VareseNews

Petrolvalves. A Castellanza la fabbrica che sposta l'energia. Petrolio e gas nel presente , co2 e idrogeno nel futuro

Pubblicato: Mercoledì 20 Dicembre 2023

Dal 1956 è sinonimo di valvole per oleodotti e gasdotti. Con più di 400 dipendenti a Castellanza e 50 a Piacenza è leader di un mercato che oggi riveste un ruolo fondamentale nelle strategie energetiche di vari Paesi del mondo. **La Petrolvalves, azienda del Gruppo Thyssen-Bornemisza**, è certamente una delle aziende più importanti in provincia di Varese. Ne abbiamo parlato con **Mauro Tiraboschi,** responsabile Risorse Umane e Comunicazione del Gruppo PetrolValves

Il territorio dove produce Petrolvalves vive un dinamismo importante: che rapporti avete con questo?

La nostra è una realtà profondamente legata a questo territorio proprio perchè nasce dalla volontà di due imprenditori locali (Lualdi e Candiani). Dalla fondazione ad oggi ha sempre avuto un forte impatto in provincia di Varese e allo stesso tempo una vocazione internazionale. La maggior parte dei dipendenti sono del territorio perchè riusciamo a trovare buone competenze. Le relazioni con gli istituti tecnici sono buone e così abbiamo sviluppato rapporti di placement che funzionano. Garantiamo un indotto locale rilevante: dalla fornitura di materie prime, ai componenti, ma anche servizi. Parliamo di numerose imprese con rapporto ricorrente ma diverse centinaia se contiamo anche quelle con cui abbiamo rapporti meno costanti.

Dopo la Liuc a Castellanza arriverà una realtà importante come MILL. Come vedete questo

nuovo progetto?

Abbiamo un rapporto saldo con Confindustria così come col sindacato. L'ipotesi Varese 2050 e il progetto Mill ci intrigano molto. Petrolvalves lo vede come un progetto integrato e olistico e non può che essere benvenuto. In Germania ci sono scuole professionalizzanti dove gli studenti sono già avviati al lavoro con forte impronta di esperienza sul campo a differenza di quanto è avvenuto in Italia. Questo gap è stato intercettato da Confindustria e dagli enti locali. Mi aspetterei anche un bacino da cui attingere per fare formazione. Potremmo portare noi competenze e attingere competenze. L'ipotesi è tutta da sviluppare perchè per ora è ancora un obiettivo più che una realtà.

Molte aziende del territorio hanno difficoltà a trovare personale. Come sta andando da voi?

Trovarlo non è la parte più difficile, portarlo a bordo è più complicato. Il fenomeno delle dimissioni ha colpito anche noi e la guerra per i talenti è diventata globale. La nostra offerta non è solo economica ma anche professionalizzante, attraverso formazione, percorsi di sviluppo e piani di carriera personalizzati cerchiamo di sviluppare competenza e professionalità.

Le crisi russo-ucraina e mediorientale stanno avendo un impatto devastante in particolare sul fronte dell'energia. Con due conflitti in essere cosa succederà nel mercato dell'energia in futuro e come si sta preparando Petrolvalves?

Queste crisi stanno impattando su tutte le organizzazioni. Ma l'orizzonte per noi è ancora positivo. A queste crisi aggiungerei anche le novità emerse dalla Cop 28 di Dubai sull'addio alle energie fossili. Si stanno affacciando spinte che vanno in altre direzioni sia per questioni geopolitiche che per questioni legate al cambiamento climatico. Non siamo rimasti a guardare e ci siamo messi in condizione di avere un'offerta di prodotti e di servizi anche nel campo delle energie rinnovabili. Stiamo spostando il baricentro delle nostre attività verso il carbon neutral ad esempio verso lo stoccaggio e la compressione della co2 e dell'idrogeno, nel ciclo delle energie esauste. Per questo abbiamo avviato un rapporto con una startup di Milano per lavorare sulle energie rinnovabili. Il mercato russo, invece, è sempre stato importante per noi ma per ora ci siamo dovuti orientare su altre aree. I nostri valori sono sostenibilità, stabilità e resilienza.

Petrolvalves è una eccellenza italiana ma è presente anche in tutti i mercati chiave esteri. Qual è il sentiment del mercato dell'Oil and Gas che dovrebbe essere un mercato comunque stabile con un ciclo produttivo lungo?

Abbiamo sviluppato un'offerta di assistenza post-vendita articolata e molto competitiva. Il prodotto a lungo andare fungerà da volano per creare opportunità legate ai servizi post-vendita. Ci siamo specializzati in servizi ad alto valore aggiunto. In Algeria ci siamo storicamente (15 mila valvole installate), in Kazakhistan abbiamo aperto un service shop nuovo ed è prossimo all'inaugurazione un altro in Arabia Saudita.

Ricordiamoci del COVID e di quanto successo riguardo alla corruzione internazionale. Nonostante ciò avete sempre mantenuto i vostri ordini e incrementato le quote di mercato come si è letto sulla stampa. Ci può dire qual è la chiave del vostro successo?

L'attuale management e proprietà sono risultati totalmente estranei rispetto alla vicenda della corruzione. Del covid, invece, stiamo subendo ancora le conseguenze anche se non paragonabili al periodo 2020-2021. La resilienza è stata una caratteristica a cui abbiamo attinto molto di fronte a queste difficoltà. Ci siamo confrontati con le asperità per doppiarle e lasciarle alle spalle. Non c'è una ricetta magica. La storia ci ha dato un'identità e il management attuale l'ha saputa reinterpretare.

In questo quadro i conflitti in corso non sono certo le uniche sfide superate. Prevedete di raggiungere gli stessi obiettivi con la stabilizzazione della vostra presenza, e di confermarvi azienda leader nel mercato?

Il futuro è cercare di mantenere alta la reputazione dell'azienda. Non facciamo produzioni di massa ma prodotti specifici. Chi si rivolge a noi chiede soluzioni non convenzionali e non standard. Questa è la chiave del nostro successo. Continueremo ad essere nei mercati a maggiore valore aggiunto con prodotti specifici e tornare a rivivere con successo pagine del passato come quella delle applicazioni sottomarine, ad esempio.

Dunque qual è la chiave del vostro successo degli ultimi 10 anni. Che consiglio darebbe ai giovani che vogliono fare attività di impresa? Quant'è importante mantenere costante il flusso di ordini in ingresso e continuare a prendere nuove commesse in questo mondo così competitivo per le nuove generazioni di imprenditori?

Ai giovani direi che se hanno delle idee vincenti di coltivarle e saperle mettere a frutto facendo tesoro del territorio in cui si vive. Il segreto è concentrare intorno a sè energie e potenzialità che possono aiutarti a mettere a terra la tua idea. Associarsi con persone che sappiano dare valore aggiunto nei vari settori di competenza. Serve disciplina e voglia di superare resistenze e difficoltà, non aver paura di farsi aiutare da chi ci è già passato. La lingua italiana ha delle sfumature molto belle. Penso alle parole: avventura, sventura, ventura. Vivere quotidianamente avendo bene in mente dove si vuole arrivare è ciò che va fatto, senza fermarsi alla prima sventura o esaltarsi troppo quando le cose vanno bene.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it