



Mauro Travini, managing director di Expo Inox

IL NUOVO POLO INDUSTRIALE DI GROPELLO CAIROLI E LA SUA LOGISTICA INTEGRATA

Expo Inox punta a eccellere anche nella rapidità di consegna e nel servizio al cliente a partire dal mercato italiano

Quando nel 1993 Expo Inox ha avviato la produzione di articoli in acciaio inox per l'edilizia a zero costi di manutenzione, si è trovata ad anticipare di 30 anni l'approccio di sostenibilità oggi più diffuso e normato. La stessa lungimiranza guida la scelta di realizzare a Gropello Cairoli (Pavia) un nuovo sito industriale con la logistica integrata, così da avvicinarsi negli standard di servizio alle eccellenze del moderno commercio online. "Il paradosso che vive il mondo professionale è questo - spiega Mauro Travini, presidente del Expo Inox - trovarsi a competere con

l'e-commerce anche per prodotti tecnici come una canna fumaria, una recinzione o un cancello. Accade perché il privato è abituato alla velocità di consegna dei marketplace online, e si aspetta la stessa celerità dal professionista. Questi però è subordinato ai lead times di consegna da parte dei grossisti e dei rivenditori edili, ben più dilatati e imprevedibili, non solo in Italia ma in tutta Europa. L'investimento, importante, che porterà sito produttivo e logistica integrata esattamente all'uscita di Gropello Cairoli sulla A7 Milano Genova, vuole proprio colmare questo gap e

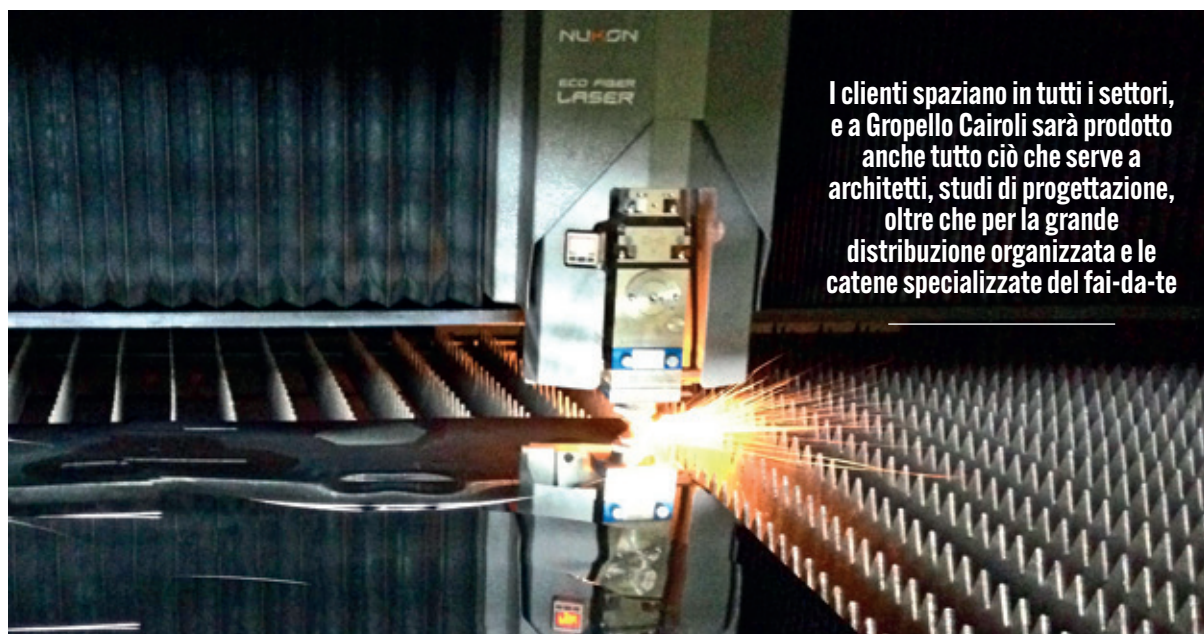
permettere all'artigiano, all'architetto, alle aziende e all'industria, di ricevere molto più rapidamente i prodotti di cui necessitano, accelerando la catena di fornitura. I prodotti realizzati da Expo Inox spaziano dalle canne fumarie all'arredo urbano, da cancelli e recinzioni a prodotti per l'idrotermosanitaria, fino a parapetti e balconi. Il minimo comune denominatore è dato dalla qualità, dalla eccezionale durabilità conferita dalla materia prima di base, l'acciaio inossidabile. Il nuovo sito produttivo e logistico di Gropello Cairoli, i cui lavori sono già cominciati, sarà a regime

UN GRUPPO EUROPEO

Expo Inox nasce nel 1993 in Italia, dove è presente con tre stabilimenti produttivi, Borgo San Siro (Pavia), Vigevano e il nuovo sito di Gropello Cairoli (Pavia). In Europa è cresciuta per acquisizioni, con unità produttive in Francia, Turchia, Regno Unito e Germania e la presenza di proprie divisioni in 11 Paesi dell'Unione, con un totale di 350 addetti. Nel settore dell'acciaio Inox il gruppo è tra i primi cinque più importanti a livello europeo. "Il nostro obiettivo è continuare a crescere per acquisizioni", conferma il managing director Mauro Travini.



La sede dell'azienda



I clienti spaziano in tutti i settori, e a Gropello Cairoli sarà prodotto anche tutto ciò che serve a architetti, studi di progettazione, oltre che per la grande distribuzione organizzata e le catene specializzate del fai-da-te

Fase produttiva

entro la seconda metà del 2026, e già a partire da giugno si cominceranno a vedere le prime produzioni in movimento. Il reparto produttivo avrà, come quello logistico, una superficie pari a 20.000 metri quadri e permetterà di andare dalla produzione immediatamente alla spedizione, guadagnando tempo a favore del servizio ai clienti. Il raggio d'azione previsto per la logistica è l'intera penisola italiana. Tra i vantaggi per il territorio, la possibilità di sviluppare un indotto interessante. "A Gropello Cairoli produrremo principalmente articoli rivolti al settore industriale, il nostro primo mercato, quindi sistemi di evacuazione fumi per uso non residenziale e per sistemi antincendio - precisa Mauro Travini - Il mondo consumer viene di conseguenza. I nostri clienti spaziano in tutti i settori, e a Gropello Cairoli produrremo anche tutto ciò che serve ad architetti, studi di progettazione, oltre alle linee di prodotto richieste dalla grande distribuzione organizzata, le catene specializzate del fai-da-te, di cui siamo i fornitori principali in Italia. Gli investimenti in particolare riguarderanno i prodotti per l'arredo urbano in acciaio inox, che proprio in seguito alla maggior richiesta di sostenibilità economica e ambientale sempre più Comuni richiedono". Alimenta il Gruppo Expo Inox un continuo desiderio di mettersi al pari con le aspettative sempre più stringenti del mercato e anche una forte spinta alla

crescita, come dimostrano le numerose acquisizioni compiute nel corso della storia di questa società: Tubest nel 2003, Termocom nel 2010, An Camini nel 2018, e poi A1 Flue Systems nel 2023, Steegmüller Kaminoflex e Midtherm Flue Systems nel 2025, anche a seguito dell'ingresso nella compagine societaria della holding di investimenti RedFish, quotata su Euronext Growth Milano, arrivando a superare i 100 milioni di euro di fatturato aggregato di

Gruppo. "In Europa la crescita attraverso progetti M&A è una scelta obbligata - dichiara Mauro Travini - perché nel nostro settore e non solo, ciascuna nazione ha mantenuto i propri standard e le proprie normative. Dunque, se vogliamo esportare ed essere competitivi, dobbiamo mantenere lo stesso standard qualitativo della nazione di riferimento". Un limite che Expo Inox dimostra di voler superare, eccellendo nella competitività anche a livello logistico.



Una selezione dei prodotti