

SOMEc L'azienda ha di recente ufficializzato l'acquisizione di Bluesteel per crescere nel civile in Nord Europa. Con focus sul Regno Unito Per il comparto navale già ricevute commesse per oltre 100 milioni

Sempre più Uk

di Sandro Zanotti

Un'altra acquisizione. Stavolta tutta Made in Treviso. Per continuare a sviluppare la propria strategia multibusiness che ormai non ha più confini. E non sarà l'ultima. Protagonista è **Somec Group**, realtà trevigiana che riunisce oltre 10 società specializzate nel loro insieme nell'ingegnerizzazione, progettazione e realizzazione di progetti complessi chiavi in mano per i comparti civile e navale. Ad entrambi i settori **Somec** - forte di ricavi pari a quasi 225 milioni di euro nel 2020 -

propone sistemi ingegnerizzati di facciate, sistemi di prodotti di cucina e la personalizzazione di interni. A capo della realtà - quotata sull'Mta di Borsa Italiana, con quartier generale a San Vendemiano (Treviso), circa 800 persone impiegate e società in Regno Unito, Stati Uniti, Slovacchia, Cina e Canada - c'è Oscar Marchetto, imprenditore già cofondatore di Nice, che nel 2013 ha acquisito la quota di maggioranza dell'azienda, aprendola anno dopo anno a nuove prospettive. Ultima in ordine di tempo, ufficializzata in questi giorni, l'acquisizione di Bluesteel, player europeo nei sistemi ingegnerizzati di facciate e serramenti. Una vera e propria eccellenza, anch'essa con base in provincia di Treviso, riconosciuta in particolare per la propria vocazione all'export, che vale l'80% del fatturato. L'operazione per l'acquisto della maggioranza delle quote (60%) di Bluesteel arriva a circa tre anni dall'acquisizione di Fabbrica LLC, società statunitense specializzata nello sviluppo di involucri vetrati per edifici destinati al mercato degli States. A questa ne erano poi seguite altre, legate in particolare al business dei sistemi e prodotti di cucina (Inoxtrend nel 2019, Gico, Pizzagroup nel 2020) e alla personalizzazione di interni (Skillmax, sempre lo scorso anno). «Ora però eravamo alla ricerca di una spinta ulteriore qui, in Europa, per la no-

stra divisione Landscape. In Bluesteel abbiamo trovato il partner ideale e questa operazione, forte del radicamento della società, ci permetterà di crescere in maniera significativa nel vecchio continente» sottolinea a riguardo proprio il presidente di **Somec Group** Oscar Marchetto, «Bluesteel è ben radicata in Gran Bretagna, mercato trainante per volumi e per valore generato, ma ricopre un ruolo da protagonista anche in Svizzera e Danimarca. L'obiettivo è quindi quello di creare sinergia tra i nostri business e mettere a sistema competenze e network

per consolidare la nostra presenza nei sistemi ingegnerizzati di facciate. Il know-how di Bluesteel nel realizzare prodotti innovativi e ad alte performance, supportato da sistemi certificati LEED di cui l'azienda possiede vari brevetti, rafforzerà inoltre la nostra capacità di rispondere efficacemente alle richieste di sviluppo ecosostenibile del mercato». Il mercato delle costruzioni, in costante e rapida evoluzione, va in questa direzione. E **Somec** vuole continuare a dire la propria, all'insegna di progetti che si distinguono per l'alto grado di personalizzazione ed una gran-

de conoscenza dei diversi materiali. E probabilmente l'acquisizione di Bluesteel non sarà l'ultima. Ma su questo, Marchetto, ha qualcosa in più da dire. «Il mio approccio non è quello di fare acquisizioni, ma di cercare nuovi soci, in un'ottica di costante ricerca di competenze. Le aziende del nostro Gruppo sono tutte produttive, in cui più del 20% delle risorse umane si occupa di progettazione. Il 2020? È stato un anno in cui nonostante la pandemia non siamo stati fermi, anzi. Il rallentamento di alcuni investimenti da parte di nostri clienti, che comunque sono solo stati

posticipati a quest'anno, è stato un ulteriore acceleratore per un altro nostro obiettivo chia-

ve: quello di centralizzare alcune funzioni per rafforzare ulteriormente il nostro Gruppo e dare più servizio alle singole aziende. In questo senso abbiamo anche guardato a medio-lungo termine, accogliendo nel nostro management dei veri e propri talenti» prosegue Marchetto, «in questa prima parte dell'anno, poi, abbiamo assistito ad una spedita ripartenza e non a caso abbiamo già ricevuto commesse importanti che, solo per la nostra offerta legata all'ambito navale, valgono circa 100 milioni di euro». Si tratta di incarichi ricevuti direttamente da Fincantieri che riguardano la realizzazione chiavi in mano di involucri vetrati e aree pubbliche in nove navi da crociera di nuova generazione in costruzione indicativamente tra il 2022 e il 2028 nei cantieri di Marghera, Monfalcone e Ancona.

«Le commesse ricevute da Fincantieri sono motivo di enorme soddisfazione e, allo stesso tempo, di entusiasmo e fiducia perché dimostrano come il settore crocieristico sia ripartito e **Somec** giochi un ruolo di primissimo piano in questa fase grazie alle sue soluzioni uniche e all'avanguardia» prosegue il numero uno del gruppo trevigiano, prima di commentare un'altra partnership strategica: quella tra Gico - società di **Somec Group** - e lo chef Carlo Cracco, a cui è stata progettata e installata un'innovativa cucina per un nuovo ristorante a Portofino.

«Vogliamo far ripartire il settore del cooking professionale e, nel tempo, farlo diventare uno dei mercati di elezione del nostro Gruppo: l'acquisizione di due anni fa di Gico (specializzata nella produzione di grandi impianti per cucine professionali di alta gamma per il civile e il navale ndr.) andava in questo senso ed ora viene dimostrato come anche la ristorazione stellata sia alla ricerca costante di soluzioni capaci di offrire massima qualità, innovazione e performance sopra la media» chiude Marchetto, «Una definizione che racchiuda il presente ed il futuro di **Somec**? Siamo e



Oscar Marchetto



saremo un gruppo forte, un vero e proprio polo capace di racchiudere in un'unica proposta il meglio della qualità costruttiva italiana. Per il mondo del civile così come del navale». (riproduzione riservata)