

L'imprenditore anticipa la riorganizzazione societaria. Poi le acquisizioni

«Pronti a rifare i grattacieli di Manhattan»



SOMEK, CON GLI USA PRONTA AL RADDOPPIO SHOPPING DI AZIENDE E NUOVI MESTIERI

di Carlo Cinelli

Se c'è una passione che dichiara Oscar Marchetto, patron della **Somek**, è la passione per i «mestieri», un impasto di sapienza artigianale, conoscenza della «piazza», gusto per le cose «ben fatte e di lunga durata», parecchia tecnologia applicata. «Del resto, io vengo dalla progettazione», ripete di frequente. Con un simile imprinting, si spiega che stia cercando e anche discutendo delle prossime alleanze e/o acquisizioni, con imprenditori dai profili simili. Un paio potrebbero arrivare entro l'anno, ma prima il gruppo annuncerà al mercato un cambio di pelle. E «Mestieri» sarà una delle nuove realtà in cui verrà ricostruito il gruppo di San Vendemiano, in provincia di Treviso. **Somek** è stata un «facciatista» storico, poi specialista nelle forniture di vetrate e infissi per le grandi navi da crociera. Con l'acquisizione di Gico, lo scorso anno, attiva nella progettazione e fornitura di cucine, ma già dal 2018 il ritorno all'edilizia civile con l'acquisizione della statunitense Fabbrica, aveva posto le premesse per un ampliamento del raggio d'azione che arriva ora a maturazione. E le acquisizioni potrebbero essere il sigillo della svolta.

L'obiettivo, spiega Marchetto, è licenziare un piano operativo che entro il 2025 «porti il gruppo attorno ai 500 milioni di

fatturato», dunque al raddoppio, visto che già quest'anno la società ha dichiarato che saranno recuperati i livelli pre-pandemia (250 milioni di ricavi, dopo il calo dell'11% del 2020). Il «pavimento» sul quale poggiano riorganizzazione, nuove acquisizioni e target finanziari da multinazionale tascabile sono gli ordini che esprimono un *backlog* totale pari nel primo semestre a 826 milioni (il 30% in opzione).

Andiamo con ordine. Ha raccontato Marchetto nella tappa padovana del tour delle imprese Champions de L'Economia e ItalyPost (vedi l'articolo a fianco): «L'anno del Covid lo abbiamo utilizzato per capire cosa ci mancava». In realtà il 2020 è stato comunque l'anno del salto dall'Aim all'Mta, dove in queste settimane il titolo veleggia su picchi storici: sbarcata tre anni fa sull'Aim con Intermoneta a 18 euro ora viaggia attorno a 31,7 con un massimo toccato ai primi di agosto in coincidenza con il perfezionamento dell'ultima acqui-

sizione: in dodici mesi la performance è una volta e mezza il valore iniziale. «La quotazione ci ha insegnato una disciplina», riconosce ora Marchetto mentre la società fa ulteriore pratica con i meccanismi del mercato e a inizio mese ha annunciato un buyback "light" da chiudersi in novembre finalizzato a piani di incentiva-



Nel piano industriale l'obiettivo di ricavi a 500 milioni nel 2025



zione, ma anche al servizio di eventuali operazioni straordinarie.

E cosa mancava dunque a **Somec**, ora un gruppo composto da una dozzina di controllate dirette e un'altra metà a controllo indiretto che animano le due divisioni Seascape e Landscape? «Ci mancava un'architettura e una ricomposizione capace di rendere pienamente intelligibile le dimensioni e le potenzialità del nuovo

gruppo, così come l'abbiamo costruito in questi anni». Per questo, anticipa, la nuova architettura societaria prevede tre divisioni di business: a) sistemi ingegnerizzati di involucri vetrati (il navale di **Somec**, Fabbrica e Bluesteel); b) sistemi e prodotti di cucine professionali (Gico, Oxin, Pizza-Group, InoxTrend); c) creazione di interni personalizzati (Tsi e Skillmax). Mestieri, appunto.

Una struttura più articolata, meno legata alle origini e alla cantieristica suscettibile

di agevolare operazioni di M&A. Anche tra pari? «È una domanda che ci è arrivata anche dagli investitori, le dò la medesima risposta: perché no? Se dovessero esserci le condizioni la valuteremmo, abbiamo asset e carta».

Marchetto controlla il gruppo con i soci Giancarlo Corazza e Alessandro Zanchetta attraverso la Venezia spa, al cui pacchetto si aggiungono Gicotech (Corazza) e Ellegici (Zanchetta) per un totale del 75%, il resto è del mercato. La vera "carta", o una

delle migliori, sembra essere Fabbrica, l'azienda Usa rilevata nel 2018 e creata da Alberto De Gobbi e Claudio Daniele (ex Permasteelisa) che oggi grazie ai programmi dell'amministrazione Biden è impegnata nei lavori di ristrutturazione per rendere sostenibili le infrastrutture cittadine americane. De Gobbi e Daniele sono rimasti nel capitale. «Possiamo crescere insieme», spiega Marchetto, che mostra grande fiducia sulla tenuta di network imprenditoriali larghi. Come dimostrano anche altre sue iniziative finanziarie. Da ultimo quella con Stevanato, Codognotto, i De Bortoli di Db Group e Massimo Malvestio che attraverso Plavigas a inizio anno, dopo la plusvalenza incassata con l'investimento in Ascopiave, ha movimentato il panorama offrendosi di rilevare il 12% di azioni proprie di Cattolica assicurazioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

