

> **ECONOMIA**

# Morandi Steel: ricavi a 14,5 milioni Il 2024 parte bene

## Siderurgia

**Il presidente Morandi:  
«Nel 2023 ampliato  
lo staff e investito  
in formazione»**

FLERO. Rispondere alle sfide del mercato e alle esigenze dei clienti con lo sviluppo di soluzioni innovative attraverso investimenti in digitalizzazione, innovazione e servizi. Questa la rotta seguita nel 2023 da Morandi Steel, la società che fa parte di Morandi group di Flero ed attiva, da cinquant'anni, nella commercializzazione di prodotti in acciaio.

La società ha chiuso il 2023 con un fatturato di 14,5 milioni, in contrazione del 20% rispetto ai 18,1 milioni del 2022. Una frenata dovuta principalmente alla diminuzione dei prezzi (-12%) e, solo in parte, al calo dei volumi venduti (-9%) per la contrazione economica che ha investito la seconda parte dell'esercizio. L'Ebitda è passato da 1,7 milioni a 1,1 milioni, mentre è rimasto costante il margine operativo lordo.

«Lo scorso anno siamo stati protagonisti di una profonda riorganizzazione interna. Da un lato, abbiamo investito in innovazione e abbiamo instal-

lato un nuovo Erp (Enterprise resource planning) - dichiara il presidente Emanuele Morandi -. Un software che ha richiesto a tutta la squadra uno sforzo per integrarlo nel nostro sistema-azienda. Ci vorrà ancora del tempo affinché sia operativo al 100% e inizi a dispiegare tutti i suoi benefici. Dall'altro lato, abbiamo ampliato lo staff, arrivando a 26 collaboratori, e investito in formazione. Gli investimenti nel 2023 hanno superato i 500mila euro».

Per il 2024 l'azienda si è posta obiettivi sfidanti, in particolare in termini di «ulteriore incremento della qualità delle lavorazioni offerte, in modo da aumentare l'incidenza sul fatturato del materiale lavorato rispetto a quello del commercio "tel quel" puro. Gli sforzi sono diretti anche a aumentare produttività ed efficienza. Stiamo, in poche parole, seguendo il tragitto che avevamo già tracciato: la "formidabile sfida della servitizzazione"».

La scelta di puntare su una maggiore incidenza delle lavorazioni e su servizi ad alto valore aggiunto ha permesso all'azienda di sopperire alla debolezza del mercato: nei primi cinque mesi dell'anno la crescita è attorno al 30% delle quantità venute rispetto allo stesso periodo del 2023, con un +10% in rapporto al budget. //