

Alleanze strategiche, diversificazione e servizi integrati per il comparto energetico



Il Gruppo Allied International è oggi un punto di riferimento a livello mondiale nella produzione e distribuzione di raccordi, tubi e prodotti correlati destinati ai settori Oil&Gas e Power Generation

Renato Carlo Velli, consulente di direzione aziendale del Gruppo Allied

Il Gruppo Allied International rappresenta un punto di riferimento a livello mondiale nella produzione di raccordi, curve a largo raggio, tubi speciali, prodotti claddati, prefabbricati e nella commercializzazione di prodotti correlati (tubi seamless, flange, valvole, accessori), destinati ai segmenti up/mid/downstream dell'Oil&Gas e Power Generation (centrali termoelettriche e nucleari) del comparto energetico.

Il Gruppo viene fondato nel 2000 da Valter Alberici con il socio statunitense Marc Herzstein, e cresce costantemente grazie a una totale focalizzazione sui segmenti di riferimento, alla progressiva acquisizione di aziende storiche del settore (Tectubi Raccordi, Raccordi Forgiati, OMP, Gieminox, Industria Meccanica Bassi Luigi, S.I.M.A.S., Intefit, Phocéenne, BSL Pipes & Fittings, Petrol Raccord) e a un network di filiali produttive e commerciali a supporto di clienti e progetti in ogni parte del mondo.

Il Gruppo Allied International si posiziona come *one-stop-solution partner* per i clienti, rappresentati principalmente dalle maggiori società EPC per i progetti dell'Oil&Gas e dagli *end users* del nucleare. Il quartier generale è situato a Nibbiano di Alta

Val Tidone (Piacenza) e le principali unità produttive e distributive sono dislocate principalmente nella provincia di Piacenza, unitamente a stabilimenti in altre provincie del Nord Italia (Lodi, Bergamo, Alessandria, Vicenza). Il Gruppo opera sintetizzando efficacemente la propria strategia di internazionalizzazione con le radici culturali locali.

Il modello di business è fondato sulla penetrazione dei mercati in termini geografici e merceologici e sul pieno controllo della supply chain attraverso l'integrazione delle *operations* con i fornitori strategici e fra le aziende del Gruppo stesso. La crescita rapida sui diversi mercati, insieme al rapporto di fiducia con i business partners, ha costantemente rafforzato l'immagine del Gruppo negli anni.

Con una capacità produttiva annua di oltre 100.000 tonnellate di raccordi, 20.000 tonnellate di bends (curve a largo raggio), 20.000 tonnellate di tubi saldati e prodotti rivestiti e uno stock di 50.000 articoli pronti per la spedizione, il Gruppo Allied International è in grado di soddisfare qualsiasi esigenza. Il Gruppo è inoltre qualificato per la produzione del settore nucleare di classe 1 con Tectubi Raccordi.

Le nuove frontiere del comparto energetico, con riferimento primario alla transizione verso l'idrogeno, sono al centro delle attività di ricerca e sviluppo del Gruppo.

Il percorso imprenditoriale

Valter Alberici inizia a 19 anni il suo percorso professionale nella Raccordi Forgiati di Nibbiano Valtidone, dopo aver conseguito il diploma in Ragioneria. L'azienda, fondata nel 1976, produce raccordi a saldare di testa, ed è conosciuta a livello internazionale per i suoi elevati standard qualitativi. Alberici ha l'opportunità di approfondire la conoscenza delle aree aziendali che costituiscono la catena del valore: produzione, acquisti, qualità, vendite.

L'esperienza maturata nelle *operations* in cinque anni porta Alberici ad assumere in breve tempo, nel 1984, la carica di Direttore Commerciale, con ampia responsabilità e autonomia, e lo porta in contatto con clienti e fornitori in tutto il mondo. Questa opportunità permette ad Alberici di consolidare la conoscenza dei mercati e la capacità di gestire progetti complessi, dominando progressivamente gli elementi che costituiscono la catena del valore e il fattore di successo nel settore: rispettivamente, gestione della *supply chain* (ciclo ordine-produzione-acquisto-project management) e segmentazione prodotto/mercato.

Nel 2000 intraprende il proprio cammino imprenditoriale, fondando una società di trading di raccordi forgiati e prodotti correlati: la Allied International, in partnership con Marc Herzstein, cliente storico e proprietario della Allied Fitting LP (il maggior distributore del settore nel Nord America). Alberici e il socio americano sviluppano un piano industriale di penetrazione nei mercati extra USA e acquisizione di aziende del settore. Allied International nel giro di pochi anni diventa Gruppo Allied, e la sua evoluzione coincide con il percorso professionale di Valter Alberici.

Il Gruppo investe in capacità produttiva, acquisendo due storiche aziende manifatturiere italiane: Tectubi Raccordi, fondata nel 1954 e leader mondiale nella produzione di raccordi per centrali nucleari e termoelettriche e nel comparto dell'Oil&Gas, e la stessa Raccordi Forgiati. Contemporaneamente sviluppa i mercati esteri anche grazie alle prime consociate (Allied UK e Allied France).

La formula del successo è semplice, quanto rara: lavoro duro, gente che "ci mette l'anima", ricerca di nuove quote di mercato e re-investimento pressoché totale degli utili nell'azienda. Altra parola chiave nella scalata del Gruppo è "diversificazione", sia come produzione per tutti i settori energetici sia come modo nuovo di fare business in questo campo. L'obiettivo è offrire al cliente una serie di servizi integrati, ossia produzione, stock di magazzino, distribuzione commerciale, gestione di progetti.

Alberici allarga progressivamente i confini del proprio lavoro. L'internazionalizzazione del Gruppo Allied porta grandi opportunità per ampliare i contesti e gli orizzonti professionali.

Il primo quinquennio rappresenta per Alberici la fase di penetrazione nel mercato e, soprattutto, la messa a punto del modello di business che por-

terà progressivamente il Gruppo Allied alla leadership mondiale nel settore dei raccordi: integrazione della *supply chain* interna (fabbriche e magazzini), che permette la gestione dei progetti delle *major* nel comparto energetico, e internazionalizzazione attraverso *subsidiaries* con la missione di seguire i clienti da vicino.

Nel periodo 2006-2010 il Gruppo effettua forti investimenti in *facilities*, tecnologia, acquisizioni e

newco, per creare e consolidare le condizioni di un vantaggio competitivo nel lungo termine, sfruttando il buon andamento del mercato fino al 2008.

Viene implementato un nuovo insediamento industriale su un'area di oltre 350.000 mq a Castel San Giovanni (PC), che include sia il nuovo stabilimento di Tectubi Raccordi sia la piattaforma logistica

di Allied International, con forte integrazione delle *operations*. Contemporaneamente viene avviata anche una fabbrica in Cina (Tectubi Tianjin) con l'obiettivo di sviluppare il crescente mercato interno e del Far East, con una produzione locale a standard qualitativi italiani. Vengono successivamente acquisite due aziende storiche italiane per completare la gamma dei prodotti (OMP e Gieminox), avviate filiali commerciali in molti Paesi e creata una società di distribuzione in Kazakhstan (Caspian Allied) per il supporto logistico ai progetti locali.

Nel corso dell'ultimo decennio il Gruppo Allied consolida gli investimenti effettuati in precedenza, e aumenta costantemente la produttività e la quota di mercato a livello mondiale, nonostante il rallentamento generale dell'economia. Vengono aperte anche nuove filiali commerciali nel Medio ed Estremo Oriente e in Africa.

L'organizzazione si sviluppa sensibilmente sia in dimensioni sia in qualità, grazie al consolidamento dell'esperienza e della competenza, all'inserimento di personale particolarmente qualificato e al tasso generale di fedeltà di dipendenti e collaboratori al Gruppo Allied.

Nel gennaio 2017 Alberici acquisisce la gestione della Bassi Luigi e della controllata Simas, aziende storiche del settore, specializzate nella produzione di raccorderia pesante e bends e nella prefabbricazione. L'acquisizione definitiva delle due società viene completata nel 2018, consentendo quindi la prosecuzione di importanti realtà imprenditoriali del territorio e il conseguente salvataggio di numerosi posti di lavoro.

Nello stesso anno il Gruppo Allied cresce ulteriormente attraverso l'acquisizione della francese Interfit (Vallourec Fittings), produttore qualificato di commodities e raccordi standard di piccola e media dimensione.

Nel 2019 viene acquisita la francese Phocéenne, azienda storica, fondata nel 1963 e specializzata nella gestione commerciale e logistica di pacchetti

L'implementazione di una strategia vincente ha portato il Gruppo nel 2023 a impiegare 1.200 dipendenti (l'85% dei quali in Italia), raggiungere un fatturato consolidato di 265 milioni di euro e conseguire un market share del 24% a livello mondiale

merceologici a supporto dei grandi progetti Oil&Gas e Power Generation, insieme alle controllate Piping Technologies (sistemi brevettati di chiusura sinergici ai sistemi di prefabbricazione della Bassi Luigi) e SAIC (flange e lavorazioni meccaniche).

Nel 2020 Alberici, mantenendo come sempre i piedi per terra e lo sguardo proiettato al futuro, crea le condizioni dell'incontro con Rafid Group, gruppo industriale saudita leader nel mercato locale dell'Oil&Gas, per intraprendere un progetto tanto

eccitante quanto impegnativo: la realizzazione in joint venture di tre nuovi stabilimenti in Arabia Saudita per la produzione di raccordi, tubi saldati/clad-dati e bends (curve a largo raggio). Il progetto muove i primi passi a fine 2017 e la sinergia fra Allied e il nuovo partner porta alla creazione di Aasia Tectubi, Aasia Gieminox, Aasia Simas. La strategia prevede la copertura del mercato Oil&Gas in Arabia Saudita e in altri Paesi limitrofi. Il progetto richiede energie

e risorse consistenti, i nuovi stabilimenti sono ubicati a Jubail Industrial City e le prime produzioni sono previste a inizio 2024.

Nel luglio 2021 Alberici acquisisce la Mandelli, per decenni leader mondiale nel settore della meccatronica e azienda piacentina prestigiosa e rappresentativa. Pur operando in un settore differente da quello tradizionale del Gruppo Allied, Mandelli rappresenta per Alberici l'opportunità di interessanti sinergie nel settore energetico ma soprattutto una missione per la valorizzazione di un'eccellenza piacentina che, nonostante la crisi degli anni scorsi, possiede tuttora enormi competenze tecnologiche, forti potenzialità commerciali e gran voglia di tornare ai fasti del passato.

“ Gli elementi caratterizzanti della strategia aziendale riguardano, tra l'altro, lo sviluppo di un modello di business innovativo e tuttora unico, lo sviluppo di relazioni commerciali e partnership di lungo periodo con clienti e fornitori, e la totale attenzione a dipendenti e collaboratori in una convinta condivisione di valori e obiettivi



Nell'estate del 2022 entra a far parte del Gruppo BSL Pipes & Fittings, società ubicata nel centro della Francia, fondata nell'immediato dopoguerra, specializzata nella produzione di tubi saldati (partendo sia da lamiera che da bobina) per il mercato francese e internazionale dell'Oil&Gas e Power, con la missione di aumentare il range di produzione in sinergia con Gieminox.

Infine, nel 2023 viene acquisita anche Petrol Raccord, altra azienda storica piacentina del distretto del raccordo, particolarmente apprezzata per la qualità della produzione e il servizio puntuale alla clientela.

A distanza di 23 anni, Alberici porta il Gruppo Allied a impiegare 1.200 dipendenti (l'85% dei quali in Italia), raggiungere un fatturato consolidato di 265 milioni di euro e conseguire una *market share* del 24% a livello mondiale.

ESG

IL Gruppo Allied ha intrapreso un percorso strategico ESG per garantire la sostenibilità ambientale, sociale ed economica nel medio e lungo termine.

Environment

Il Gruppo ha commissionato per la prima volta, a inizio 2023, l'analisi GHG di scopo 1 e scopo 2 per i propri stabilimenti principali, per poter avere una mappatura di partenza delle emissioni di CO2e connesse all'impiego del gas e dell'energia elettrica per le proprie attività produttive, e valutare eventuali azioni migliorative sul percorso della decarbonizzazione e, in generale, sostenibilità ambientale.

I risultati, ricevuti all'inizio di giugno 2023, sono confortanti e i livelli di CO2e si collocano al di sotto dei valori medi del settore. Sono previste valutazioni sempre più approfondite, per poter raggiungere l'obiettivo di riduzione delle emissioni del 15% entro il 2026 a parità di capacità produttiva.

Inoltre Tectubi Raccordi ha effettuato alcuni test sui propri prodotti con il RINA di Roma, finalizzati a verificare la tenuta dei raccordi per il trasporto dell'idrogeno miscelato al gas. I test hanno dato esito positivo e l'azienda è pronta a fornire i grandi distributori di gas in Europa e USA (Snam Rete Gas in primis) quando partiranno i progetti, sempre sulla via della decarbonizzazione.

Social

Il Gruppo Allied è caratterizzato da un alto livello di fedeltà dei dipendenti e collaboratori, e un turnover in uscita puramente fisiologico. Ciò è frutto di un ambiente sano e rispettoso delle persone, senza esclusioni di sorta, di una visione imprenditoriale illuminata e vincente, di una condivisione diffusa di valori e obiettivi, e della forza del radicamento locale.

Le acquisizioni, perfezionate negli anni da parte del Gruppo Allied e di Tectubi Raccordi, hanno sempre mantenuto i livelli occupazionali e sono sempre state funzionali a nuova crescita e motivazione dei collaboratori.

Le iniziative di liberalità verso i collaboratori e

quelle benefiche a favore del territorio (di natura sociale, culturale e sportiva) non si contano. Sul profilo professionale del Presidente di Tectubi Raccordi Valter Alberici, propedeutico alla nomina a Cavaliere del Lavoro nel 2022 da parte del Presidente della Repubblica Sergio Mattarella, tali iniziative (beneficenza, comunità locali, scuole, sport, ...) riempiono molte pagine, e sono all'ordine del giorno.

Governance

La governance del Gruppo Allied, in termini di sostenibilità economica e reddituale, è in capo al Presidente che da 23 anni a questa parte ha

dimostrato una fortissima capacità di fare impresa, crearsi il giusto management, segmentare il mercato, attuare gli investimenti (in personale, acquisizioni, macchinari, sviluppo, partnership industriali e commerciali) e raggiungere la leadership a livello mondiale nel settore specifico.

Il Gruppo Allied è poi nella fase iniziale di un ricambio generazionale, impostato fin dall'inizio su continuità di valori e contenuti. Una giusta dose di competenza e determinazione, unita a un gruppo di media età già formato e maturo per affrontare le sfide del futuro, sono oggi la miglior garanzia per guardare serenamente al passaggio di timone.



Renato Carlo Velli

Renato Carlo Velli ha conseguito la laurea in Economia Aziendale nel 1984 con specializzazione in Marketing all'Università Bocconi di Milano. Svolge attività di consulenza di direzione aziendale.

Inizia l'attività professionale nel 1986 in 3M Italia come assistente nel Corporate Marketing, successivamente Product/Brand Manager nella divisione prodotti per ufficio e Sales Area Manager della divisione prodotti promozionali. Nel 1992 passa alle Cartiere Paolo Pigna Spa come Direttore Vendite della Divisione Office Products e poi Direttore Marketing Operativo. Dal 1995 al 2000 ricopre la posizione di Direttore Commerciale e Marketing in Pubblicità Masserdotti (digital printing) e Tecnostyl (prodotti per ufficio).

Nel 2001 e 2002 cura lo start up di i-Faber, società del Gruppo UniCredit per la gestione dell'e-sourcing ed e-procurement di UniCredit e altre grandi aziende.

Dal 2002 svolge attività di consulenza di direzione aziendale come libero professionista, con un approccio finalizzato alla riorganizzazione delle aziende per la crescita e fondato su interventi di medio-lungo termine, e cura corsi e interventi di formazione manageriale.

Dal 2007 opera nel Gruppo Allied (leader mondiale nella produzione di raccordi industriali e prodotti correlati destinati ai comparti dell'Oil&Gas e Power Generation) su riorganizzazione dei processi di business, gestione del marketing di Gruppo, progetti speciali (acquisizioni, JV, antidumping, transfer pricing), contract review e, da qualche tempo, implementazione di un sistema strutturato ESG di Gruppo. Ha pubblicato su *Economia & Management* (SDA Bocconi) i saggi "Difficoltà di delega e potenzialità di crescita nella PMI" (numero 2/2005) e "Alleanze internazionali in Val Tidone: il caso del Gruppo Allied International" (numero 5/2010).

The Allied International Group

The Allied International Group represents a global point of reference in the production and distribution of fittings, pipes and related products for the Oil & Gas and Power Generation sectors.

At the beginning, the current snapshot of the Group is shown in terms of structure, positioning and investee companies, highlighting its business model and production capacity.

The central part describes the entrepreneurial growth path from 2000 to today, founded from the beginning on total dedication to the specific sector and expressed through the implementation of a winning strategy which led the Group to employ 1,200 employees in 2023 (85 % of which in Italy), achieve a consolidated turnover of 265 million euros and achieve a market share of 24% worldwide.

The characterizing elements of this strategy focus on the development of an innovative and still unique business model (integration of the internal supply chain and operations between production plants and logistics-distribution platforms), the acquisition over the years of the most representative manufacturing companies in the sector, the implementation of a network of commercial branches throughout the world, a plan of constant investments in production equipment and facilities, the development of long-term commercial relationships and partnerships with customers and suppliers and, last but not least, total attention to employees and collaborators - starting with the maintenance and constant growth of employment levels - in a convinced sharing of values and objectives.

The article concludes with the ESG strategic path of environmental, social and economic sustainability undertaken by the Group with a medium and long-term perspective.

The ESG issues of environmental impact, energy saving, circular economy, personal and social relationships, inclusiveness, corporate governance, business ethics, ..., of top priority for the Group, will be increasingly framed in an organic design at a strategic and organizational level.