

SALVATORE RUGGERI

Salvatore Ruggeri è nato a Patti, in provincia di Messina, nel 1949.

E' fondatore e Amministratore Delegato, nonché azionista di maggioranza, del GRUPPO VALVITALIA di Rivanazzano (Pavia), costituito nel gennaio 2002.

Il 5 novembre 2009, è stato insignito della prestigiosa onorificenza di Cavaliere del Lavoro dal Presidente della Repubblica, On.le Giorgio Napolitano, in riconoscimento dei suoi altissimi meriti nell'attività imprenditoriale.

Oggi, il Gruppo Valvitalia opera a livello mondiale nel settore della progettazione, produzione, installazione e commercializzazione di valvole, attuatori, stazioni di regolazione e misura, filtri, scambiatori di calore, odorizzatori, raccordi, flange ed altri prodotti complementari destinati all'industria petrolifera, del gas e dell'energia, con un fatturato di 416 milioni di Euro e oltre 1000 dipendenti.

Il Gruppo svolge l'attività produttiva nei cinque stabilimenti italiani di Rivanazzano (PV), Brendola (VI), Due Carrare (PD), Castel San Giovanni (PC) ed Arena Po (PV), in quello in Cina, in UK, in Canada e in Algeria. La presenza commerciale e tecnica del Gruppo raggiunge tutti i principali mercati mondiali (105 paesi in tutto il mondo). Una tale presenza, oltre che dalla struttura vendita centrale e dagli agenti, è garantita attraverso gli uffici commerciali e di rappresentanza in tutto il mondo.

I clienti ai quali si rivolge il Gruppo sono: i c.d. *Contractors*, tra i quali Technip, Saipem, M.W. Kellogg, Maire Tecnimont, Techint e Foster Wheeler; i c.d. *End users*, tra i quali Shell, ENI, ENEL, Exxon Mobil, ERG e Total ed i distributori o *traders*.

* * *

L'Italia possiede il maggior numero di produttori di valvole a livello mondiale e gode di un'ottima reputazione nel settore, soprattutto per la progettazione e realizzazione di valvole speciali. Il tessuto produttivo è però frammentato e caratterizzato da numerose piccole e media realtà produttive che hanno difficoltà a competere globalmente. Il progetto, realizzato da Salvatore Ruggeri, era quello di valorizzare la conoscenza, l'esperienza e la qualità produttiva italiana aggregando ed organizzando più produttori in un'unica realtà dotata di capacità manageriali, capace di ricorrere al credito, con una adeguata struttura commerciale sovranazionale, in grado di offrire alla clientela dei pacchetti completi di prodotti complementari e con dimensioni tali da realizzare economie di scala, specie negli acquisti.

Nell'ottobre 2001, a 52 anni, Salvatore Ruggeri, in disaccordo con le linee strategiche ed operative della nuova proprietà, dopo 32 anni di servizio, lascia la Dresser Flow Control, di cui era Presidente ed Amministratore Delegato. L'anno successivo fonda il GRUPPO VALVITALIA, le cui tappe possono essere così riassunte:

2002

Il 3 gennaio 2002, Salvatore e Massimiliano Ruggeri (figlio primogenito nato nel 1974) fondano la ITAVAL SRL, con sede a Voghera e capitale sociale di 10.000 euro. Qualche mese dopo, la ITAVAL acquista dal Tribunale di Voghera il complesso industriale ex-Morando Coremu, sito in Rivanazzano, attuale Headquarter del Gruppo, ed avvia la produzione di valvole.

Nel corso del primo anno di attività, Ruggeri procede ad una serie di acquisizioni:

Nell'aprile 2002, acquisisce il marchio, i disegni progettuali ed il know-how dalla Rotor V.S., società attiva, sin dal 1967, nella produzione di valvole a sfera e a maschio.

In giugno, acquisisce la Delta Valves Europe S.r.l., società attiva nella produzione delle valvole, ottenendo così il duplice obiettivo dell'ingresso nella Società di ulteriori risorse umane con esperienza nel settore e della titolarità dell'omonimo marchio.

Nello stesso mese costituisce la Valvitalia USA Inc. attraverso la quale acquisisce dall'americana Diversified Energy Products Inc. il ramo d'azienda attivo nella produzione di valvole a saracinesca. Tale attività produttiva è stata successivamente trasferita in Italia ad Altavilla Vicentina (VC).

In luglio, acquisisce dalla BFE Spa un ramo di azienda attivo nella produzione di valvole *gate*, *globe* e *check*. L'operazione consente a Valvitalia di divenire titolare del marchio "Vitas", esistente già dal 1964, e di fruire di una struttura produttiva e commerciale nonché di personale di esperienza.

Nell'agosto 2002, continua l'espansione attraverso l'acquisizione della Tormene Gas Technology S.p.A. ("TGT"), società attiva dal 1907 e presente con il marchio storico "Tormene" nel settore delle valvole a sfera e dei sistemi.

Nello stesso mese acquisisce dalla KTC Fluid Control S.A. i marchi, i disegni ed il know how "Vanadour", "Thevignot", "Sealmatic" e "Dyna-Lok" per la produzione di valvole a maschio e a farfalla. Intanto il capitale sociale viene aumentato fino a raggiungere 11.000.000 di Euro.

2003

Nel corso dell'esercizio 2003, Salvatore Ruggeri si focalizza sull'integrazione ed il consolidamento delle società acquisite e sullo sviluppo della produzione e commercializzazione dei prodotti. In quest'ottica, lo stabilimento sito a Houston (Texas - USA) viene chiuso trasferendo in Italia le relative attività ed è avviata la produzione di valvole criogeniche, *subsea* e *deepwater* presso gli stabilimenti di Rivanazzano (PV) e di Due Carrare (PD) con il fine di cogliere nuove opportunità di mercato con prodotti a più elevato contenuto tecnologico e maggiore valore aggiunto.

2004

Nel novembre 2004, acquisisce la E.P.V. Engineering Production Valves S.r.l., società specializzata nella realizzazione di valvole industriali a maschio di piccole e medie dimensioni, presso lo stabilimento ubicato a Cambiago (MI), ampliando così la gamma dei prodotti.

2005

Nel gennaio 2005, acquisisce dal fondo Carlyle la Tecnoforge S.p.A., società attiva nella produzione dei raccordi (*fittings*) con due stabilimenti ubicati a Castel San Giovanni (PC) ed Arena Po (PV) .

L'acquisizione della Tecnoforge consente di entrare nel segmento di mercato dei *fittings* e di ampliare la gamma dei propri prodotti, rispondendo così all'esigenza degli operatori del mercato di concentrare i propri ordini in capo ad un unico fornitore (c.d. "One Stop Shop"). Detta acquisizione consente di beneficiare, inoltre, di importanti sinergie commerciali, determinate alla comunanza della clientela e delle aree geografiche presidabili, e produttive, date dalla possibilità di perseguire economie di scala negli acquisti delle materie prime, dei semilavorati e dei prodotti finiti e di usufruire dei maggiori spazi produttivi della Tecnoforge. Nel contempo, il capitale sociale passa a 22.000.000 di Euro.

2006

Nel corso dell'esercizio 2006, le attività svolte nello stabilimento, in affitto, di Altavilla Vicentina (VI) sono trasferite in un nuovo stabilimento, stavolta di proprietà, sito a Brendola (VC).

Nel luglio 2006, Ruggeri costituisce la Valvitalia (Suzhou) Valves Co. Ltd., società di diritto cinese ma interamente posseduta dal Gruppo, al fine di produrre, presso lo stabilimento produttivo sito in Wujang, valvole *standard* destinate ad essere utilizzate principalmente nel segmento *downstream*, perseguendo la strategia di continuo ampliamento dell'offerta nell'ottica "*One Stop Shop*" e di migliorare la competitività dei prodotti del Gruppo.

2007

Nel 2007, viene acquisita e fusa la Hydros S.r.l., società attiva nella produzione e commercializzazione di centraline oleodinamiche e pneumatiche utilizzate nell'automazione delle valvole, con uno stabilimento sito a Pavia.

Nello stesso anno è aperto l'ufficio commerciale a Beijing in Cina.

2008

Nel 2008, Salvatore Ruggeri dà un nuovo impulso all'internazionalizzazione del Gruppo con la costituzione delle: Valvitalia International SA con sede a Lugano, Svizzera; Valvitalia India Private Limited con sede a Coimbatore, India; Valvitalia USA Inc. con sede a Houston, Texas; Arab Italian Valve manufacturing Company a Dammam in Arabia Saudita.

2009

Nel 2009, prosegue sia il percorso di organizzazione e consolidamento interno, attraverso la fusione di tutte le società italiane, che quello di internazionalizzazione attraverso la costituzione della Valvitalia Algerie EURL con sede ad Algeri, Algeria e della Valvitalia Emirates Llc, joint venture con il partner locale ad Abu Dhabi, EAU, e l'apertura degli uffici commerciali di Mosca (Russia), New Delhi (India), Kuala Lumpur (Malesia) e Calgary (Canada).

2010

Nel 2010 il Gruppo Valvitalia continua la sua crescita con l'acquisizione della Broady Flow Control. La Broady Flow Control produce da oltre cento anni valvole di sicurezza e valvole speciali per le Marine militari di tutto il mondo, oltre ad avere una fonderia che produce fusioni in bronzo-alluminio per il settore marino.

In questo modo l'offerta di prodotti del Gruppo cresce ulteriormente e le sinergie diventano più forti.

Nel novembre del 2010, Salvatore Ruggeri riceve la laurea *Honoris Causa* in Economia e gestione delle imprese presso l'Università di Pavia, una delle più prestigiose e antiche Università d'Italia.

2011

Due grandi aperture caratterizzano questo importante anno per il Gruppo: Valvitalia Canada Ltd e Tecnoforge Flange Division. Lo stabilimento a Edmonton Canada, che rafforza la presenza di Valvitalia nel mondo, produce attuatori per il Nord e il Sud America, mentre la Tecnoforge Flange Division rafforza ancor di più il portafoglio prodotti del Gruppo. La Valvitalia continua a ricevere importanti riconoscimenti per i suoi prodotti e il prossimo passo è quello di aprire strutture sia in Brasile che in Russia. I prodotti Valvitalia sono installati in 83 paesi nel mondo e il Gruppo conta più di 1000 dipendenti.

I 32 precedenti anni di vita lavorativa di Salvatore Ruggeri sono anch'essi molto intensi e di grande successi manageriali ed imprenditoriali, come qui di seguito rappresentati.

Come detto, Salvatore Ruggeri nasce a Patti, Messina, nel 1949 ed a Patti trascorre la sua infanzia e la sua adolescenza.

Si diploma in Ragioneria presso l'Istituto Tecnico – Commerciale Statale F. Borghese di Patti nel 1969.

Si iscrive alla Facoltà di Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Messina, ma è costretto a sospendere gli studi per sopraggiunte difficoltà economiche della famiglia e per l'impossibilità di conciliare studi e lavoro.

1969: Gli Esordi in WAGI

Dal 1969 lavora presso la WAGI Italia, una controllata del Gruppo Americano International Utilities, in qualità di addetto alla contabilità industriale. In pochi anni assume la responsabilità di Controller e Vice President Finance di Grove Italia, nuovo Gruppo di appartenenza di WAGI Italia, con sede e direzione in Roma ed investimenti cospicui del nuovo segmento delle valvole a sfera a Voghera, in Provincia di Pavia.

Dal 1976, la quota di controllo del Gruppo Grove Italia è detenuta dalla Nova Corporation di Calgary Canada, mentre Finmeccanica (Gruppo IRI) è socio di minoranza con un terzo del capitale. Sono questi anni di grande crescita culturale e professionale anche grazie alla frequentazione intensa con "executives" di cultura anglosassone e l'adozione di modelli gestionali e organizzativi avanzati per quell'epoca.

1979: il trasferimento da Roma a Voghera

Nella primavera del 1979, a seguito dell'approvazione di un piano strategico oltremodo ambizioso, s'impone la necessità di trasferire sede e direzione centrale del Gruppo Grove Italia da Roma a Voghera. La ratio della decisione riposa nella necessità di consolidare sede, direzione centrale, attività di ricerca e sviluppo e produzione allo scopo di ottimizzare l'efficienza gestionale ed, in particolare, l'esecuzione puntuale di commesse di crescente complessità tecnica e contrattuale. L'obiettivo del trasferimento della Direzione – e delle relative famiglie - a Voghera è stato realizzato e completato in pochi giorni ad opera di Salvatore Ruggeri. L'episodio, un vero e proprio esodo, è un esempio di mobilità concepito, progettato ed eseguito in funzione di un obiettivo condiviso dal management team anche a costo di esporre le proprie famiglie ad un trasferimento di residenza.

A testimonianza del ruolo della società Grove, l'Amministrazione Comunale di Voghera decide di erigere un monumento a testimonianza dell'attività svolta; tale monumento fa tuttora bella mostra di sé nel centro di Voghera e ne rappresenta, simbolicamente, lo spirito di iniziativa e la proiezione nel mondo.

1980: la nuova iniziativa industriale: Ledeen Italia

L'affermazione di Grove Italia nei mercati internazionali comporta nuove sfide e grandi opportunità. Nel corso del 1980, il Gruppo si avvede del rischio strategico rappresentato dal peso crescente assunto dai fornitori di attuatori (i.e. motori per azionare le valvole), tutti esterni al Gruppo stesso e così viene avviata una nuova iniziativa industriale con ragione sociale Ledeen Italia S.p.A. e sede nel Comune di Voghera. L'intuizione alla base della costituzione di Ledeen Italia si rivelerà felicissima e sarà uno dei fattori determinanti della competitività e dell'espansione continua del Gruppo Grove su scala mondiale. I soci fondatori sono Luigi Fiore e Salvatore Ruggeri.

1986: il trasferimento negli Stati Uniti

Nel Giugno di quell'anno assume l'incarico di Vice President Finance presso Grove Valve & Regolatore Co. Di San Francisco, California.

Originariamente licenziataria di Grove Italia, nel corso del 1985 Grove Valve & Regulator Co. viene acquisita dalla stessa Grove Italia a seguito di un vero e proprio rovesciamento dei rapporti societari voluto dall'azionista Canadese per migliorare la performance della società americana. In poco più di un anno, grazie al decisivo contributo di Salvatore Ruggeri, Grove Valve & Regulator Co. realizza un forte recupero di efficienza con conseguenti riflessi positivi in termini di fatturato e redditività.

1987: il ritorno in Italia

Al ritorno dagli Stati Uniti, nel Settembre 1987, Salvatore assume l'incarico di Direttore Generale di Grove S.p.A. Nella nuova posizione, dà attuazione ad una coraggiosa strategia di espansione globale delle attività del Gruppo Grove godendo dell'appoggio incondizionato dell'azionista, del Presidente e Amministratore Delegato Luigi Fiore e dell'intero management team.

In tre anni, il Gruppo cresce vistosamente in termini di volumi e di profitti, collocandosi al vertice del settore metalmeccanico nazionale e ponendosi come "benchmark" nel settore delle valvole industriali su scala mondiale.

1990: l'operazione di Leveraged Buy-out

La proiezione internazionale del Gruppo e la continua, brillante performance economico-finanziaria non passano inosservate dalla comunità degli affari nazionale ed americana. Nel 1990, l'azionista Canadese si determina a cedere quote di capitale per capitalizzare, almeno in parte, la crescita di valore del Gruppo Grove realizzata sul finire del decennio. È un momento molto delicato e di grande incertezza perché l'azionista potrebbe cedere quote di capitale a qualche concorrente, in particolare americano, mettendo fine alla vicenda Grove. Ruggeri intuisce il pericolo e, con il pieno consenso di tutto il management Grove, convince l'azionista Canadese a valutare i termini di un possibile "leveraged buy-out", potendo contare sull'appoggio incondizionato di istituzioni finanziarie quali San Paolo Finance e ARCA Merchant.

Nella sua visione, l'operazione non è che il primo passo verso l'acquisizione del controllo del Gruppo Grove, evento che dovrà verificarsi contestualmente all'uscita di San Paolo Finance ed ARCA Merchant dal capitale sociale. Il progetto di "leveraged buy-out" viene approvato da Nova Corporation che rimane nel capitale con una quota di minoranza e le istituzioni finanziarie interessate confermano la loro disponibilità ad entrare nell'operazione rilevando poco meno di due terzi del capitale. Al management viene riservata una quota che rasenta il 10% del capitale. L'operazione si conclude rapidamente con piena soddisfazione di tutte le parti.

Nonostante gli assillanti impegni professionali, nello stesso anno, Ruggeri trova il modo ed il tempo di frequentare il corso di "Business Strategy" per Senior Executives, organizzato dall'Università "Luigi Bocconi" di Milano.

1993: l'operazione di Management Buy-out

Nei due anni successivi la strategia di sviluppo del Gruppo continua a tradursi in crescita di volumi, profitti e quote di mercato, stimolando gli appetiti, del resto mai sopiti, di uno dei principali concorrenti del Gruppo Grove, nella fattispecie l'americana Cooper Cameron. All'inizio del 1993, allettati da

un'offerta certamente interessante, Nova Corporation ed i partner finanziari italiani avviano una trattativa molto serrata con Cooper Cameron. Ma all'atto di siglare gli accordi preliminari, Ruggeri e il management Grove non accettano di finire preda del più temuto dei suoi concorrenti, dichiarando di voler abbandonare il Gruppo che così appassionatamente hanno contribuito a creare.

La presa di posizione del management deve essere di una eloquenza straordinaria poiché nell'arco di ventiquattro ore Nova, San Paolo Finance ed Arca Merchant confermano di aver sospeso le trattative con Cooper Cameron e sollecitano il management a fare un'offerta per l'acquisizione del gruppo entro la settimana successiva. Cosa che si verifica puntualmente, grazie alla fiducia incondizionata accordata a Salvatore Ruggeri ed al management Grove dai vertici di Banca Commerciale Italiana.

La proposta del management, garantita dalla Banca Commerciale, si configura come un'operazione di "management buy-out" senza precedenti nel panorama italiano, in forza della quale il management si assicura il controllo del Gruppo con l'acquisizione di una quota pari al 55% del capitale sociale. L'operazione si perfeziona nel mese di Giugno. Il nuovo assetto proprietario vede come azionisti, accanto al management, Fincomit, merchant bank del Gruppo Comit, e Euroknights, un fondo collegato a FINEUROP, rispettivamente con quote del 35% e 10% del capitale sociale. Gli echi dell'operazione sono clamorosi e portano alla ribalta dei mercati finanziari nazionali un manager intraprendente, preparato e, fino a quel momento, apprezzato soprattutto in ambienti industriali legati al settore "Oil & Gas".

1995: la cessione del Gruppo a Dresser Industries

Trascorrono altri due anni di successi e lo "standing" professionale di Ruggeri e del suo team, ora imprenditori a pieno titolo, continua a crescere, così come continuano a lievitare le quotazioni del Gruppo Grove, sempre più modello da imitare per tutta la concorrenza nazionale ed estera. In quel periodo, si contano numerose offerte di cooperazione, proposte di joint venture nonché di acquisto da parte di investitori industriali europei ed americani.

Tuttavia, questi contatti stimolano, all'interno del team, il dibattito sulle opzioni strategiche per il futuro del Gruppo e diversi scenari vengono presi in considerazione, non escluso quello di una eventuale quotazione in borsa.

Trascorrono alcuni mesi durante i quali il dibattito sui futuri scenari del Gruppo riprende vigore, anche alla luce di un trend di mercato che favorisce sempre più i processi di globalizzazione, delocalizzazione e consolidamento delle attività produttive in tutti i settori industriali, non escluso quello di nostra appartenenza.

Nel Gennaio 1995 Dresser si dichiara fortemente interessata all'acquisizione del Gruppo Grove. Ruggeri pone una condizione prima di procedere alle trattative finali. La pregiudiziale è che Dresser accetti di consolidare tutte le sue attività nel settore valvole "upstream" in una nuova Divisione affidata al management Grove. Entrambe le richieste vengono accettate di slancio con la seguente motivazione: Dresser è soprattutto interessata ad acquisire le competenze del management team ed il modello gestionale Grove; in secondo luogo è altresì fortemente interessata a posizionare la nuova Divisione Valvole come leader di settore su scala mondiale. Sulla base di queste premesse, l'operazione di cessione si conclude nel giugno 1995.

Il controllo del Gruppo Grove passa così di mano, ma il management resta a presidiare ed a sviluppare un patrimonio di tecnologia, know how, infrastrutture e risorse umane senza confronti nel settore. A soli 44 anni, Ruggeri è a capo di una Divisione composta di 9 unità produttive dislocate in Italia, Regno Unito e Stati Uniti, con un organico di 1200 dipendenti ed un fatturato superiore ai 300 milioni di

Dollari. Nella qualità di “Presidente” della Dresser Energy Valve Division, Salvatore è cooptato, come membro permanente, in seno al Comitato Esecutivo della Dresser Industries. Caso estremamente raro, se non unico, che un manager italiano, assunto al ruolo di leader di una Divisione strategica di un grande Gruppo americano, esercitasse tale ruolo dall’Italia, con il supporto di un management team prevalentemente italiano, su attività localizzate non solo in Europa ma anche in Nord America e dirette da management americano.

1998: la costituzione di Dresser Valve Division

Nel Settembre 1998, la Dresser Industries conclude un accordo di fusione con il mega Gruppo Halliburton, “service company” leader nel settore “esplorazione e produzione offshore” di idrocarburi, con a capo Dick Cheney. A seguito del “merger”, nel Dicembre successivo, Salvatore viene richiesto di assumere l’incarico di integrare nella Divisione da lui diretta le attività Dresser nel settore delle valvole di controllo e di sicurezza, fino a quel momento appartenenti ad altra Divisione. Nasce così la Dresser Valve Division, con una dotazione di 27 unità produttive, 50 uffici vendite periferici, 110 Centri di Servizio autorizzati, oltre 600 milioni di Dollari di fatturato, oltre 3000 dipendenti.

In meno di un anno, viene attuato un vasto piano di riorganizzazione ed integrazione delle attività conferite nella nuova Divisione con riflessi estremamente positivi sulla competitività delle singole linee di produzione e, soprattutto, quattro nuove acquisizioni, due negli Stati Uniti, una in Canada ed una in Giappone, da realizzarsi nel più breve tempo possibile.

Le quattro acquisizioni vengono completate con successo nei due anni successivi, rafforzando ulteriormente il capitale di tecnologia ed infrastrutturale della Dresser Valve Division.

2000

Nell’Aprile 2000, Halliburton annuncia l’intenzione di cedere le attività manifatturiere del Gruppo Dresser, già oggetto di uno “spin off” immediatamente successivo all’atto di fusione. In qualità di leader del “divestiture team” della Dresser Valve Division, Ruggeri è artefice dell’operazione coordinata da Morgan Stanley Dean Bitter per conto di Halliburton.

Il “divestiture process” si conclude nel corso di Aprile 2001, ad un anno di distanza dall’annuncio della decisione di disinvestire da parte di Halliburton.

Viene incorporata una nuova “Company” con ragione sociale Dresser, Inc. e con sede in Dallas, Texas, articolata in tre Business Units di cui una, Dresser Flow Control, con sede a Voghera (unica fuori dagli USA), affidata a Ruggeri. Principali nuovi azionisti risultato esser First Riserve Corporation e Odyssey Investment Partners, entrambi fondi di investimento con sede negli USA: I nuovi azionisti si dichiarano entusiasti dell’acquisizione ed apprezzano soprattutto il valore internazionale della Business Unit diretta da Ruggeri.

Al termine di un ulteriore percorso di crescita Ruggeri gestisce un business dell’ordine di 700 milioni di Dollari, con 33 unità produttive e centri di servizio localizzati in tutte le regioni strategiche del mondo, un’infrastruttura commerciale comprensiva di 50 uffici commerciali, 114 centri di assistenza autorizzati, 3300 dipendenti, e con una penetrazione commerciale estesa, allo stato, a ben 120 paesi.

Nell’ottobre 2001 Salvatore Ruggeri lascia la Dresser Flow Control per dare vita al GRUPPO VALVITALIA.