

Dopo l'acquisizione di Bluesteel

La cavalcata di **Somec** dal mare ai super grattacieli

ROBERTA PAOLINI

L'azienda di ingegneria civile e navale (che ha realizzato la cucina di Cracco a Portofino) festeggia i ricavi passati da 30 a 224 milioni in 8 anni. Il presidente Oscar Marchetto: "Puntiamo a diventare un polo della costruttiva italiana"

Negli ultimi quattro anni i ricavi sono triplicati, in otto sono passati da 30 a 224 milioni. Ma la cavalcata di **Somec**, azienda attiva nell'ingegneria civile e navale, dalle onde del mare ora si sposta sui grattacieli del mondo, con una ambizione enorme: «Vogliamo diventare un polo della costruttiva italiana». Oscar Marchetto, cin-

quantenne, anima dell'impresa trevigiana, lo dice con l'atteggiamento del matematico all'indomani dell'acquisizione di Bluesteel. Società di cui **Somec** ha preso il 60% del capitale e player europeo nei sistemi ingegnerizzati di facciate e serramenti. Fondata nel 2001 a Treviso, Bluesteel gestisce e fornisce un'ampia gamma di servizi per l'architettura, in particolare modo nella costruzione e installazione di facciate continue, porte e finestre, pareti mobili e manufatti per il rivestimento interno ed esterno degli edifici. La società sviluppa circa l'80% del fatturato nei mercati internazionali, con un focus in Gran Bretagna, Svizzera e Danimarca. Il valore aggiunto della società è rappresentato dall'elevato know-how tecnico e dalle soluzioni innovative brevettate, ecosostenibili e certificate Leed.

«Il business di Bluesteel si inserisce nel solco dell'operazione Fabbrica negli Stati Uniti e dota il Gruppo **Somec** di una presenza in Europa che ci mancava, grazie alla quale potremo crescere in maniera significativa nel vecchio continente. Bluesteel è ben radicata in UK, mercato trainante per volumi e per valore generato. L'obiettivo è creare sinergia tra i business e mettere a sistema competenze e network per consolidare la nostra presenza nei si-

stemi ingegnerizzati di facciate» spiega Marchetto.

Nel 2013 Marchetto, uscì da Nice, il gruppo di home automation di Treviso che aveva co-fondato quando era poco più che un ragazzo, acquisì la maggioranza di **Somec** con altri soci. L'azienda era in grave difficoltà, il merca-

to immobiliare dove era concentrato il core business era a pezzi e quindi decise di guardare altrove. Al mare e alle navi. «Mi accorsi che la divisione che andava meglio - racconta Marchetto - era quella marina. **Somec** forniva gli infissi, compresi i parapetti in vetro, i cosiddetti balcony, alle grandi navi da crociera. Iniziò da lì». Ora dopo otto anni la conversione del modello di business che aveva in mente si sta compiendo, rendere **Somec** un player forte sulla terra, nei grandi building, e sull'acqua, per le mega navi con in più anche l'equipaggiamento del comparto cooking. Lavoro che ha iniziato a fare qualche tempo fa e che si è concretizzato con Oxin e Inoxtrend. E poi è andato oltre. **Somec** ha recentemente realizzato la cucina professionale di Cracco a Portofino, tramite la controllata Gico, altra acquisizione altro know how entrato. «Il nostro obiettivo è portare la parte navale e quella civile al medesimo peso sul nostro fatturato. Noi acquisiamo non solo aziende, ma competenze e soci, come nel caso di Bluesteel. Per integrare verticalmente e orizzontalmente il nostro gruppo. Quando fai acquisizioni non sommi solo un'azienda, uno più uno può fare quattro o sei».

E così nel navale è passata da fare solo vetrate, oblò e facciate, all'equipaggiamento delle aree pubbliche delle navi, e ancora allo sviluppo e progettazione delle cucine. Con Fabbrica negli Usa ha ampliato gli interventi nel civile e nelle facciate. «Il mondo dei cantieri navali è un mercato enorme, sono in costruzione ad oggi 115 navi, abbiamo un backlog ordini di oltre 800 milioni che ci garantiscono una barriera di penetrazione importante. Nel civile stiamo facendo lo stesso, Fabbrica era praticamente una start up nel 2017 oggi ha un fatturato di quasi 100 milioni di dollari». L'obiettivo sono i grandi building negli Usa, che necessitano di un ammodernamento secondo i piani di Biden. «Noi abbiamo 5 stabilimenti, sedi in Europa e in Usa, oltre il 22% dei nostri dipendenti ha competenze di progettazione. Abbiamo la conoscenza, abbiamo la struttura finanziaria ed abbiamo una visibilità lunga grazie al portafoglio ordini» conclude Marchetto.



Oscar Marchetto
presidente
di **Somec**



© RIPRODUZIONE RISERVATA

I numeri



L'AUMENTO DEL FATTURATO

LA PANDEMIA HA RALLENTATO I RICAVI DEL 2020

IN MILIONI DI EURO

