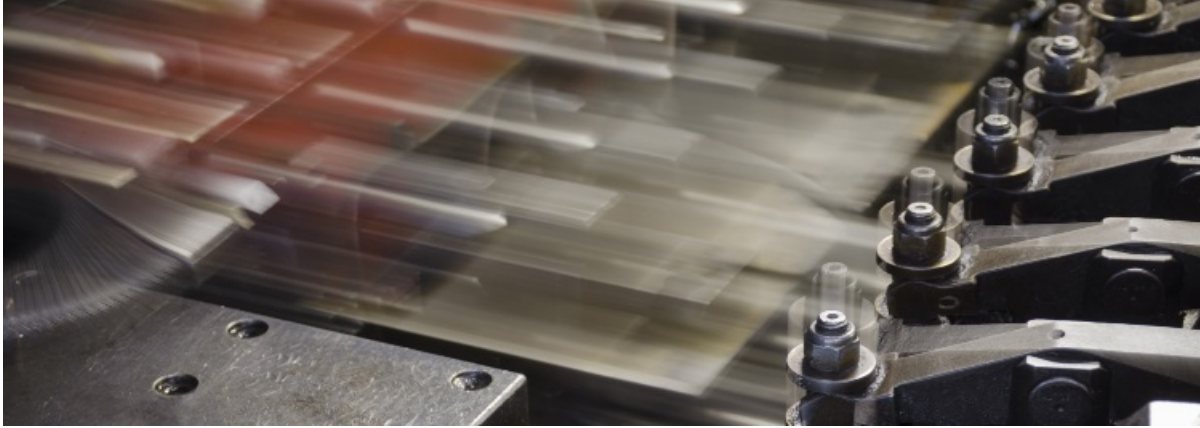


## Leonix: specializzazione e flessibilità in un mercato sempre più complesso

L'azienda punta su innovazione produttiva, sviluppo internazionale e certificazione IATF per la crescita nel 2026



16 marzo 2026

Il 2025 è stato un anno complesso per gran parte della manifattura europea, tra incertezze geopolitiche, oscillazioni dei prezzi delle materie prime e nuove sfide. In questo contesto, anche il settore della viteria e bulloneria in acciaio inox e leghe speciali si è trovato a confrontarsi con una domanda meno prevedibile e con costi industriali in aumento.

Per **Leonix Fasteners**, azienda specializzata nello stampaggio a freddo di viteria e bulloneria di alta qualità in acciaio inossidabile e in leghe speciali, il 2025 si è chiuso con un incremento dei volumi produttivi, a fronte però di un quadro di mercato caratterizzato da maggiore prudenza negli acquisti e da una riduzione dei lotti medi di produzione.

Guardando al futuro, l'azienda si prepara ad affrontare un 2026 ricco di sfide ma anche di opportunità. Ne abbiamo parlato con **Laura Cattinori, Ceo di Leonix**, che ha raccontato a siderweb come l'azienda prosegue il proprio percorso di crescita attraverso investimenti tecnologici e organizzativi, con tre direttrici principali: l'avvio dell'iter per la certificazione IATF, il rafforzamento della presenza sui mercati internazionali – in particolare negli Stati Uniti – e ulteriori interventi di efficientamento produttivo per lo stampaggio di materiali sempre più performanti.

### **Il 2025 è stato un anno complesso per gran parte della manifattura europea. Come si è chiuso per Leonix Fasteners, sia in termini di volumi sia di marginalità?**

La produzione di Leonix è fortemente focalizzata su pezzi speciali realizzati "a disegno" in acciaio inossidabile (austenitici, in primis, ma anche duplex e altolegati nichel). Produciamo infatti il 90% di pezzi in inox e 10% in acciaio carbonio. L'andamento dei prezzi della materia prima, dopo un debole aumento dell'extra di lega nei primi mesi del 2025, ha visto una costante riduzione. Nonostante un aumento del 5% del volume prodotto, il fatturato è incrementato del 2,5%, con una lieve riduzione della marginalità operativa dovuta principalmente a un aumento dei costi industriali per la riduzione del lotto medio di produzione e per l'innalzamento costi delle attrezzature.

### **Guardando al mercato nel suo complesso, quali dinamiche hanno inciso maggiormente sul settore della viteria e bulloneria in acciaio inox e leghe speciali?**

L'incertezza seguita all'annuncio dei dazi da parte degli Stati Uniti ha contribuito a offuscare la visibilità e le industrie hanno ridotto gli ordini a programma, in concomitanza – e forse non a caso – la riduzione dei prezzi delle materie prime ha amplificato l'effetto spingendo a posticipare le decisioni di acquisto.

### **Quali fattori hanno fatto la differenza per la vostra azienda rispetto al contesto generale?**

I punti di forza di Leonix sono flessibilità e alta specializzazione, due tratti distintivi che ci hanno consentito di mantenere un'offerta competitiva in termini di prezzo e servizio. I clienti hanno infatti apprezzato la possibilità di disporre di termini di consegna relativamente brevi, in linea con la scarsa visibilità dell'attuale contesto economico. Sempre nell'ottica di andare incontro alle esigenze dei clienti, Leonix ha inoltre completato nuove campionature di componenti realizzati combinando i vantaggi dello stampaggio a freddo e della lavorazione meccanica: i pezzi vengono infatti inizialmente stampati e successivamente rifiniti su un tornio a controllo numerico, uno degli ultimi investimenti tecnologici introdotti dal management.



### **Quali sono le vostre attese per il 2026?**

L'anno è sicuramente sfidante da molti punti di vista, l'approvvigionamento delle materie prime con il Cbam e la prossima riduzione delle quote di import rimane uno degli aspetti più delicati. Lo scoppio del nuovo conflitto in Medio Oriente inoltre sta già presentando il conto in termini di aumento dei prezzi dell'energia e conseguentemente dei trasporti, delle attrezzature, e in generale un aumento importante dei costi industriali. La preoccupazione di una frenata generale dell'economia è innegabile, al contempo Leonix ha una clientela molto differenziata che va dal settore chimico all'oil & gas, dalla logistica all'automotive, dall'edilizia alle costruzioni meccaniche, per cui ci siamo prefissati il target di un ulteriore aumento del 5% del volume di produzione.

### **Su quali mercati state puntando maggiormente per sostenere lo sviluppo nei prossimi mesi?**

Stiamo sfruttando il network che ci deriva dai nostri azionisti italoamericani, per una penetrazione mirata sul mercato statunitense. Sembra un po' controcorrente, forse, ma la situazione geopolitica mondiale sta portando a scelte strategiche alternative di approvvigionamento e, per quanto riguarda l'acciaio inossidabile, Leonix è competitiva per i fastener "a disegno".

### **Il nuovo quadro normativo sta incidendo sui vostri costi di approvvigionamento o sulla disponibilità delle materie prime? Avete dovuto rivedere strategie di acquisto o rapporti con i fornitori per far fronte a questo scenario?**

Sia il Cbam sia la riduzione delle quote di importazione a partire da luglio hanno richiesto una revisione delle strategie di acquisto, con una penalizzazione sia in termini di prezzo sia nella possibilità di selezionare qualità più performanti per lo stampaggio a freddo. Nel corso del periodo transitorio abbiamo approfondito i meccanismi operativi del Cbam e ottenuto la qualifica di Dichiarante Cbam autorizzato. Auspichiamo che la Commissione europea possa chiarire quanto prima i dubbi relativi all'elenco degli enti di certificazione, così da consentire una valutazione più certa del differenziale di emissioni tra le diverse acciaierie.

Questo aspetto rappresenta tuttora un rilevante fattore di rischio: i valori di emissione comunicati dalle acciaierie non possono infatti essere certificati e gli importatori rischiano quindi di vedersi applicare il valore di default, più elevato e, in alcuni, casi proibitivo.

Anche il valore dei certificati compensativi sarà noto soltanto a febbraio 2027, con un'ulteriore evidente incertezza che pesa sulle decisioni di acquisto.

### **Anche il settore automotive è attraversato da profonde trasformazioni normative e tecnologiche. State già adattando prodotti o processi per rispondere alle nuove esigenze della filiera automotive?**

Al momento l'automotive rappresenta circa il 10% del nostro fatturato, un dato che puntiamo ad incrementare. Proprio per questo motivo nel 2026 abbiamo iniziato l'iter per la certificazione IATF in modo da poter lavorare direttamente senza intermediazioni.

### **Sul fronte ESG, quali innovazioni avete implementato negli ultimi anni in termini di processi produttivi, materiali o scelte strategiche?**

Dal 2022 abbiamo puntato a ridurre l'impatto dell'attività produttiva installando pannelli fotovoltaici che ci forniscono il 40% del nostro fabbisogno elettrico e dal 2024 ci siamo certificati secondo la ISO 14001. Internamente abbiamo attuato delle strategie di sensibilizzazione all'uso consapevole delle risorse e del riciclo, ed è già stato deciso l'acquisto di un nuovo macchinario per la filtrazione e il recupero degli oli minerali impiegati nel processo produttivo.

### **Qual è la principale sfida – ma anche la maggiore opportunità – che vede oggi per il futuro dell'azienda e del settore?**

La principale sfida riguarda il mantenimento della competitività delle produzioni europee, alla luce dell'aumento dei costi derivante sia dall'applicazione del Cbam sia dalla riduzione delle quote di importazione della materia prima. Il riferimento non è solo alla competitività dell'offerta Leonix rispetto alle importazioni di fastener extra-Ue, ma più in generale alla capacità dei nostri clienti europei di mantenere le proprie quote di mercato e, di conseguenza, la domanda di fastener.

Un'opportunità può tuttavia emergere dal progressivo mutamento delle strategie di approvvigionamento dell'industria, sempre più orientate a garantire una supply chain più corta e stabile rispetto a quella basata sulla concorrenza asiatica.

S. F.