

Giornata dell'economia



Oggi al PalabancaEventi
Giornata dell'economia piacentina al PalabancaEventi (ore 17) con il Report 2024 sul sistema economico locale.

L'INTERVISTA VALTER ALBERICI / IMPRENDITORE

«La mia molla? Compro aziende per metterci dentro i giovani»

DALLA LOCALITÀ VASCELLINO DI NIBBIANO ALL'ULTIMA FRONTIERA DELL'ARABIA SAUDITA. L'UOMO E I SUOI VALORI

Patrizia Soffientini

La voce delle imprese oggi stesso, alla Giornata dell'Economia piacentina, è affidata a Valter Alberici, presidente di Allied International, gruppo che lo scorso anno ha fatturato 325 milioni di euro, erano 265 l'anno precedente. Ma per Alberici, qui sta il valore aggiunto dell'imprenditore, la curva del fatturato conta se genera crescita e lavoro, sempre mantenendo come stella polare la sua montagna e il quartier generale in località Vascellino di Nibbiano. Quella Nibbiano dove è cominciato tutto, in un appartamento di cento venti metri quadrati con tre impiegati, ma dopo un anno e mezzo già tredici, e anche il garage viene occupato. Trampolino per una nuova, brillante stagione della raccorderia piacentina.

Alberici, la sua è la storia di un uomo della montagna che scala il successo sino a portare Allied ad essere fortemente internazionalizzata, quinta fra le imprese Top 500 del Piacentino dietro a colossi della distribuzione, prima assoluta nella metalmeccanica. La molla?

«Una grande volontà e la voglia di arrivare. Gli inizi della mia carriera risalgono al 13 novembre 1979 alla Raccordi Forgiati. Dopo vent'anni, il 31 marzo 2000, ho fondato Allied con il mio socio americano, Marc Herzstein e da lì è cominciata la progressiva acquisizione di aziende».

La vera svolta quando?

«Nel 2001, dal Gruppo Carlyle abbiamo acquistato a Castelsangiovanni la loro azienda internazionale di distribuzione. Fino a quel momento eravamo una società di trading, commerciavamo, poi abbiamo iniziato ad avere anche un nostro stock. Altra svolta nel 2003 con l'acquisto di Tectubi di Podenzano e siamo diventati produttori. Noi siamo gli unici ad aver coniugato distribuzione e produzione. Un business nuovo, nel settore chi fa una cosa non fa l'altra. E abbiamo consolidato il mercato. Le nostre aziende sono sinergiche le une con le altre, siamo riusciti ad entrare in tutti i segmenti di mercato e in tutte le aree geografiche del mondo sui raccordi per oil, gas, chimico, petrolchimico, power tradizionale, nucleare, tubazioni sott'acqua, materiali per desalinizzatori».

Da tre a più di mille...

«Sì, siamo 1.200 oggi, senza contare negli Usa le forze del mio socio americano, il più grande distributore di raccorderia nel mondo».

E si compone una storia che rilancia la tradizione locale della raccorderia, non è così consueto scegliere di crescere con capitale straniero invece di vendere un marchio che vale. Ci si deve fidare molto l'uno dell'altro.

«Sono stato il traino di questo investimento e il mio socio americano mi ha sempre sostenuto anche con i suoi capitali, si è sempre fidato del nostro business. Noi siamo cresciuti molto perché creiamo ricchezza ma la reinvestiamo nel nostro business per sostenere il rinnovamento degli impianti e acquisire aziende nuove, così porti dentro sempre un po' di novità, di effervescenza, posti nuovi anche per giovani rampanti che vogliono far carriera e che magari sarebbero bloccati da figure che sono lì da tempo e per emergere dovrebbero aspettare che queste vadano in pensione. Cerco sempre dove possibile di comprare qualche azienda, ce ne erano un po' troppe nel settore e così creare posti interessanti per i giovani».

Insomma quella curva del fatturato



«Siamo cresciuti molto perché reinvestiamo tutto nel nostro business»



Marc Herzstein, il socio americano, insieme a Valter Alberici, è il 2013, in occasione della messa in funzione della grande macchina mandrino fra le più potenti al mondo nello stabilimento di Castelsangiovanni



Valter Alberici (anche nel tondo a sinistra) con la sua famiglia: il figlio Filippo, che a settembre entrerà in azienda, la moglie Elena Prevedini, a destra le figlie Federica, Margherita e Greta, suo braccio destro

non è la sua ossessione.

«Il fatturato è importante perché il risultato è far lavorare la gente e che la gente sia soddisfatta di lavorare, la mia filosofia è cercare di non fare mai la cassa integrazione, demotiva le persone. Mai fatta anche in momenti difficili del mercato, a parte durante il Covid».

A proposito di giovani, un genitore mi raccontava che il figlio neo laureato in economia aziendale a Piacenza ha trovato una borsa lavoro da 500 euro, se ne è andato a Belgrado ed è già assunto.

«In realtà le aziende cercano dei bravi professionisti e sinceramente dei bravi operai, è stata molto importante, penso, l'operazione del rientro dei cervelli dall'estero, che aiutano le aziende italiane».

Capitolo Mandelli, l'ha salvata.

«Mi piace prendere aziende che vanno male per farle andare bene, stiamo lavorando al rilancio di tutte le aziende, come pure la Petrol Raccord, alcune ci impiegano meno tempo altre di più».

Si dice che di padre in figlio è un pas-

saggio sempre più raro e difficile, da voi come vanno le cose?

«Ho una figlia, Greta, laureata alla London Business School, è con me da più di quattro anni, mi sta aiutando molto. E' il mio braccio destro, si occupa dello sviluppo e delle acquisizioni, il motivo per cui ho comprato aziende in questi anni è perché veniva anche lei con me. Mio figlio Filippo ha 24 anni ed entrerà in azienda a settembre. A parte questo, sono sicuro di avere i migliori collaboratori al mondo in questo nostro settore, hanno tanta passione».

Cosa le dà più soddisfazione, intimamente, nel suo lavoro?

«Mi diverto e se ti diverti e ti piace non smetti mai di lavorare».

Si va alle elezioni europee, lei da imprenditore cosa si aspetta?

«L'Europa dovrebbe fare un piano energetico serio, ancor più l'Italia, che permetta alle aziende di essere competitive, abbiamo già il costo di manodopera che rispetto ai Paesi orientali è molto più alto, spesso anche le materie prime e poi l'energia. Dobbiamo basare tutto sulla quali-

tà, a volte non è sufficiente. Bisogna lavorare su un prezzo dell'energia accessibile».

Oggi dove siete più presenti?

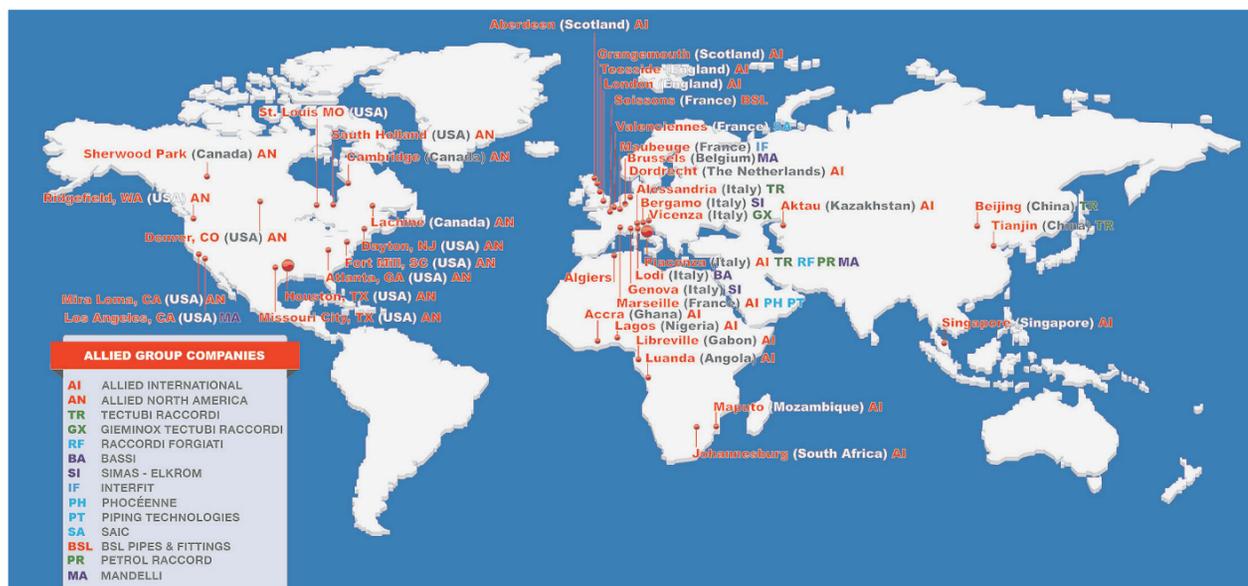
«Siamo terminando tre grossi investimenti in Arabia Saudita, Paese che nel nostro settore ha il più grande programma di investimento nei prossimi dieci anni nel chimico e petrolchimico, oltre agli investimenti civili, come la città Neom. Eravamo in Cina e ci siamo spostati in Arabia Saudita prima del Covid, siamo stati fortunati».

Senta, lei ha una storia in cui le radici sono fondamentali, famiglia, amici. Continua?

«Vivo a Nibbiano da 64 anni. Io sono sempre rimasto lo stesso, faccio le stesse cose che facevo trenta anni fa, io mi sono occupato del lavoro, sono sempre in viaggio e mia moglie della famiglia e di educare i figli, che sono la cosa più importante. Qui torno fra amici. Le partite al bar? Ogni tanto gioco ancora a Trucco e lo giochiamo solo noi in montagna».

Un po' da pokeristi?

«Sì, proprio così».



La mappa della presenza di tutte le sedi o gli stabilimenti di Allied International nel mondo

LA SPINTA INTERNAZIONALE

Tectubi, super eccellenza al mondo per i raccordi destinati al nucleare

«Una nostra super eccellenza oggi nel mondo è la Tectubi, principale produttore di raccorderia e con più qualifiche per il settore nucleare, siamo i primi» sottolinea Valter Alberici. Il nucleare, che va forte in Francia in Inghilterra.

Allied International ha presidi in tutto il mondo. «Abbiamo cercato di consolidare il mercato acquisendo varie aziende - spiega il presidente - e siamo arrivati ad avere una rete importante, ad esempio sei aziende solo in Francia fra produzione, distribuzione e trading. Abbiamo sempre allargato il nostro core business e siamo ormai in tanti posti del mon-

do, abbiamo diversificato, siamo cresciuti nella produzione con grossi investimenti specie a Castelsangiovanni». L'elenco delle acquisizioni è notevole, come la Raccordi Forgiati nel 2005, la Bassi Luigi nel 2016 per produzione di raccorderia, la ex Omp Mongiardino nel 2010, la Interfit in Francia nel 2018 sempre di produzione, e sempre in Francia ecco il focus sui tubi con Gieminox e Bsl, nel 2023 l'acquisizione di Petrol Raccord «che sta andando bene».

Ecco la rete Allied, elemento distintivo: «perché noi abbiamo diversificato i segmenti di mercato e lo stesso si è fatto geograficamente».