are essential to move beyond the traditional concept of the supply chain and to create a real community, where companies can engage with market trends and develop solutions for future challenges.”



THE INTERVIEWS

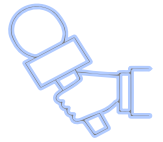
Polytec (BM Group) evaluates new production facility in Asia

At siderweb TV Omar Bazzoli, Polytec Sales Director, and Pierluigi Decesero, Nyox Sales Director

By siderweb Editorial Team

A historical company of BM Group Holding, Polytec - among Italy's leading companies in automation and industrial robotics - is considering setting up a new production facility in Asia. We talked about it with the Sales Director, Omar Bazzoli. And on energy, we took stock with Pierluigi Decesero, Nyox Sales Director.





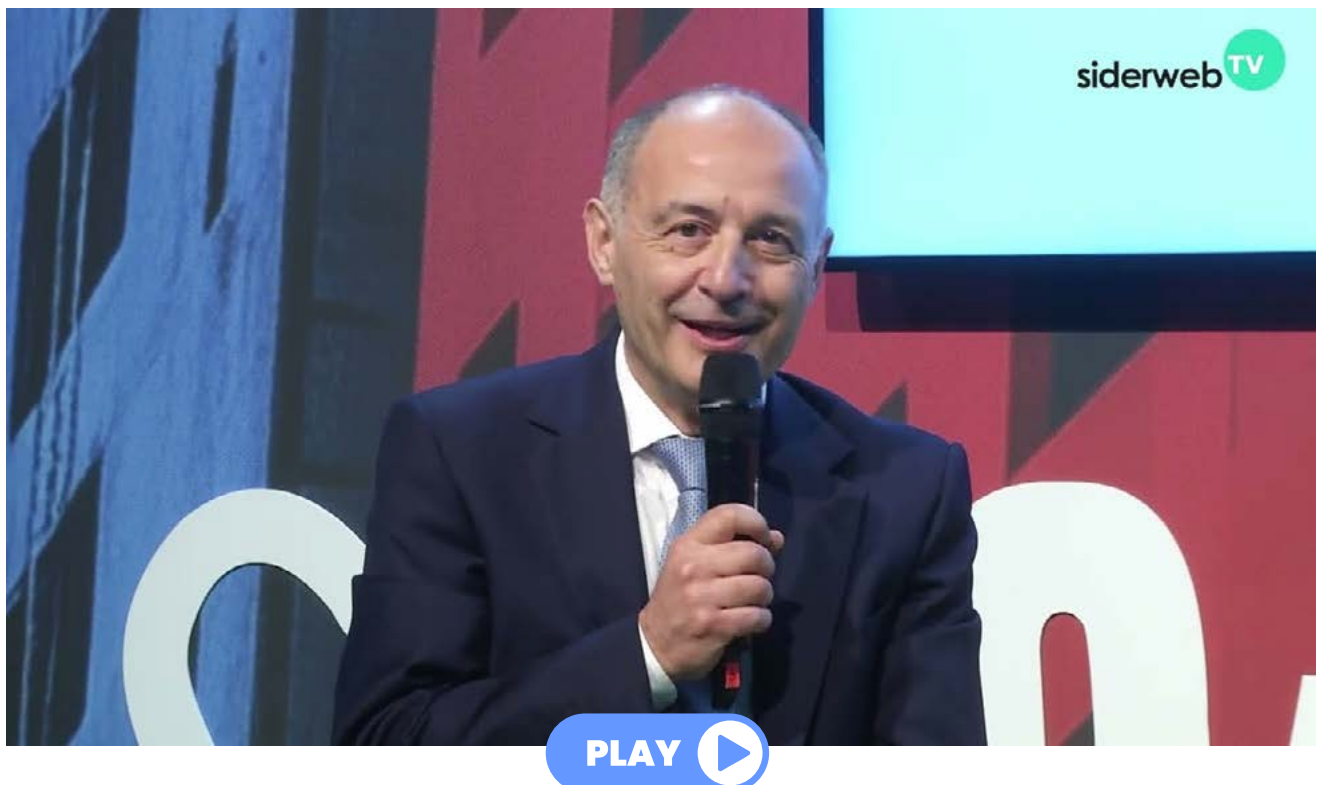
THE INTERVIEWS

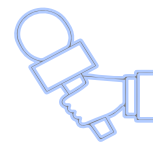
POMINI Long Rolling Mills: revenue and new order targets reached

At siderweb TV, CEO Alberto Lainati

By siderweb Editorial Team

With more than 500 installations, POMINI Long Rolling Mills is among the leading global players in the design and manufacture of solutions for rolling long products. Despite the moment of uncertainty, “we have achieved our revenue and new order targets, in a balanced way on a global and product level,” CEO Alberto Lainati explained to siderweb TV. Now the watchword is “balance.”





THE INTERVIEWS

Profil Center: “Authority and Expertise as Drivers of Growth”

CEO Bruno: “Generational transition must be actively fostered”

By **Paola Gregorio** siderweb Contributor

“Those who lead companies, institutions and political bodies must possess depth, competence and authority.” **Riccardo Bruno, CEO of Profil Center**, a Turin-based company and a leader in the cold-formed open profiles sector with over forty-five years of industrial history and a partner of Europe’s main steel distributors, is convinced that the steel industry must rely primarily on internal factors - such as the strength and preparedness of its human capital - in order to continue growing.

“We must encourage generational change, because young people are the future,” says Bruno. Of course, politics must also play its part: “It must return to long-term planning,” Bruno emphasises. “Extraordinary measures cannot be decided only in exceptional situations like Covid or with the NRRP.” Recent months have not been easy for the sector. “It’s been going on for more than a year,” recalls Profil Center’s CEO, “not only due to internal factors but also external, geopolitical ones that make the outlook uncertain. Moreover, **in my view, we are in the midst of a transition** - from one era to another. And I believe the next one will be better than the current one, because

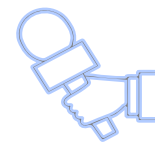
mankind always evolves. So today, understanding which direction to take is complicated, but at the same time stimulating.”

Since 2019, **Profil Center has grown both in terms of employees and revenue**, rising from 17 to 50 staff members and from 7 million euros to 35. And it has no intention of slowing down. In 2020, **it acquired a company involved in the marketing and processing of flat steel products**, expanding its business with the creation of a new specialised industrial division. “I believe a company that stands still is as good as dead,” states Bruno. “I am working on a major acquisition. I have invested in

human capital. Our general manager has twenty-five years of experience in a multinational company and has enabled us to make a real leap forward. I also hired two production managers and I’m currently looking for a young, passionate commercial and operations director.”

Profil Center has believed in **Made in Steel** from the very beginning. “Emanuele Morandi is one of the very few visionary entrepreneurs in the sector. He has always been years ahead, so when he conceived Made in Steel, I was certain he was right. And the journey up to now proves it. In his two children, Paolo and Francesca, I see the same mark, the same DNA.”





THE INTERVIEWS

Regesta Group focuses on artificial intelligence

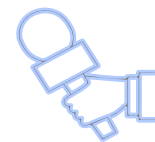
The projects of the group specialising in digitisation for the steel industry

By **Gianni Veronesi** siderweb Contributor

Continuous, real-time analysis of abnormal process drifts; inspection of quality defects with images and video; scrap classification. These are all processes in which artificial intelligence is expanding.

Several companies in the steel industry are adopting it together with Regesta Group.





THE INTERVIEWS

Resonac: sustainable innovation “in the region, for the region”

“Equipped for super-sized electrodes. Decarbonization continues despite delays in some projects”

By **Stefano Gennari** siderweb Market Analyst and Editor

“Changing society through the power of chemistry”: this is the motto of **Resonac Graphite Business Unit (Rgbu)**, one of the leading global players in the production and supply of graphite electrodes. The company participated in Made in Steel 2025 to present its technological solutions and discuss industry outlooks. **Robert Lux**, **EMEA Sales Director** of Resonac Graphite Business Unit, outlined the company’s main strategies, balancing economic cyclical and sustainability.

Resonac was established in January 2023 from the integration of Showa Denko and Hitachi Chemical. Its graphite-focused business unit supplies electrodes for electric arc furnaces (EAFs), a technology increasingly adopted in Europe as a more sustainable alternative to traditional blast furnaces.

“Many steelmakers are switching to EAFs,” Lux stated. “These are larger and more robust than in the past, which is driving up demand for larger electrodes. **Four of our six plants are already equipped to produce super-sized electrodes, with diameters**

of 800 millimeters.” According to Resonac, **the decarbonization of the steel sector will continue to support this trend, even though some projects have recently slowed down.**

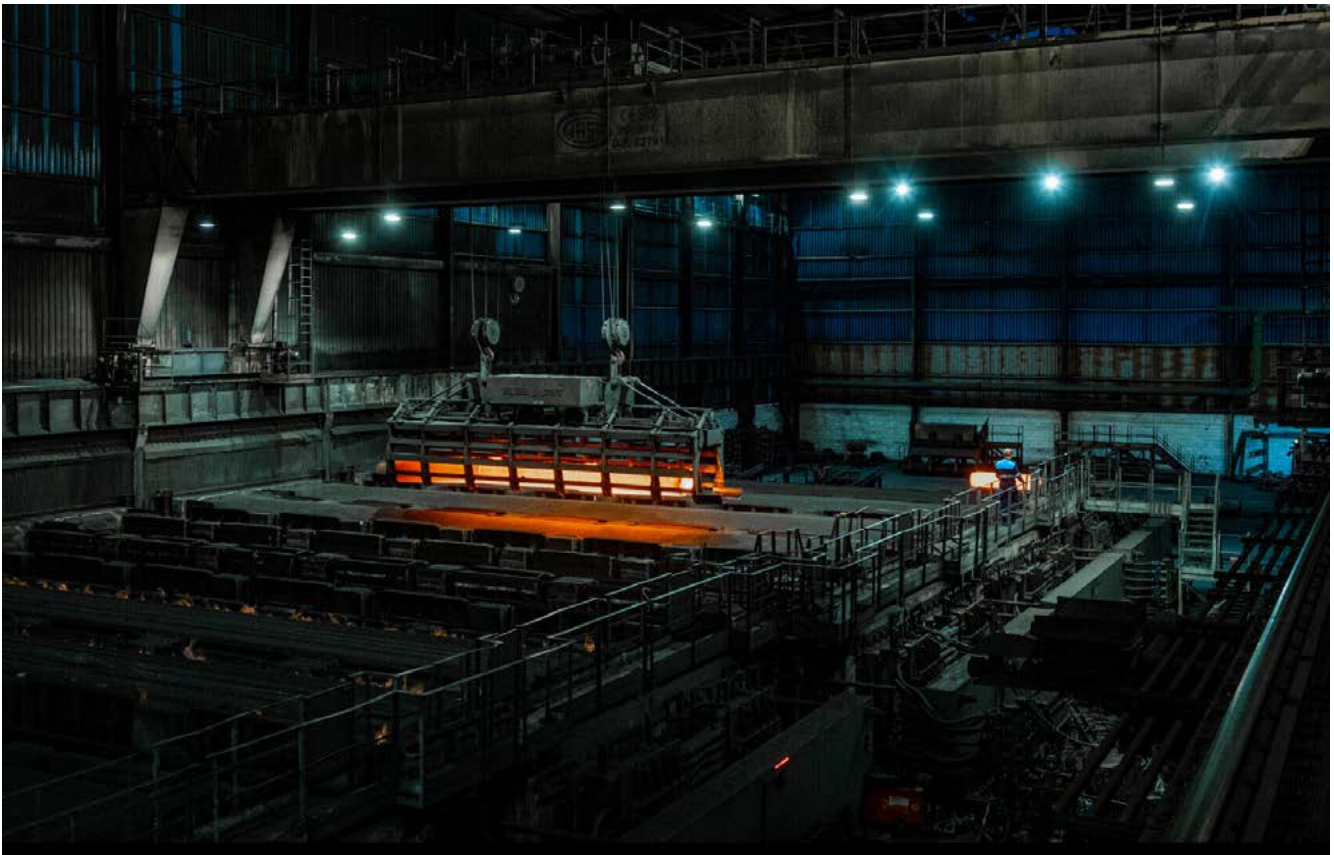
The demand for steel—and consequently for graphite electrodes—has been affected by the **current global economic slowdown**. “We’re in a period of weak economic cycle,” Lux noted, “and it’s unclear whether the next upswing in demand will come soon or later.” Resonac says it has implemented cost-containment measures, diversified supply sources, and expanded its offerings

by integrating products with digital services.

The company’s production model is globally distributed, with facilities in the Americas, Europe, and Asia, and follows a **localized approach described as “in the region, for the region.”** According to Lux, this helps reduce dependence on long supply chains and better manage uncertainties related to tariffs and geopolitics.

At present, Rgbu reports no new investments in production capacity but confirms its intention to maintain a balanced presence across all





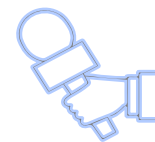
major markets. “There are no priority regions,” Lux emphasized. “The goal is to serve each market consistently with our global structure.”

A key component of Resonac’s strategy is the 2023 **acquisition of AMI Automation**, a company specializing in EAF automation. The integration of components and control systems enables Resonac to offer solutions that improve energy efficiency, reduce waste, and boost productivity.

Resonac has announced its goal of achieving carbon neutrality by 2050. The plan includes the adoption of renewable electricity, investments in energy efficiency technologies, and emission reductions. Some plants have already taken tangible steps in this direction: **the Steeg facility in**

Austria—founded in 1917—operates entirely on renewable energy; in Malaysia, a 1 MWp solar power system has been installed; in La Coruña, Spain, a green energy PPA (Power Purchase Agreement) has been signed.

Additionally, projects are underway involving green hydrogen use, heat recovery, and industrial process optimization. “Efficiency and reducing environmental impact are also central themes in our research and engineering activities,” Lux concluded.



THE INTERVIEWS

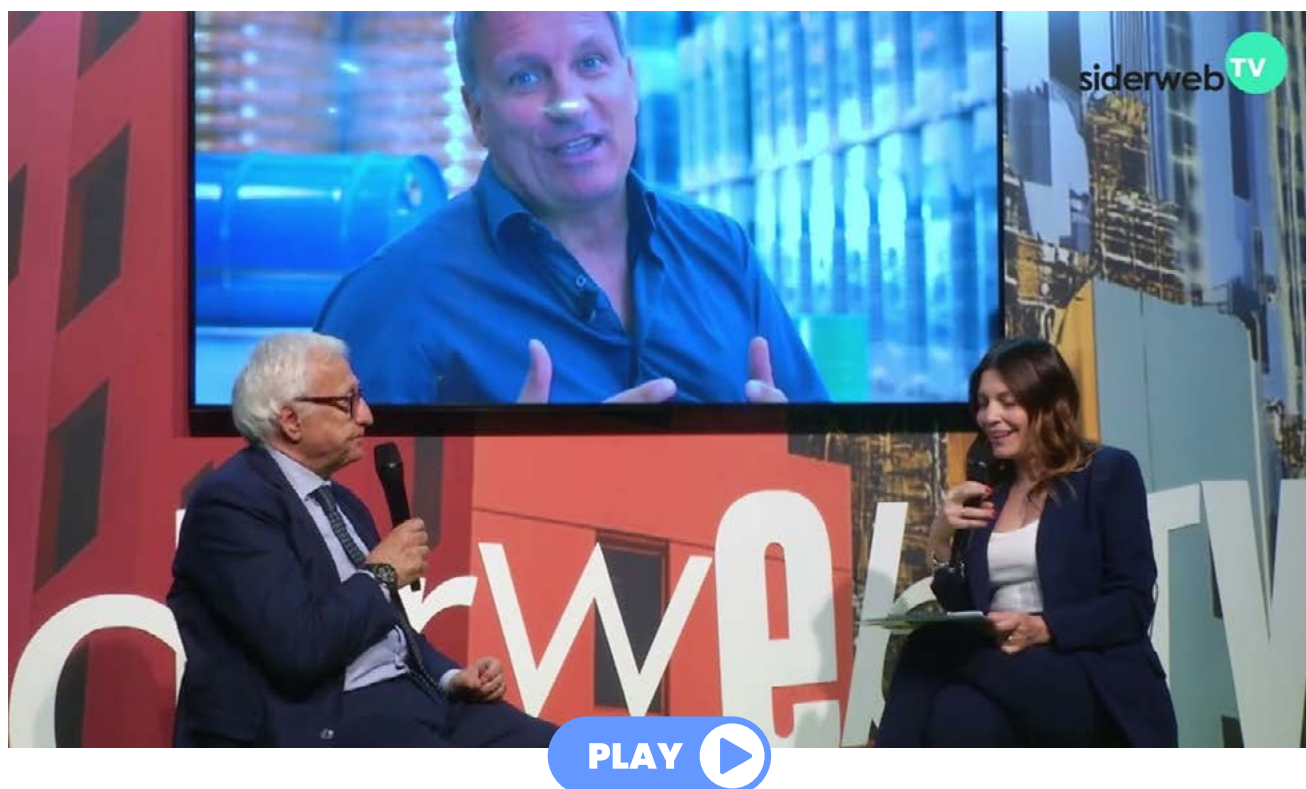
RICREA: goal is consolidation of recycling numbers

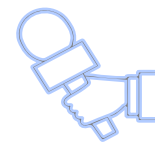
President Domenico Rinaldini to siderweb TV

By siderweb Editorial Team

The targets set by European directives for the recycling rate of steel packaging have long been met in Italy: according to the RICREA Consortium, it was more than 86% in 2024 (80% should be reached by 2030).

Now the real challenge is to consolidate these numbers according to the president of RICREA, Domenico Rinaldini.





THE INTERVIEWS

Riva Group: 2025 Begins on a Note of Renewed Confidence

Riva Chairman: ‘Our investment programme is progressing steadily,’ including in decarbonisation

By **Federico Fusca** siderweb Editor & Press Officer

After a challenging 2024 marked by the slowdown of key markets such as Germany and France, 2025 has opened with some encouraging signs for the Riva Group. As **Chairman Claudio Riva** highlighted, the company remains committed to investing, despite ongoing international uncertainties.

How did 2024 perform from a market perspective, and how did the Group close the year financially?

The year 2024 followed the negative economic and market trend already observed in 2023. Demand—particularly in Northern European countries—remained below the average of previous years, with significant underutilised production capacity and increasing pressure from non-EU imports. Furthermore, the 2023/2024 biennium was characterised by excessively high scrap prices compared to finished product quotations, causing a narrowing of the margin that proved unsustainable in the long term.

How has 2025 started for the Group, and what has been the

trend in the first four months?

The current year has begun with signs that inspire confidence. In addition to the price increase observed at the turn of the year—driven by producers’ efforts to restore positive margins—market quotations have shown encouraging stability, despite geopolitical and market-related turbulence.

What are the main factors currently influencing your business and your markets? Which sectors are performing best?

The Group’s activities are most influenced by trends in the construction and mechanical engineering sectors. In the latter, it is clear that the strategy adop-

ted about a decade ago—sourcing globally in search of the lowest price—has led to the influx of products into Europe at or near dumping prices. This has gradually eroded the industrial value chain, undermining its competitiveness. Moreover, the European automotive sector is experiencing a structural and conceptual crisis, further compounding the difficulties faced by the high-grade steel and mechanical industries. As for construction, Northern European markets such as Germany and France have seen a marked slowdown. Elevated interest rates and economic uncertainty have dampened private sector activity, while large-scale infrastructure projects are slow to get off the ground.





By contrast, Southern Europe is seeing healthy steel demand, which—provided scrap availability and manageable energy costs are maintained—can be considered satisfactory.

What outlook do you foresee for the coming months? What risks and opportunities lie ahead?

Future prospects will depend entirely on how Europe responds to the challenges at hand. Recent history has demonstrated that a prosperous economy and a functional, self-sufficient system require a robust and competitive European industrial base. This must be capable of operating on a level playing field with global competitors. The firm stance taken by the United States against unfair competition presents an opportunity to foster a new trade zone among free-market economies—shielded from market distortion and global overcapacity.

It is clear that while we may identify ways to reduce costs such as energy and raw materials, it is unrealistic to

expect parity with the labour conditions of certain non-European competitors. Ultimately, if we wish to preserve the high standards of the Western model, we must also defend the system that sustains them.

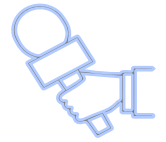
On the investment front, what are the key developments this year?

We are continuing along our path to further reduce our already exceptionally low direct CO₂ emissions. Alongside plant safety and productivity, we place significant emphasis on the reuse of production by-products. At the vast majority of our facilities, we now achieve material recovery and reuse rates exceeding 98%.

What motivated your return to Made in Steel, and what are your expectations for this year's edition?

Made in Steel remains a vital occasion to reconnect with clients, stay abreast of sector developments, and exchange

views on current challenges. We are pleased to observe that our confirmed participation has also prompted many international customers and suppliers to visit Milan for the event. The pan-European scope of the exhibition is meaningful to us and a point of pride for Made in Steel, the Italian steel industry, and Milan itself—long accustomed to hosting top-tier events in the tertiary and manufacturing sectors. It is essential, however, to pay greater attention to the logistics of accessing and exiting the fairgrounds. Any inconvenience or frustration experienced by clients and suppliers could jeopardise the success of the event and may even cause exhibitors to reconsider their future participation.



THE INTERVIEWS

Rubiera Special Steel: quality, efficiency and strategic vision

Galperti recounts the company's transformation between investments, new challenges and a return to Made in Steel

By **Sarah Falsone** siderweb Editor

Federico Galperti, managing director of Rubiera Special Steel, told siderweb about the company's evolution. From plant specialisation to the new steel mill in Cividate, from photovoltaics to social projects, Rubiera is preparing for a future of concrete transformation and strategic positioning.

How do you assess the market trend and the results obtained in the first months of 2025?

The first four months of the year showed signs of improvement, although it must be said that the best results were recorded in January and April. Our positive trend is mainly due to the strong focus on the Power Generation sector, especially turbines and nuclear: it is these sectors that are fuelling our production programmes week after week, and we still manage to cover about 90% of our planned capacity every week, which allows us to maintain a good balance and hit our budget. Furthermore, the current production mix is qualitatively better than usual.

How are costs evolving and how are they reflected in prices?

Scrap is particularly critical: the demand is there, but the supply is lacking, and as soon as the market moves a little, prices go up. The greatest pressure, however, comes from energy costs: before the surge, energy cost between 55 and 60 €/MWh, today it is between 100 and 110. This has had a knock-on effect on everything: refractory materials, gas, etc. Our overall cost has gone up by at least 50 per cent. With weak demand, it

is difficult to pass these increases on to the customer.

Looking ahead to the second half of 2025, what signs do you see?

I still expect a difficult quarter, with many uncertainties in the background, from geopolitical tensions to US duties, but I am optimistic: I think we might see some positive surprises in Q4.

Where do you stand with the Cividate steel plant?

Initially we thought of carrying





out the planning, investment and environmental authorisation application in parallel, but we realised that it was too risky. We therefore decided to proceed step by step. At the moment, we estimate commissioning by the end of 2026 or beginning of 2027.

What advantages will the new plant bring in terms of capacity and portfolio?

It is a strategic choice. We want to maintain the same level of quality and service on all our product families, from ingots and forged bars to martensitic steels, but today producing martensitic and carbon steels on the same site entails major inefficiencies. The idea is therefore to specialise the plants: one dedicated to special steels, the other to stainless steels. The martensitics that we produce today will be moved to Cividate, to optimise processes and improve overall efficiency.

In the ESG area, what are your goals and investments?

In Casalgrande we have a large piece

of land adjacent to the steel mill where we would like to build a photovoltaic park, but we have been waiting for authorisations for two years. We could do a symbolic 800 kW plant, but we are aiming for something more significant. In Cividate, on the other hand, the municipality has been more open and we plan to install a photovoltaic plant that will serve part of the production. From a social point of view, we have been active for years with integration and community support projects. In particular, we collaborate with a school that takes care of autistic children and we offer our employees a coaching service to support family management of similar situations.

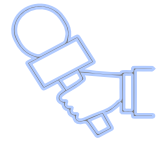
What are you presenting at this year's Made in Steel?

We are returning to Made in Steel after ten years: the last time was in 2015. We have a lot to show. We have completely restructured the Casalgrande plant, with an investment of around five million euro and, of course, we are presenting the new

plant in Cividate.

Is there a message you want to convey to the market and customers during the exhibition?

The message is that we are there. We want to continue to guarantee quality and service across our entire product range. This is what distinguishes us, and this is what we will continue to invest in: to be a reliable partner at every stage of supply.



THE INTERVIEWS

Saet Emmedi: green, digitisation and AI the keys to the future

At Made in Steel the company presented its proposals for decarbonisation and energy efficiency

By **Federico Fusca** siderweb Editor & Press Officer

To be present at the international Conference & Exhibition dedicated to the steel supply chain to tell their story, show themselves and say 'yes, we are on the market too'. These were the reasons that prompted Saet Emmedi, a player active in the supply of induction heating services and solutions and part of the ParkOhio Holdings group, to take part in Made in Steel for the second time.

As underlined by **sales manager of Saet Emmedi, Cristian Iuliano**, the fair "comes at a complicated time for the market. However, we are convinced that, thanks to the product diversification that distinguishes us and the drive within the industry to invest in decarbonisation and energy saving, as well as in digitalisation and AI, the return of demand is near, despite the uncertainty that still dominates the international context".

How was 2024 and how did 2025 start?

2024 ended in line with forecasts and budget, even exceeding the targets set. We are therefore fully satisfied with the

results achieved.

For 2025, although we have seen an initial slowdown in demand in our key markets, such as heat treatment, we believe we have passed the most critical phase and have solid growth expectations for the rest of the year.

So, which markets have and are performing best?

The steel sector has been one of the most satisfying sectors for us. This is because, driven by the EU's green policies, there have been many orders received for projects related to energy saving and, in addition, in general, we note a continued propensity of steel

mills to invest in abandoning traditional fossil fuels in favour of greener sources. Specifically, the largest requests have been and are coming for the upgrading of old plants and involve either the replacement of the gas-fired furnace or its downsizing with the addition of induction heating boosters. We are also currently performing well in the stainless steel tube sector, especially in a market that is a reference for us like India. Europe is also giving us satisfaction, but we look to the future with due caution due to a not particularly brilliant moment and for the reasons of uncertainty and global instability that we are well aware of. On





the other hand, we are experiencing slowdowns in those heat treatment segments related to sectors such as automotive and power generation, whose markets are declining.

What investments are you making in these months?

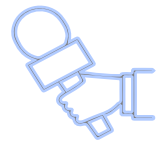
Our main focus is certainly on digitisation and artificial intelligence. In particular, we are implementing AI systems in projects for preventive maintenance and in the implementation of strategies that lead to an extension of machinery life.

Saet is in its second participation at Made in Steel.

What made you come back?

For us, Made in Steel in 2023 was a winning investment. During the last edition we had received very important

orders and initiated contacts with new prospects and potential partners. In the wake of the enthusiasm of two years ago, we wanted to be present and we are back, convinced that this is the ideal showcase to show and tell the entire steel industry about us.



THE INTERVIEWS

Sidenor: digital innovation and sustainability for the steel of the future

The company presented Sideco2, new version of environmental footprint calculation software

By **Stefano Gennari** siderweb Market Analyst and Editor

Sidenor intends to be one of the key players in the transformation of the European steel industry, combining digital innovation with a concrete commitment to environmental sustainability. **Sergio Tudanca, Commercial Director of the Automotive business unit, and Iñigo Molero, Sales Director**, spoke about this at Made in Steel 2025.

Sideco2: a software for 'eco-design'

The main novelty presented at Made in Steel concerned **version 2.0 of Sideco**, Sidenor's proprietary software for calculating the environmental footprint. **"With Sideco2, we no longer limit ourselves to quantifying the carbon footprint alone, but now also measure other residual emissions, such as nitrogen oxides (NOx), thus offering a much more complete environmental snapshot,"** explained Sergio Tudanca.

"Before, we had to force the system to make the assessment, but now," he continued, "the calculation is integrated into the design process. Every time we design a product, **its environmental footprint is calculated automatically,**

without having to ask for it. This allows us to do **real eco-design**, assessing the environmental impact upstream and **choosing solutions that reduce the footprint.**"

As a concrete example, Tudanca said: **"Considering the same product, we can offer it with two different processes.** The first, traditional, uses heat treatment with natural gas and has a footprint of 1500; the second, on the other hand, uses 100% renewable electricity and induction treatment, with a footprint of just 672. Therefore, we are able to say to customers: 'If you

want a more sustainable product, here is our proposal, with less than half the emissions'."

Renewable energy and the challenges of decarbonisation

Sidenor has also achieved an important milestone on the energy front: **"As of 1 January 2025, all electricity consumed by Sidenor at every stage of the production process will be 100 per cent renewable,"** Tudanca emphasised.

"The real issue still to be resolved," he pointed out, **"is the replacement of natural gas, which is a significant**





source of emissions for us. We are exploring solutions such as biogas, but its availability is still limited and the cost high. Green hydrogen is also a possible route, but at the moment it is expensive and available in small quantities.”

“The transition to zero emissions is a complex and gradual path,” he emphasised. “We are committed to finding the right energy mix that will allow us to further reduce our footprint, but it will be a challenge to be faced in the medium to long term.”

Strategic investments: Eplus and the ModHeaTech project

On the acquisition front, Sidenor at the beginning of the year invested in the control of raw materials **by taking over Eplus**, a Catalan company specialising in scrap recovery: “For us, **the raw material scrap will become an increasingly scarce** and valuable **resource**,” said Tudanca. “That is why **we wanted to ensure direct control**

over supply, avoiding depending exclusively on external suppliers. **It is a strategic choice**, rather than an economic one.”

On the **ModHeaTech project**, which is part of the European Horizon programme, Tudanca clarified: “Our aim is to **find alternative methods for billet heating**, which is currently done almost exclusively with natural gas. We are testing technologies such as electric induction preheating and the use of biogas or hydrogen, but these are still in the experimental phase and far from being implemented on a large scale for the time being.”

2025: stability and the search for value

From a commercial point of view, Iñigo Molero took stock of the first four months of 2025: “We are in a complex market situation, but **we have managed to maintain our sales volumes**, aligning with the budget. We cannot say we are excited about

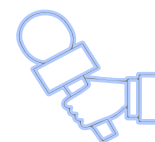
the market, which remains difficult, but **we are gaining share thanks to a value offer that goes beyond price**.

We offer customers not just a product, but sustainable solutions, eco-design services, and an increased focus on energy.”

Molero added: “**We do not foresee any major market recovery in the short term**, but we aim to consolidate our position, also looking at the new opportunities that may arise with the entry into force of the CBAM and other environmental regulations. In addition, **we are strengthening our presence in sectors such as rail and defence**, which are performing better.”

Sustainability and the future: continuous investment

Molero finally emphasised the importance of investments in clean energy: “We have already invested heavily in **solar energy, which today covers 15% of our needs**,” he said. “For the future, however, we will have to think about systems that guarantee continuous energy even when the sun is not shining, aiming at sustainable 24-hour production. All of Sidenor’s initiatives, Molero concluded, “aim to reduce the environmental impact and **prepare the company for the increasingly high emission costs in Europe**.”



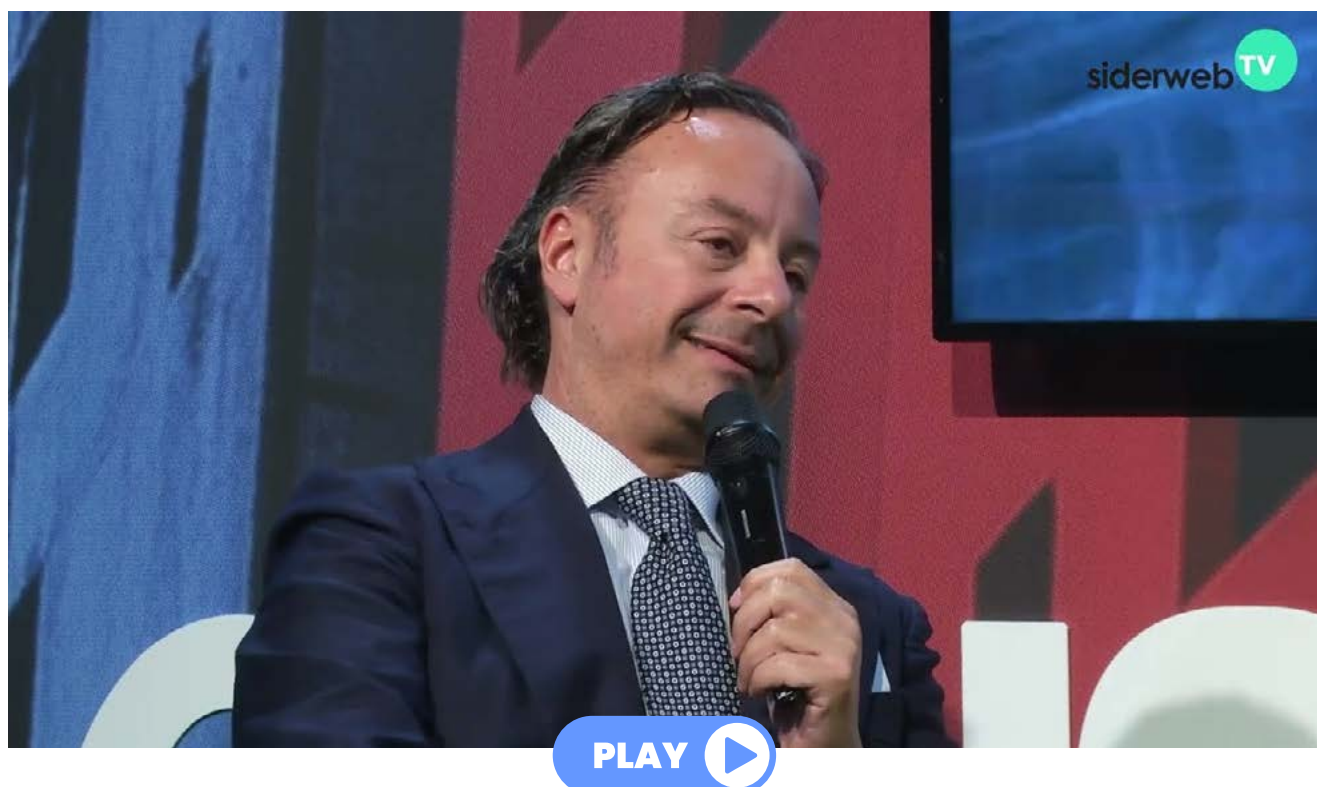
THE INTERVIEWS

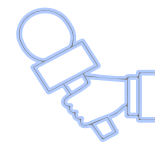
Sideralba: we are experiencing an industrial revolution

At siderweb TV Luigi Rapullino, Managing Director

By siderweb Editorial Team

While volumes are holding up, margins are under pressure due to continued “cost increases.” This was explained to siderweb TV by Luigi Rapullino, CEO of welded pipe manufacturer Sideralba. He added that “we are experiencing an industrial revolution, our companies have completely changed compared to the recent past: there is a huge focus on efficiency and cost competitiveness.”





THE INTERVIEWS

Siderurgica Fiorentina: new cutting line, new logo

According to Francesco Bucciarelli, market challenges are “an opportunity to focus on flexibility and efficiency”

By **Stefano Gennari** siderweb Market Analyst and Editor

Among the key players at Made in Steel 2025 was **Siderurgica Fiorentina**, a historic Italian steel processing company, once again participating in the flagship event for the Southern European steel industry. Representing the company was **Francesco Bucciarelli, Sales Director** and the face of the third generation of a family business with over sixty years of industrial history.

In an interview with siderweb, Bucciarelli expressed his satisfaction with the company's presence at the Conference and Exhibition: “We're glad to be here once again. We started exhibiting at Made in Steel on our 50th anniversary, twelve years ago, and we were here again in 2023 for our 60th. **For us, Made in Steel is a must-attend event that allows us to meet a large number of industry players in just a few days and create new connections to expand our business.**”

Despite the current market difficulties, the company is moving forward with determination on its industrial roadmap: “We're happy because, despite the challenges related to demand, **we're staying on track with our growth plans,**” Bucciarelli explained. “**In the**

coming months, we'll be launching a new state-of-the-art cutting line that will increase our production capacity and improve efficiency. We've also completed a **logistics expansion** to better manage raw materials, finished products, and loading operations.”

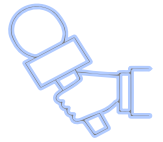
The 2025 edition of Made in Steel is also the occasion to unveil the company's **new logo** - a visual renewal to accompany its industrial evolution: “We took this opportunity to roll out our rebranding. **We want to be cutting-edge in terms of image as well, while remaining true to our traditions.**”

However, the current economic situation is far from easy: “Volumes

are down sharply across all sectors, international dynamics are increasingly difficult to interpret, **costs have risen significantly, and margins have consequently tightened.**” Nevertheless, “this doesn't intimidate us - **it's a chance to double down on flexibility, efficiency, and the pursuit of excellence.**”

Siderurgica Fiorentina is looking ahead with resolve: “A challenging period lies ahead, but with the hard work of our entire team and the determination that has always set us apart, I am confident that we will emerge from this phase even stronger,” Bucciarelli concluded.





THE INTERVIEWS

Slingofer moves toward a vertical integration

The company acquires a new business unit, further broadening the range of services offered to its customers

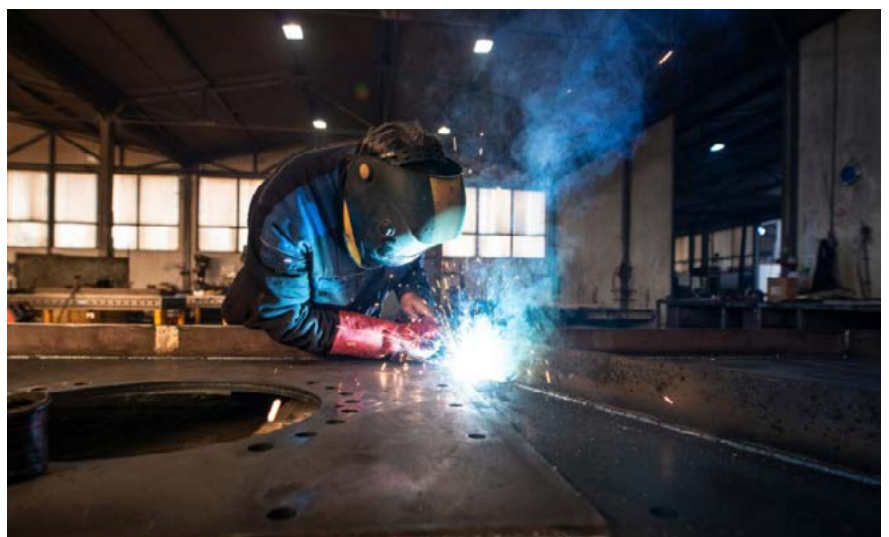
By **Federico Fusca** siderweb Editor & Press Officer

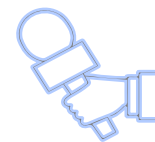
Slingofer has announced the **acquisition of a new 5,000-square-metre production facility** in Artogne (Brescia), with the aim of increasing its manufacturing capacity and further expanding the range of services offered to its customers through vertical integration.

Slingofer CEO Paolo Franceschetti highlighted the company's strategic need to "expand both production and space, driven by strong demand and the ambition to develop new products and solutions. We therefore decided to acquire this 5,000-square-metre facility and, in partnership with the Trombini family, to establish a new business unit managed by a company named **Trasformazioni Metalli Camuna**. With this move, we are ensuring continuity for the activities previously carried out by ATB - already one of our suppliers - while also taking on mechanical carpentry, assembly, painting of our machinery, and third-party services", explained Mr. Franceschetti.

This operation effectively marks a move toward vertical integration: "Our headquarters and primary production

site are located in Vezza d'Oglio (Brescia), and this new facility will serve as an additional resource to better meet both our internal needs and those of our clients. In addition to developing products for heavy lifting, this new site will also handle machinery overhauls, allowing us to address a longstanding gap in our offering. This enables us to provide customers with a fully comprehensive service, including timely and reliable equipment maintenance", concluded Paolo Franceschetti.





THE INTERVIEWS

Statkraft: PPAs are a great tool for energy independence

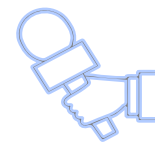
Bernardo Ricci Armani, country manager Italy, at siderweb TV

By siderweb Editorial Board

There are great opportunities for partnerships between those who produce energy and those who consume it: Bernardo Ricci Armani, Country Manager Italy of Statkraft, Europe's leading producer of renewables, is convinced of this. The key, today, would lie in "combining multiple sources, with baseload profiled storage systems," which minimize the risks of variability for the consumer.



PLAY



THE INTERVIEWS

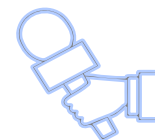
Steele: positive signals from the market, ready to go again

Giorgio Ghini, Sales and Project Specialist e Founder, at siderweb TV

By siderweb Editorial Team

The market is giving “signs of recovery”; one of them is “bid requests,” after the last 8 months of 2024 of calm. Giorgio Ghini, Sales and Project Specialist and Founder of Steele, which by now - at almost 5 years old - has reached “a real plant-builder size”, is confident about the outlook for the period 2025-26.





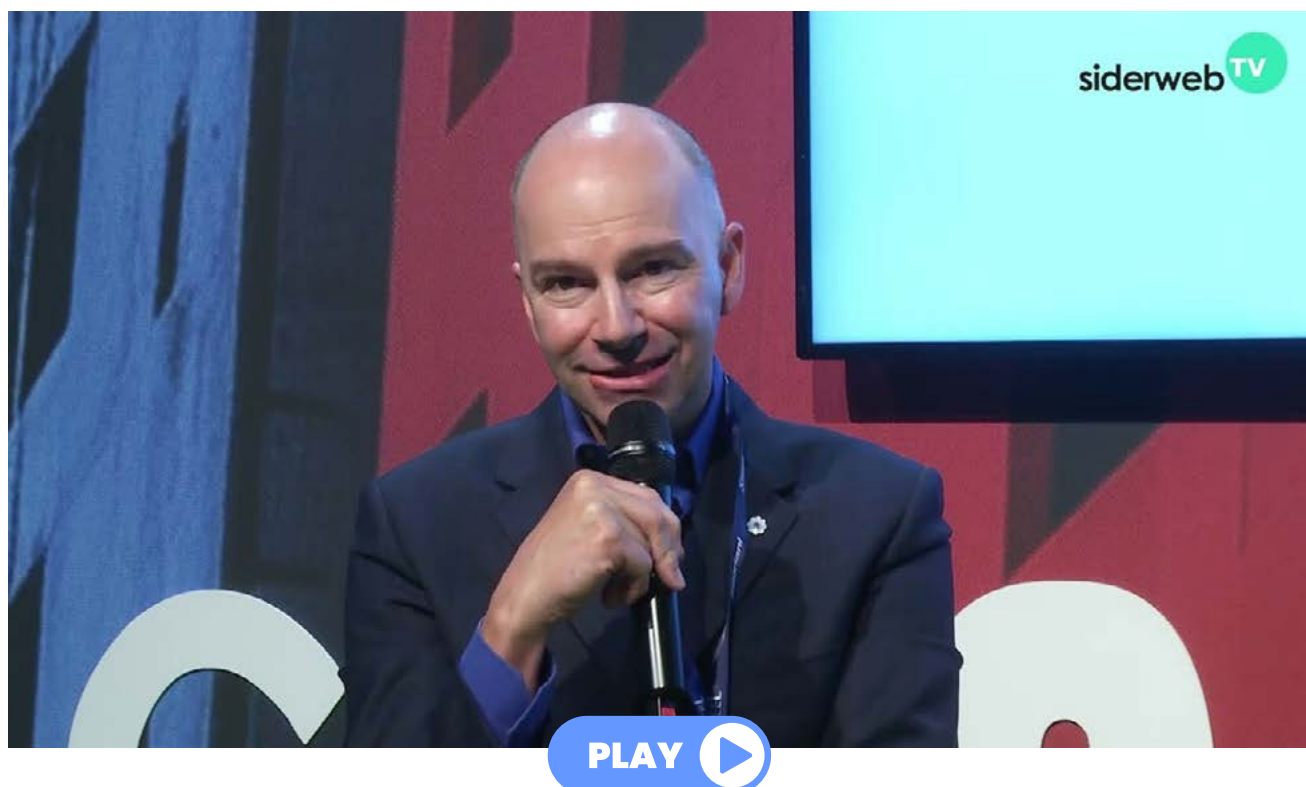
THE INTERVIEWS

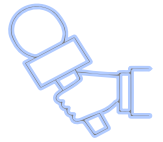
Steelmetal: we remain optimistic about volume recovery

Pierluigi Cadei, legal representative, to siderweb TV

By siderweb Editorial Team

“After an initial impasse” following the steel tariffs introduced by the Trump administration, “I believe there will be a rebalancing of pricing, and our volumes will not slow down.” Steelmetal, which specializes in scrap recovery and trading, also works with America, as well as Europe and Asia. Its legal representative, Pierluigi Cadei, said he was “optimistic about the recovery of volumes” and the market for the coming months.





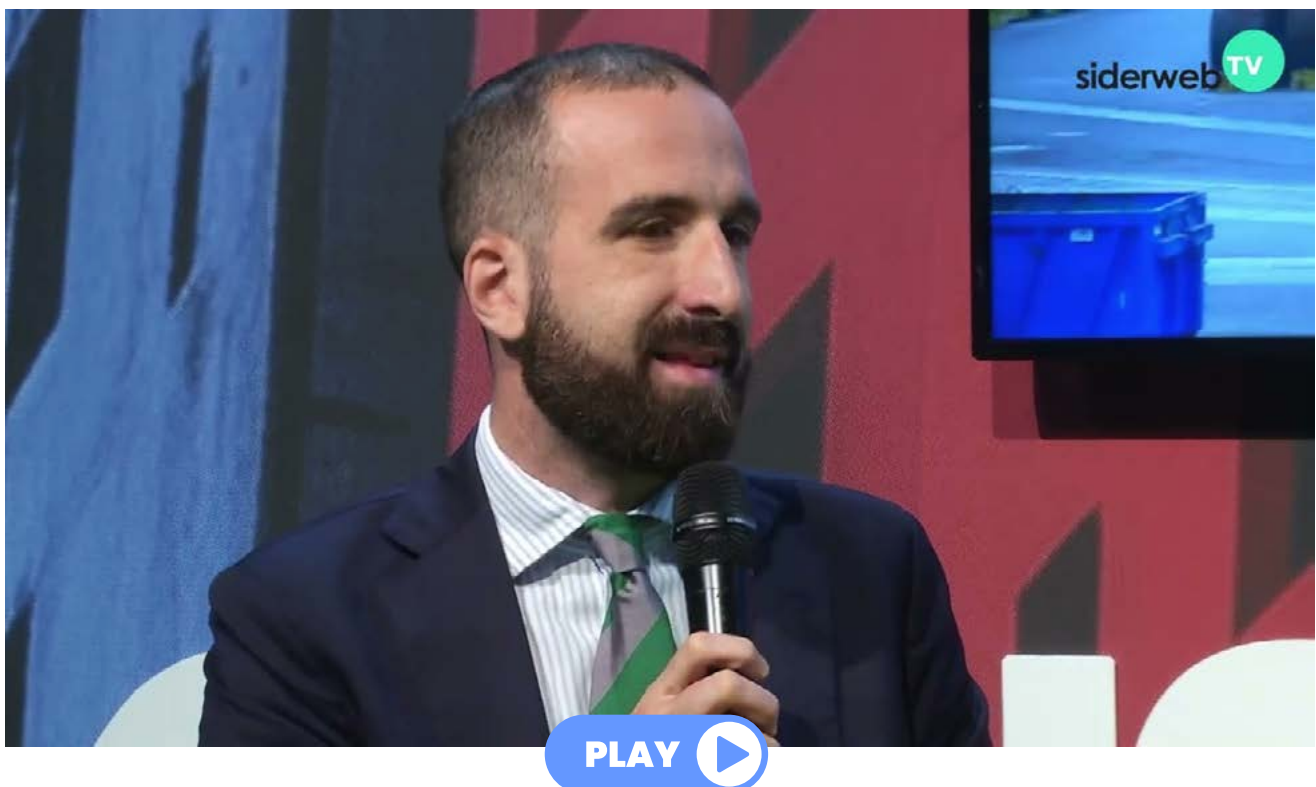
THE INTERVIEWS

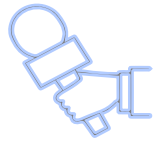
Cbam: “free-for-all” effect after proposed changes

An interview with Stefano Comisi, a lawyer with the firm Armella & Associates, on siderweb TV

By siderweb Editorial Team

After the Commission’s proposed changes to the Cbam, included in the “Omnibus I” simplification plan unveiled by the Commission on Feb. 26, the effect was one of “free-for-all”: with economic outlays likely to be postponed later, many companies would also postpone their efforts in reporting on the mechanism. This was explained to siderweb TV by lawyer Stefano Comisi, of Armella & Associati law firm (before the European Parliament approved the aforementioned Commission simplification proposals last May 22).





THE INTERVIEWS

Swiss Steel Group: sustainability, productivity and management

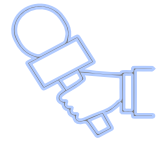
At siderweb TV, CEO Frank Koch explains the Group's strategy to remain competitive in a changing market

By siderweb Editorial Team

European steel is in a period of great transformation, both structural and in the market. So is Swiss Steel Group, which has responded to the changing economic conditions with its strategic roadmap called "SSG 2025." Its goals and pillars were explained by the group's CEO, Frank Koch, at the siderweb TV.



PLAY 



THE INTERVIEWS

Trafilix: new product philosophy at Made in Steel

Buzzi: “It is essential to preserve our scrap and enhance our companies”

By **Sarah Falsone** siderweb Editor

Giorgio Buzzi, president of Trafilix, proudly recounted the idea behind the realisation of the company’s stand at Made in Steel, which was awarded the **‘Most Friendly Stand’** prize. “The award is the result of a long process of design and innovation,” explained Buzzi. “The idea that guided us was to demonstrate that even steel, often perceived as a ‘cold’ product detached from reality, can be communicated through artistic forms. This is why we chose street art, a powerful medium to convey innovative messages.”

In line with this principle, Trafilix has launched a **new steel-related philosophy**, the result of research work that has been going on for over 15 years. “In collaboration with the Faculty of Engineering of the **Milan Polytechnic**, we have published a series of books on steel that have led to **studies on materials** with special characteristics. We then decided to do a new job by product categories, each with a brand that represents it, designed to go beyond simply offering a product with a competitive price, aiming rather to offer solutions with characteristics that meet the real needs of customers,” Buzzi recounted,

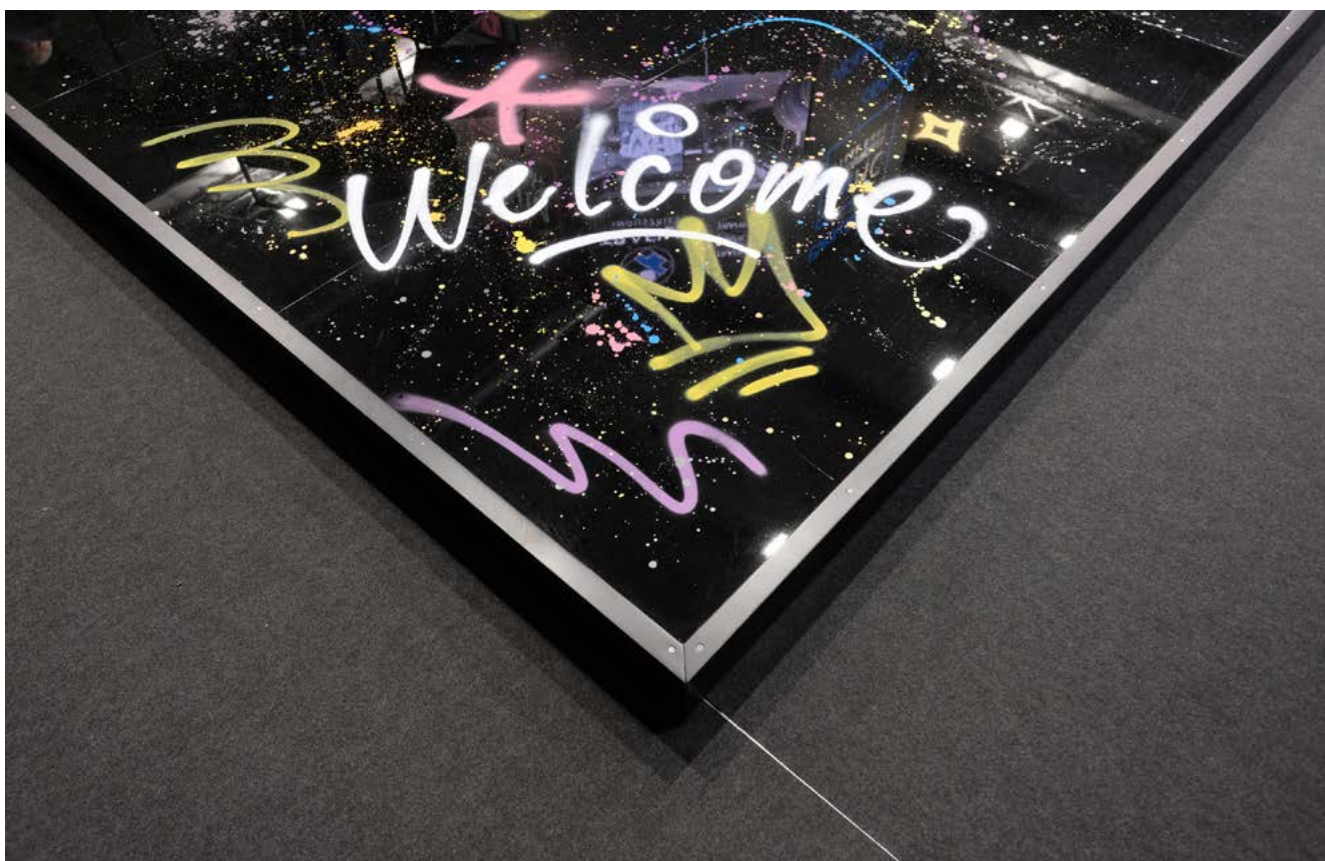
adding that “to achieve this result, it was necessary to make a **major investment in research and staff training**.”

Despite the difficulties that the steel sector is facing, according to the president of Trafilix, the **specialties** sector is doing well, while the automotive sector is going through a phase of crisis. “However, I am optimistic and believe that the current period can still generate **new opportunities**, especially for companies that focus on innovation and new product development. We could see an initial rebound as early as this year, which could bring tensions

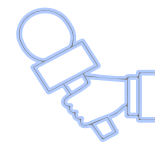
regarding the **availability of scrap**, a topic that has been addressed several times at the conferences of this edition of Made in Steel,” he commented.

Buzzi then spoke about the **joint venture with the Indian company Venus** that began last year, explaining that it had been a great challenge, as market logics and economic dynamics are very different from those in Europe. “However - he said -, we are confident that this collaboration will bear important fruits, not only in terms of economic development, but also for the improvement of operational practices and the growth of our brand internationally.”





Finally, talking about **Made in Steel**, Buzzi explained that “the fair was a **perfect showcase** to make our work and our innovative solutions known. The choice of Milan as the venue for the event proved to be decisively right: the influx of visitors and exhibitors far exceeded expectations, and this confirmed the importance of our presence.



THE INTERVIEWS

Trasteel: gradual recovery in volumes, but not in prices

Imperato: “Vision, innovation and a new working culture to face the future of steel”

By **Sarah Falsone** siderweb Editor

“2024 closed with a significant drop in both volumes and prices across the entire range of steel products. In the final phase of the year and the first two months of 2025, however, we saw a **gradual recovery in volumes, but not in prices.**” This is how **Gianfranco Imperato, CEO of Trasteel Trading Holding SA**, described the steel market trend to siderweb.

An encouraging recovery, which continued until March. “Then - added Imperato - President Trump’s statements cooled the market. In April, also due to a calendar full of holidays, there was a **slowdown in demand**, especially in Italy.” Despite this, the overall picture is not negative. “Orders from our companies, both industrial and commercial, are at their highest in the last two years in terms of volume. It is true that only the strictly necessary is ordered, but the volumes are there.”

The real crux remains the **price** according to Trasteel’s CEO: “There is movement, but the increases are not going away because any attempt to rise risks losing volumes. If demand holds up, we may see prices rise again.

If, on the other hand, uncertainties and protectionism prevail, there is a **risk of a new slowdown.**”

Geographically, the company is diversifying and strengthening its activities outside Italy. “Historically we are a European group - he recounts -, but in recent months we have increased our reach in intra-EU trading and in particular in the **Gulf area**, which is in turmoil.” In the latter geographic area, Trasteel is considering both direct investments and a strengthening of commercial operations. “We have also **expanded our product range** - from seamless

pipes to raw materials such as scrap, cast iron and Hbi - and we are finalising the **acquisition of a company active in noble ferroalloys.**” Another ongoing project concerns a possible landing on the **US market**, which will be evaluated “depending on the evolution of the regulatory and commercial environment.”

A crucial variable remains **China**, which has announced new measures to limit low-price exports and combat tax evasion. For the manager, if implemented, they could have important effects: “China accounts for 70% of world steel production. When



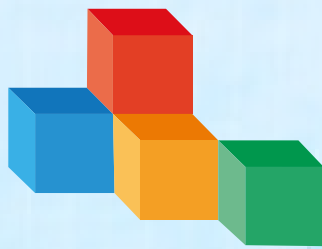


it makes structural decisions, it usually carries them through. **A reduction in production capacity, even if only perceived, can generate a rise in prices globally.** A price that is in any case destined to rise, according to Imperato, who explained how “from 2020 to today the shopping cart has increased by 26%, steel by only 5%. Sooner or later, even this gap will have to be closed.”

On the technology front, the group is very active: “In our online trading desk we are **investing in artificial intelligence** and advanced computer systems to catch market inefficiencies early. Markets are imperfect, and those who can read the signals well can make money.” On the industrial side, however, innovation is more complex: “Our sector is not among the most digitised. But we are working on **algorithms for energy optimisation**

and production scheduling” One of the most important challenges, according to Imperato, is then the **shortage of skilled labour**: “We need to rethink the model, also in technological terms, to make a less intensive but more flexible workforce sustainable.”

In conclusion, the manager stressed the importance of **Made in Steel** not only for external networking, but also for group cohesion. “The real value of the fair is the opportunity to **strengthen internal and external relations,**” Imperato explained. “We are more than 1,500 people, and these occasions help us to bring different business units together, to do cross-selling and to develop new ideas. Events like Made in Steel have become fundamental for our growth.”



7TH ESTAD

Palaexpo VeronaFiere VERONA | ITALY
7-9 OCTOBER 2025

7th European Steel Technology and Application Days 2025

The 7th edition of ESTAD will focus on technological advancements, supply chain evolution, and the twin transition (ecological and digital) that is reshaping steel production and applications.

Discover how to become
Exhibitor or Sponsor



For more info:
commerciale@siderweb.com

www.siderweb.com

GOLDEN SPONSOR



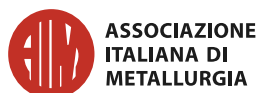
ENGINEERING
YOUR SPRAY SOLUTION



SILVER SPONSOR



ORGANISED BY



IN COLLABORATION WITH



siderweb is the **organizer of Made in Steel** and the main information hub and business network for the Italian steel industry

OUR SERVICES

- **NEWS & MARKET ANALYSIS:** daily updates, interviews and reports on the steel market.
- **PRICES:** reliable, certified surveying for key steel products.
- **BUSINESS CONSULTING:** tailored research for companies in the steel industry.
- **INDUSTRY EVENTS** for professionals: weekly webinars, Bilanci d'Acciaio, siderweb FORUM, Acciaio Sostenibile and many more.

NEW FOR 2025

Steel Trends: market reports and price trends, with a section powered by artificial intelligence, developed in collaboration with Regesta.

siderweb EDUCATIONAL: a platform designed for professional updates with content focused on steel history and products, applications and news.

Industria & Acciaio 2050: a strategic forward-looking discussion on the future of the steel industry.

FOR MORE INFORMATION

www.siderweb.com



SAVE THE DATE!

10/06
2025

 online

ACCIAIO SOSTENIBILE – ANALISI, ESPERIENZE E REPORT DELLA FILIERA SIDERURGICA

Acciaio Sostenibile (Sustainable Steel)-Analyses, Experiences, and Reports from the steel industry.

In collaboration with RICREA

25/06
2025

 Naples

STEEL PACKAGING TOWARDS THE FUTURE – GLI IMBALLAGGI IN ACCIAIO CUORE DELL'ECONOMIA CIRCOLARE DI OGGI E DI DOMANI

Steel Packaging towards the future: The Heart of Today's and Tomorrow's Circular Economy

In collaboration with RICREA

26/06
2025

 Naples

LA SIDERURGIA EUROPEA: SCENARI E PROSPETTIVE

The European Steel Industry: Scenarios and Outlooks

In collaboration with Sideralba – Gruppo Rapullino

7-9/10
2025

 Verona

7TH EUROPEAN STEEL TECHNOLOGY AND APPLICATION DAYS

In collaboration with AIM – Associazione Italiana di Metallurgia

NOV
2025



Rimini

**MATERIE PRIME - CONVEGNO SUL RUOLO DELLE MATERIE PRIME
NEL FUTURO DELLA FILIERA**

*Materie Prime - Conference on the key role of raw materials in the future
development of the industry*

In collaborazione con Ricrea

NOV
2025

**BILANCI D'ACCIAIO - ANALISI IN CHIAVE STRATEGICA E PROSPETTICA
DEI BILANCI DELLA FILIERA SIDERURGICA**

*Bilanci d'Acciaio - Strategic and Forward-Looking Analysis of the Steel
Industry's Financial Statements*

MAY
2026

**SIDERWEB FORUM - LA SECONDA EDIZIONE DEL NUOVO EVENTO DI
SIDERWEB. CONVEGNI, TALK E TAVOLE ROTONDE PER DISCUTERE
PRESENTI E FUTURO DELL'ACCIAIO ITALIANO ED EUROPEO**

*The second edition of siderweb's new event. Conferences, talks and
roundtables to explore the present and discuss the future of the Italian and
European steel industry*

MAY
2026

EEC - EUROPEAN ELECTRIC STEELMAKING CONFERENCE

In collaboration with AIM - Associazione Italiana di Metallurgia

