



INDUSTRIA DELLA PRESSOCOLATA

Una nuova sede ad alta tecnologia al servizio del die casting

CS Metal Europe, distributore esclusivo degli acciai speciali della giapponese Proterial, ha ristrutturato completamente il proprio headquarter, puntando su qualità del servizio e relazione con la filiera.



L'ingresso della nuova sede a Bedizzole (BS)

Si consolida la realtà di CS Metal Europe che, forte della specializzazione nell'industria dell'HPDC (High Pressure Die Casting), con gli acciai esclusivi giapponesi Proterial (già Hitachi Metals) vuole rappresentare un modello di approccio innovativo al mercato, improntato sulla cura della qualità, dal prodotto al rapporto con il cliente step by step, al servizio (dall'offerta, alla consulenza alla consegna delle merci), all'etica deontologica. Una missione che ha ispirato la ristrutturazione della sede a Bedizzole (BS), dove sono riuniti locali amministrativi e magazzino, il più ampio in Italia in questo ambito di mercato.

CS Metal Europe è nata del 2018 come investimento in una materia prima di valore dell'imprenditore Cristoforo Spina, titolare di imprese operanti in ambiti affini; il 14 luglio 2021, con la guida del Sales Manager Corrado Patriarchi, membro del Comitato Tecnico della Pressocolata in AIM e primo a introdurre in Italia Hitachi Metals, CS Metal Europe diventa distributore unico per l'Italia dell'acciaio del colosso giapponese per le applicazioni a caldo, in particolare per il die casting HPDC e LPDC. In breve, il business decolla e si rende necessario adeguare gli uffici

alla nuova dimensione dell'azienda. I vecchi ambienti dedicati a commerciali e impiegati, situati in prossimità del magazzino, non rispecchiavano neppure l'upgrading continuo del prodotto giapponese, che dal 4 gennaio 2023 si chiama Proterial, a sottolineare proprio le sue massime prestazioni (Pro X Material).

Il Ceo Cristoforo Spina ha quindi acquistato lo stabile a fianco della prima sede per farne il quartier generale del suo business complessivo e ha affidato il progetto al figlio Kevin Spina, interior designer di 24 anni.

UN MAGAZZINO DI OLTRE 6MILA METRI QUADRATI

Adiacente allo stabile degli uffici, il magazzino copre oggi 6.400 metri quadrati: qui è sempre disponibile materiale ready to stock proveniente direttamente dal produttore giapponese Proterial. Si tratta di uno dei più importanti e grandi magazzini di acciaio per lavorazioni a caldo sul territorio nazionale, con equipaggia-

menti di alto livello sia per le attività di taglio che per la movimentazione dei blocchi, fino ad un massimo di 20 ton.; è dotato di 8 carriponte e 35 macchine di taglio con capacità di lavorazione per le sezioni tonde fino al diametro di 1000 mm e per le sezioni piatte 2300x6000x1000 mm di spessore. Il sito è suddiviso in due campate, ognuna con 5 postazioni dotate di 4/5 macchine con capacità di taglio diversificato, per una maggiore autonomia di lavoro, e guidate da una postazione digitale su cui si caricano righe d'ordine direttamente dall'ufficio programmazione tagli, in collaborazione con l'ufficio commerciale. Inoltre, ogni postazione usufruisce di una scorta di materiali codificati per area di locazione e qualità prodotto. CS Metal Europe esprime è distributore esclusivo degli acciai speciali e innovativi della giapponese Proterial quali, DAC Magic, DAC I, DAC X, YXR33, SLD Magic, HAP72, tutte qualità "original grade" brevettate e classificate con il marchio Isotropy (speciale metodo produttivo metallurgico avanzato brevettato da Proterial che garantisce proprietà meccaniche e fisiche omogenee su tutta la sezione del materiale eliminando anche il fenomeno della bandosità di struttura pronunciata). Sono qualità sviluppate appositamente per rispondere alle logiche applicative del mercato di oggi e di domani senza alcun limite. Questi materiali sono il risultato di studi metallurgici avanzati e di nuova concezione che consentono all'utilizzatore di aumentare le performance in esercizio e ridurre i costi operativi delle attrezzature e di mantenimento delle stesse. Obiettivo: produrre e distribuire un valore e non un costo.

Il CEO Cristoforo Spina

