

Come cambia il commercio siderurgico

Dalla disponibilità immediata di materiali alla lavorazione su misura, Novati Abele racconta i mutamenti del commercio siderurgico e come velocità, flessibilità e qualità siano diventati fattori decisivi per imprese e artigiani

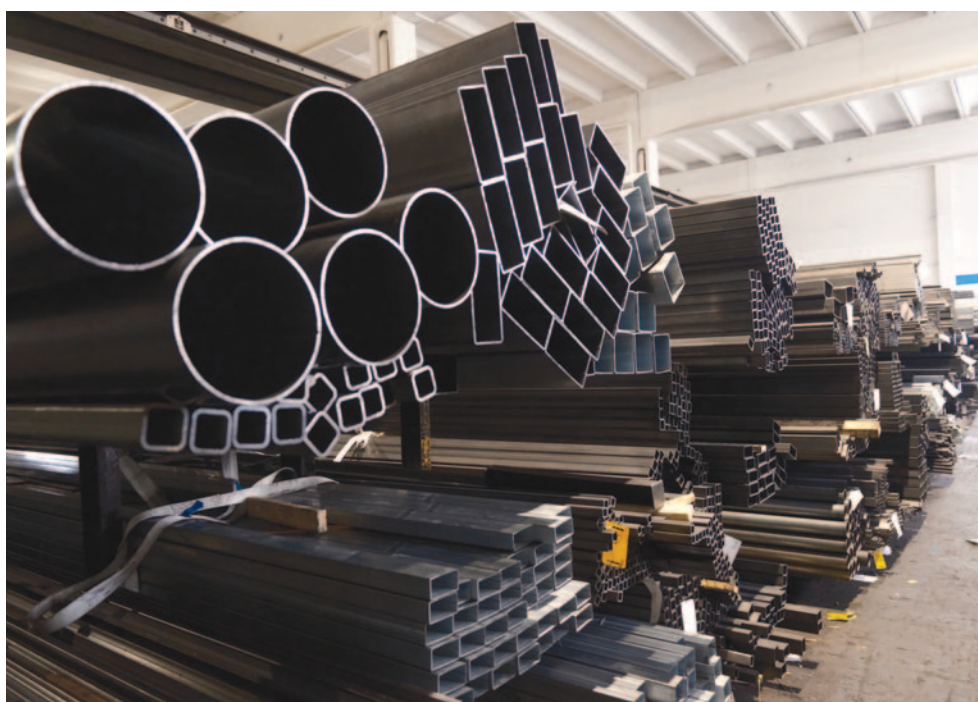
Nel mondo della produzione industriale e dell'edilizia, l'acciaio rappresenta ancora oggi uno dei materiali più utilizzati. Intorno alla sua distribuzione ruota un settore fondamentale per l'economia manifatturiera: quello del commercio siderurgico. Negli ultimi anni, tuttavia, anche questo comparto tradizionale ha vissuto una profonda trasformazione. Artigiani, imprese metalmeccaniche e aziende dell'arredo non gestiscono più grandi scorte di magazzino come in passato, ma lavorano sempre più su commessa, acquistando materiali solo quando servono e richiedendo forniture rapide, flessibili e spesso già pronte per l'utilizzo. «Oggi la differenza non la fa soltanto il prodotto ma soprattutto il servizio: disponibilità immediata, logistica efficiente e capacità di adattarsi alle esigenze dei clienti diventano elementi decisivi» spiega Massimo Michieli, amministratore delegato di Novati Abele, realtà attiva nel commercio di prodotti siderurgici e guidata oggi dalla quarta generazione della famiglia fondatrice, con una forte presenza nel territorio di Monza e Brianza.

Qual è il vostro core business?

«La nostra azienda si occupa della commercializzazione di prodotti siderurgici di qualsiasi tipologia. Possiamo fornire laminati mercantili, tubolari, travi, lamiera, acciaio e tutto ciò che serve a diversi settori produttivi: dall'arredamento all'industria, dall'edilizia alla carpenteria fino all'artigianato. In particolare, siamo specializzati nella fornitura di profili semilavorati in acciaio e metallo, offrendo una gamma molto ampia che comprende profili per armature, grigliati e scatolati metallici per arredo e metalmeccanica, reti metalliche ed elettrosaldate, profili in alluminio e acciaio inox, lamiera metalliche e accessori per la produzione di serramenti in acciaio. L'obiettivo è quello di rispondere in modo completo alle esigenze di officine, cantieri e aziende».

Quali sono i vostri punti di forza?

«La disponibilità immediata dei materiali è



VANTAGGI CONCRETI

In un contesto di difficoltà economica globale, riduciamo anche il rischio imprenditoriale, permettendo al cliente finale di concentrarsi sul proprio venduto senza interferire con la propria attività

uno dei nostri principali vantaggi competitivi. Non ci limitiamo a vendere ferro: il nostro magazzino è strutturato per garantire una vastissima scelta di prodotti pronti alla consegna. Questo, unito a una logistica molto snella e a un rapporto diretto con i clienti, ci permette spesso di evadere gli ordini entro 24 ore. Per molte aziende e artigiani rappresentiamo di fatto un magazzino esterno, perché sanno di poter contare su di noi quando hanno bisogno di materiale in tempi rapidissimi».

In questo modo riuscite anche a ridurre il rischio imprenditoriale del cliente finale?

«Grazie al nostro magazzino, riusciamo a soddisfare le esigenze dei clienti in tempi rapidi, senza gravarli sulle operazioni quotidiane. In

un contesto di difficoltà economica globale, questo riduce anche il rischio imprenditoriale, permettendo al cliente finale di concentrarsi sul proprio venduto senza interferire con la propria attività. Oltre a disporre del magazzino, abbiamo personale dedicato allo spaccettamento del materiale. Grazie alla disponibilità a terra e alla flessibilità dei nostri mezzi, possiamo sopperire a eventuali mancanze in magazzino, prelevando direttamente il materiale dai fornitori e consegnandolo direttamente ai clienti».

Come avete reagito al cambiamento di mercato?

«Nel 2024-2025, nonostante la riduzione della domanda sul mercato, siamo riusciti a mantenere lo stesso livello di fatturato. Questo è

stato possibile grazie all'acquisizione di nuovi clienti e all'offerta di nuovi servizi, che hanno permesso di ampliare e valorizzare la nostra gamma. Oggi la domanda si concentra su prodotti più diversificati. In passato, le tipologie erano poche; oggi, la stessa sezione viene richiesta in qualità differenti. Questo perché il mercato globale richiede materiali specifici a seconda della destinazione: ad esempio, un tubolare dello stesso diametro può essere richiesto in diverse qualità a seconda del Paese in cui sarà utilizzato, per garantire resistenze, tolleranze termiche e prestazioni adeguate anche a temperature estreme, comprese quelle sotto lo zero. In sostanza, la domanda si è evoluta verso una maggiore diversificazione e specializza-

Massimo Michieli, Sonia e Andrea Novati, alla guida di Novati Abele



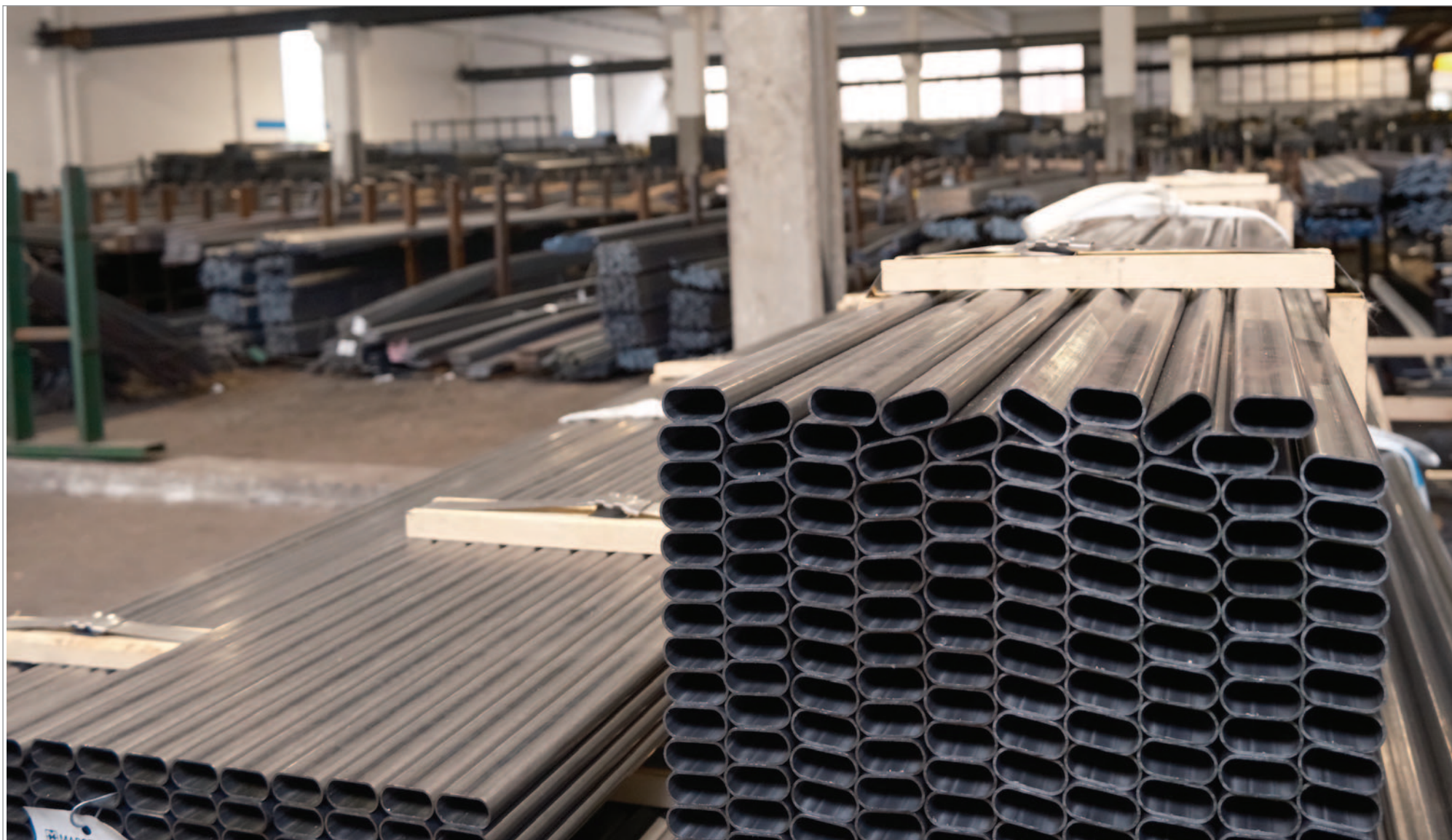
zione».

La flessibilità sembra essere un elemento centrale del vostro lavoro.

«Assolutamente sì. La flessibilità è una delle caratteristiche principali della nostra squadra. Negli ultimi anni ci ha permesso di adattarci rapidamente ai cambiamenti del mercato e alle urgenze dei clienti. Offriamo anche servizi a valore aggiunto, come il taglio su misura e la personalizzazione dei profili, che consentono di consegnare semilavorati già pronti per essere utilizzati in officina o in cantiere. Per tutte le altre lavorazioni abbiamo collaboratori esterni per fare forature, scantronature e per fare qualsiasi lavorazione che ci viene richiesta perché il cliente cerca di avere il prodotto il più finito possibile. In questo modo il materiale arriva al cliente già pronto per essere inserito nella costruzione o nel progetto, con un risparmio di tempo e di lavorazioni successive». • BG

QUALITÀ CERTIFICATA

L'impegno verso l'eccellenza è testimoniato dalle certificazioni Iso 9001, Iso 14001 e Iso 45001, che non rappresentano semplici formalità ma riflettono un sistema di gestione rigoroso incentrato sulla qualità dei materiali, sulla sicurezza sul lavoro e sul rispetto dell'ambiente. La collaborazione con acciaierie selezionate consente di garantire prodotti affidabili e standard elevati, riducendo al minimo resi e contestazioni. Un'attenzione costante che, da quattro generazioni, ha permesso all'azienda di affermarsi come punto di riferimento per chi opera nella lavorazione del ferro in Lombardia.



NOVATI ABELE, SIDERURGIA DI QUALITÀ

Fondata nel 1948 nel cuore della Brianza e giunta alla quarta generazione, oggi Novati Abele è leader nel commercio di prodotti siderurgici di qualsiasi tipologia, rappresentando l'anello di congiunzione tra acciaierie, artigiani e Pmi italiane.

Dall'automotive all'edilizia, dall'arredo-design ai macchinari pesanti, l'azienda si conferma un partner flessibile e lungimirante, capace di adattarsi ai cambiamenti dei mercati, grazie agli investimenti in innovazione e qualità, e di rispondere in tempi brevi anche alle richieste più complesse, grazie al magazzino sempre fornito e a procedure di gestione ottimizzate.



LAMINATI - TUBI - TRAVI - TRAFILATI - LAMIERE - FERRO LAVORATO

NOVATI Abele S.r.l.



Via Stoppani, 73 - 20831 SEREGNO (MB) - Tel. 0362 231101 r.a - Fax 0362 234614
info@novatiabele.it [pec: novatiabelesrl@pec.it](mailto:pec:novatiabelesrl@pec.it) P.Iva 00688130962