

Bronifer festeggia i 20 anni di attività

L'azienda guidata da Sauro Accorsi guarda al futuro e punta sulla nuova divisione inossidabile



4 marzo 2020

CIGOGNOLA (PV) - «Chi si ferma è perduto». Con questa frase il **presidente del Cda di Bronifer Sauro Accorsi** (a destra nella foto di testa) aveva concluso l'intervista rilasciata a siderweb per il decennale di fondazione dell'azienda di base a Cigognola in provincia di Pavia.

Guardando agli importanti traguardi raggiunti dall'azienda nel decennio più complesso per l'acciaio mondiale non si può dire che l'imprenditore che con **Giuliano Carloni** e **Mario Ferrari** fondò la realtà il 14 marzo 2000 non abbia tenuto fede al motto.

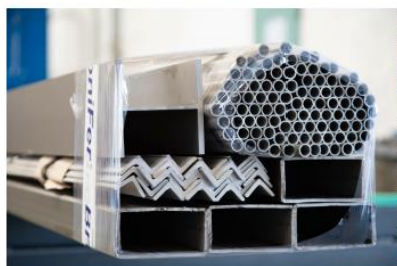
«Nell'intervista di dieci anni fa presentavamo come novità l'inserimento nella nostra gamma di offerta dei **tubi strutturali** - ricorda Accorsi -. **Dopo 10 anni questa divisione è ormai consolidata e ci dà grandi soddisfazioni**; consegniamo regolarmente in tutta Italia. Bronifer nel 2019 ha movimentato ben 85mila tonnellate di volumi complessivi per un fatturato che da due anni si consolida attorno ai 55 milioni di euro».

Volumi importanti se si pensa che i prodotti trattati da Bronifer sono soprattutto quelli legati al settore delle costruzioni; un settore che in Italia fatica ancora a ritrovare lo slancio nella richiesta visto in altri paesi europei, con una competizione sempre più agguerrita.

Nonostante questa situazione complessa Bronifer ha **consolidato la propria presenza lungo l'asse Pavia - Bologna, con sedi a Cigognola (Pv), Collecchio (Pr) e Castelmaggiore (Bo)**.

Proprio il sito baricentrico di **Collecchio** (4mila metri quadrati coperti aperti nel 2004) è stato scelto come **sede della nuova diversificazione strategica di Bronifer, quella che ha come oggetto principale i prodotti in acciaio inossidabile** con un magazzino da 2.500 metri quadrati fisicamente distinto dal precedente per evitare eventuali contaminazione dai prodotti al carbonio.

«Proprio per non fermarci abbiamo deciso di proporre qualcosa di nuovo e la scelta è ricaduta sui prodotti in acciaio inossidabile - prosegue Accorsi-. In questo campo abbiamo deciso di **proporre prodotti di nicchia come le travi, molto utilizzate nei basamenti dei macchinari soprattutto se destinati a mercati esteri come ad esempio gli Stati Uniti**. Abbiamo lanciato l'attività ad aprile 2019 e in soli sei mesi ha contribuito con 2milioni di euro di fatturato. Non possiamo che essere soddisfatti. E abbiamo ottime proiezioni anche per il 2020».



«I prodotti inossidabili ci stanno anche permettendo di rivolgerci con regolarità all'export - aggiunge **Andrea Accorsi**, figlio di Sauro e membro del Cda Bronifer (a sinistra nella foto di testa)-. **In particolare ci rivolgiamo ai mercati dell'ex Jugoslavia che si stanno approvvigionando in maniera costante con flussi crescenti di mese in mese».**

Sul fronte carbonio Bronifer per garantirsi un futuro ha deciso di puntare in maniera decisa non solo sui servizi di taglio e lavorazione ma soprattutto sui tempi di consegna.

«Ormai **i clienti chiedono sempre più soluzioni just in time per tanto ci siamo posti come obiettivo di servire il cliente in 24/36 ore dall'ordine**. Per questo abbiamo potenziato sia l'organico che il parco mezzi. Questo permette una miglior fidelizzazione del cliente e un flusso costante di ordini».

Entrando in tematiche più di mercato **Accorsi si attende un 2020 ancora condizionato dalla fiacchezza della domanda che si rifletterà su volumi di consumo e prezzi nella prima parte dell'anno**. Le maggiori fonti di preoccupazione sono però dovute all'**incertezza legata al coronavirus** e al ritorno della piaga degli **insoluti**.

«Per quanto riguarda il **coronavirus la situazione è in continua evoluzione** e proprio per questo causa di incertezza. È difficile fare qualsiasi previsione sui reali effetti del fenomeno, ma sappiamo che **quando il mercato assume un atteggiamento di iper-prudenza tutto tende a rallentare**. In un clima di domanda già fiacca questo è però un fenomeno da non sottovalutare. Come Bronifer siamo, al momento, **toccati marginalmente dalla problematica insoluti**. Se la grande crisi ci ha insegnato qualcosa è in primis l'attenzione alla marginalità e non ai volumi, un fattore che si rispecchia nell'evitare la ricorsa alle vendite facendo una maggiore scrematura nel portafoglio clienti. Abbiamo adottato delle politiche interne molto stringenti che nell'ultimo anno ha portato ad effettuare una decisa selezione».

Per poter garantire altri 20 o più anni di vita a Bronifer, per Accorsi il motto resta lo stesso di dieci anni fa: «Chi si ferma è perduto».

D. L.

fioretti

siderweb
LA COMMUNITY DELL'ACCIAIO

