

Gas, greggio, spazio e nucleare: l'anno d'oro delle valvole

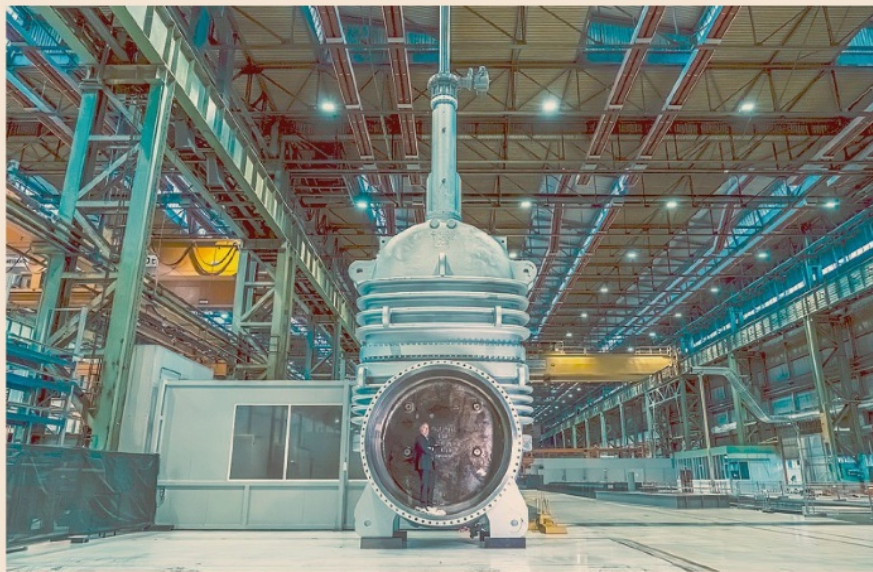
Il comparto Oil&Gas

Export in rotta per andare oltre i quattro miliardi grazie ad Usa e Medio Oriente

Nel 2025 molte aziende avranno ricavi record Ordinativi per un anno

Luca Orlando

«Ecco guardi, questa valvola che spediremo in Arabia Saudita tra pochi giorni pesa 120 tonnellate ed è da 114 pollici, il nuovo record per la categoria dei prodotti a saracinesca». L'oggetto rappresentato nella foto, alto 14 metri e con un diametro di quasi tre (in arrivo la ratifica nel Guinness dei primati), grande abbastanza da contenere un essere umano, tre milioni di dollari di commessa, non è per la verità l'unico record per Luca Daniele Farina, amministratore delegato di Orion. Con l'azienda triestina, oltre 200 addetti in Italia, altri 70 in Arabia Saudita, ad aver sfondato il nuovo massimo in termini di ricavi, 160 milioni di euro. Non un caso isolato, per un settore, quello delle valvole ad alta tecnologia dedicate al settore dell'Oil&Gas (139 imprese, oltre 10mila addetti), che rappresenta una delle punte di diamante della meccanica made in Italy e che nel 2025 ha compiuto un balzo in avanti deciso, con un progresso dell'export visibile in più mercati e un portafoglio ordini ancora robusto. A partire dagli Stati Uniti, primo mercato di sbocco, dove l'impatto dei dazi finora è stato limitato, più che compensato da altre scelte strategiche dell'amministrazione. «I nostri clienti che lavorano nella liquefazione del gas - spiega l'ad di Lvf Claudio Piccinini - stanno lavorando molto, mantenendo alta la domanda, anche se altrove una fase di rallentamento è visibile. Ma a tendere, tenendo conto delle scelte strategiche sull'energia e sui combustibili fossili, penso che la domanda per il comparto Oil&Gas in media salirà». Nei numeri dell'azienda, che con 115 milioni di ri-



Il primato. Da Orion (nella foto, il presidente Luca Farina) la più grande valvola a saracinesca al mondo, 120 tonnellate e 114 pollici di diametro. In arrivo la certificazione ufficiale nel Guinness dei primati

cavi è al top di sempre, è presente un portafoglio ordini solido, in grado di saturare quasi interamente la produzione del prossimo anno, dove tuttavia le incognite non mancano. «Al momento - spiega l'ad - i dazi vengono scaricati a valle, sui distributori o sui clienti finali titolari delle concessioni di estrazione. Che a loro volta cercano di rivalersi sull'amministrazione, chiedendo un'estensione della concessione per compensare gli extra-costi.

Piccinini (Lvf): «Dal gas liquefatto una grande spinta». Brevi (Omb): «Ordini anche da Nasa, SpaceX e Blue Origin»

L'indecisione spaventa sempre ma i prodotti made in Italy nel nostro settore sono difficilmente sostituibili: servirebbero almeno 15 anni per creare negli Stati Uniti una filiera adeguata». Pur partendo da valori assoluti più limitati, uno scatto rilevante nel 2025 è quello di Starline, i cui ricavi sono balzati del 60% a quota 55 milioni, il massimo di sempre. «La spinta arriva dal Medio Oriente - spiega il ceo Marco Ghilardi - e al momento, guardando al portafoglio ordini, abbiamo

un anno di produzione assicurata. Dovremo assumere altre 10-12 persone, anche se negli ultimi 10 mesi abbiamo già fatto i salti mortali, crescendo di 28 unità e arrivando a quota 130 addetti». Anno in corsa anche per Omb, 180 milioni di ricavi (nuovo massimo) e 450 addetti, anche in questo caso con commesse che coprono quasi un anno di lavoro. Gruppo che ha diversificato la propria attività andando oltre l'Oil&Gas per guardare anche all'acqua e all'industria spaziale. «Le due maxi-valvole che abbiamo realizzato per una diga - spiega l'ad Fabio Brevi - valgono da sole cinque milioni di euro ma dal punto di vista tecnologico gli sviluppi rilevanti sono anche altrove: ad esempio nei prodotti destinati al comparto spaziale che vendiamo a Nasa, SpaceX oppure Blue Origin. Valvole per i sistemi di carico dei carburanti liquidi nei razzi, che devono sopportare temperature non distanti dalle zero assoluto». Anche se per queste realtà gli impianti di trasporto e trattamento di gas e petrolio rimangono il core business, gli sviluppi tecnologici spingono le aziende a ricercare altre fonti di business, guardando all'idrogeno oppure al nucleare. «Stiamo lavorando con Newcleo per i reattori di

quarta generazione - spiega l'ad di Orion Luca Farina - realizzando valvole in grado di reggere il passaggio del piombo fuso, materiale che sarà utilizzato per il raffreddamento delle centrali. In generale il nostro mercato è ancora tonico e il 2025 è stato un anno ottimo, anche se gli effetti collaterali dei dazi in qualche misura si vedono già. Non tanto negli Usa, quanto piuttosto in altri mercati chiave, come Medio Oriente o Indonesia. Dove i gruppi cinesi, impossibilitati dalle tariffe di Trump a vendere negli Stati Uniti, si stanno riversando per offrire i loro prodotti». Stato di salute del comparto che si riverbera sulla rassegna di riferimento lvs, organizzata da Confindustria Bergamo all'interno del distretto più robusto, che nell'edizione 2026, la sesta, si amplierà con due padiglioni aggiuntivi, necessari per accogliere le richieste e ospitare i visitatori, arrivati nell'edizione 2024 a quota 70mila. Alla luce dei risultati aziendali, e tenendo conto di un progresso dell'export a doppia cifra nei primi otto mesi dell'anno, è più che probabile che il comparto arrivi nel 2025 a superare per la prima volta la soglia dei 4 miliardi di vendite oltreconfine.

Commesse in arrivo anche da idrogeno e dalle centrali a fissione di nuova generazione

© RIPRODUZIONE RISERVATA