

ECONOMIA & LAVORO

SUPPLEMENTO AL NUMERO ODIERNO DI **IL GIORNO** **il Resto del Carlino** **LA NAZIONE**

INNOVAZIONE

ELON MUSK APRE A BERLINO LA GIGA FACTORY



Elon Musk (foto) ha inaugurato Giga Berlin, il grande polo produttivo di Tesla in Europa. E i concorrenti si preparano
- Servizio a pag. 11

PESTMED EXPO

Sanificazione e disinfestazione in vetrina

Al via a Bologna il salone dedicato ai professionisti di un settore che durante la pandemia si è rivelato cruciale
- Da pag. 6 a pag. 8

SANITÀ

IL GRUPPO GVM CRESCE E INVESTE SULL'INNOVAZIONE



Il presidente Ettore Sansavini (foto): «I privati hanno fatto la propria parte nella gestione del Covid»
- Pedrini a pag. 15



PROTAGONISTI

SOMECC TRIPLICA IL BUSINESS

OSCAR MARCHETTO, presidente e ad del gruppo: tre rami di business per crescere. E lancia Mestieri, una società per aggregare il meglio del made in Italy
- Comelli alle pagine 2 e 3

YOUFINANCE

Guadagnare in Borsa dipende dal meteo

Webinar, dispense, lezioni e i consigli degli esperti: comincia la settimana della scuola online di economia
- Alle pagine 20 e 21

DIETRO LE QUINTE

«GLI ARCIMBOLDI, UN HUB CULTURALE CONTRO LA CRISI»



Il teatro sta ripartendo, ma la pandemia ha lasciato il segno. Ora l'emergenza sono anche i costi energetici. Maurizio Longoni (foto) spiega perché il Teatro degli Arcimboldi, di cui è direttore artistico, ha scelto la strada dell'hub
- Spinelli a pag. 9

LAVORO

5.500

Il gruppo Enel lancia 'Energie per crescere' per formare 5.500 tecnici in collaborazione con Elis e le principali agenzie per il lavoro. Un bacino di professionisti da assumere nei prossimi due anni
- Levi a pag. 22

INVESTIMENTI

ESPRINET DIVENTA FULL SERVICE PROVIDER

La crescita si muoverà su diversi binari, che avranno un denominatore in comune: una strategia che la porterà a diventare un fornitore di servizi ad ampio raggio, che va ben oltre la semplice attività di vendita di prodotti elettronici e informatici
- Telara a pag. 18

Primo piano Protagonisti

IL BUSINESS DEL GRUPPO

Trenta società specializzate
in tre macro segmenti

Dalla quotazione all'AIM nel
2018, il Gruppo Somec (nella
foto la sede) è evoluto in un

universo di oltre 30 società
specializzate in tre macro
segmenti: sistemi
ingegnerizzati di architetture
navali e di facciate civili;
sistemi e prodotti per cucine
professionali e creazione
di interni personalizzati.



Il presidente Oscar Marchetto spiega
le strategie sostenibili del Gruppo Somec
di **Elena Comelli**

«Cambiamo la pelle agli edifici e alle navi da crociera»

È STATO UN ANNO di grande crescita per Somec, il gruppo trevigiano specializzato nella progettazione e realizzazione di progetti complessi chiavi in mano nell'ingegneria civile e navale in tre segmenti di commesse: architetture navale e facciate civili, cucine professionali e creazione di interni nella progettistica navale e di interior design. I ricavi del gruppo per il 2021 sono consolidati a 258,5 milioni di euro, in crescita del 15,7% rispetto al 2020, con pieno recupero rispetto ai livelli pre-Covid. L'Ebitda è pari a 23 milioni di euro, in

crescita rispetto ai 18,7 milioni di euro al 31 dicembre 2020, per un utile netto consolidato a 10,8 milioni di euro (+658,5%). E il presidente Oscar Marchetto prevede un raddoppio a 500 milioni di ricavi al 2025. La ripartenza post-Covid di Somec passa attraverso una nuova organizzazione del gruppo in tre unità di business.

Cosa cambia?

«La crescita a doppia cifra del fatturato e l'incremento a tre cifre dell'utile, uniti al consolidamento dei nostri segmenti di business, ci consentono di proseguire con decisione nella direzione delineata dal piano industriale. I sistemi di facciate e architetture navali e civili, i sistemi e prodotti di cucine e la creazione di interni di pregio, che dal prossimo bilancio andranno ufficialmente a sostituire la ripartizione tra seascape e landscape, rappresentano tre ambiti di sviluppo dalle prospettive incoraggianti vista la crescente attenzione di committenti e architetti per la personalizzazione, la sostenibilità e i consumi energetici. A questi si somma il programma della neo-costituita società Mestieri: sarà un vero e proprio aggregatore del meglio del Made in Italy e già da quest'anno darà i primi frutti grazie a nuove commesse, partnership e possibili acquisizioni».

Obiettivi ambiziosi, data la situazione internazionale. Non crede che gli affari risentiranno dell'invasione russa dell'Ucraina?

«Non abbiamo praticamente affari con la Russia e un portafoglio ordini da quasi un miliardo ci consente di programmare abbastanza a lungo termine per poter prevedere una buona crescita quest'anno, a prescindere da quello che succede. Per noi pesano molto gli Stati Uniti e la parte più ricca dell'Europa, un'area che è completamente scorrelata dagli avvenimenti internazionali, che comunque sono terribili».

C'è il problema delle materie prime...

«È vero, ma per noi i rincari sono abbastanza irrilevanti. Negli Stati Uniti è normale girarli al cliente,

IL PROBLEMA
DELLE
MATERIE
PRIME

«Se si è bravi a progettare e si è bravi a installare - afferma Oscar Marchetto, presidente di Somec - si possono facilmente compensare gli extra costi dovuti all'aumento del prezzo delle materie prime»

SCENARI

«Non abbiamo praticamente affari con la Russia e un portafoglio ordini da quasi un miliardo ci consente di programmare abbastanza a lungo termine»

mentre in Europa siamo abbastanza bravi per non farli pesare troppo. Bisogna calcolare che nelle nostre commesse, un terzo del valore viene dalla progettazione, un terzo dalla trasformazione della materia e un terzo dalla posa. Quindi due terzi del business non vengono intaccati dai rincari e anche sul terzo di trasformazione il costo della materia prima pesa per un terzo. Se si è bravi a progettare e si è bravi a installare, si possono facilmente compensare questi extra-costi».

Sul medio periodo, però, una guerra potrebbe incidere sugli affari delle navi da crociera.

«Quando ho acquisito la Somec, nel 2013, aveva solo il business degli involucri per le navi da crociera, con pochi clienti che pesavano tanto. Ora non è più così: il settore navale è stato integrato con il civile e qualsiasi rallentamento sul navale può essere facilmente compensato dalla crescita nel civile».

Quello degli involucri è il settore che pesa di più...

«Questo è il settore del futuro, il più centrale per la transizione ecologica. Se vogliamo tagliare i consumi di energia, bisogna cambiare la pelle degli edifici. In Italia bisogna circondare gli edifici con un cappotto, nel mondo anglosassone non ci sono i mattoni ma il vetro, l'acciaio e l'alluminio. Noi lo facciamo con l'azienda americana che abbiamo lanciato nel 2017 e che sta crescendo tantissimo, ormai impiega più di 300 persone, con oltre 100 milioni di fatturato. Lo stesso ritmo di crescita lo vediamo nelle grandi navi, che hanno bisogno di interventi sempre più pesanti per renderle sostenibili e quindi devono subire un refit ogni 3-4 anni di navigazione per migliorare le prestazioni».

Come si è sviluppata questa diversificazione?

«La prima operazione che ho fatto è stata di diversificare gli armatori. Poi siamo andati a vedere gli interni delle navi per allargarci ad altri segmenti, come le cucine professionali e l'interior design e abbiamo fatto delle acquisizioni per aggiungere queste competenze. Nel 2018, dopo aver coperto tutte queste aree del mondo navale, ho deciso di diversificare ancora passando agli edifici e ho fatto delle acquisizioni negli Stati Uniti, prima nel segmento degli involucri esterni, poi nelle cucine professionali per ristoranti e nell'interior design d'alta gamma per alberghi o case di lusso, che hanno bisogno di interventi su misura. Questo ci ha portato alla riorganizzazione del gruppo in tre unità, dalle due che avevamo prima. Dalla divisione in settore navale e settore civile siamo passati alla divisione per settori merceologici. Da un lato gli involucri: che siano navali o civili in fondo cambia poco, perché il know-how è lo stesso. L'altro settore è quello delle cucine professionali. Il terzo è l'interior design, che abbiamo chiamato Mestieri. Ognuno di questi tre settori ha un mercato di 20 miliardi di dollari, lo spazio per crescere ci sarà sempre».

258

I ricavi del gruppo Somec per il 2021 sono consolidati a 258,5 milioni di euro, in crescita del 15,7% rispetto al 2020, con pieno recupero rispetto ai livelli pre-Covid. L'Ebitda è pari a 23 milioni di euro, in crescita rispetto ai 18,7 milioni di euro al 31 dicembre 2020, per un utile netto consolidato a 10,8 milioni di euro (+658,5%)

EDIFICI E GRANDI NAVI

Transizione ecologica driver di crescita

LA TRANSIZIONE ecologica come driver di crescita. Per Oscar Marchetto, la battaglia contro l'emergenza climatica non è una parola vuota. «Per chiunque sia impegnato sugli involucri degli edifici e delle grandi navi, l'efficienza energetica è la prima preoccupazione», spiega l'imprenditore veneto. Il consumo energetico del patrimonio immobiliare rappresenta infatti circa il 40% dei consumi energetici nei Paesi industrializzati, con il 70% destinato alla climatizzazione delle abitazioni, cioè al riscaldamento e raffreddamento, in funzione dall'andamento delle temperature stagionali. Gli edifici sono considerati responsabili del 17% delle emissioni globali di anidride carbonica, che causano l'effetto serra. La corsa alle prestazioni ottimali degli edifici è all'origine del recente boom dell'edilizia in Italia e nel mondo: per ridurre i consumi energetici e di conseguenza ottenere una riduzione delle emissioni di anidride carbonica, occorre progettare bene e costruire meglio.

«Ormai si fa un'estrema attenzione a contenere le dispersioni di calore e l'involucro degli edifici dev'essere progettato bene per evitare i ponti termici, specialmente in corrispondenza di tutti gli elementi dotati di una resistenza termica particolare. In questo modo si riesce a garantire il comfort ottimale all'interno e quindi a soddisfare determinati requisiti prestazionali, senza impattare sui consumi energetici. Un involucro ben fatto consente al calore di rimanere all'interno dell'edificio d'inverno e durante l'estate si frappone alla calda radiazione solare, garantendo così un microclima confortevole in tutte le stagioni», spiega Marchetto.

I consumi delle cucine professionali, poi, sono molto rilevanti e anche qui si tratta di applicare le tecnologie più avanzate per ridurli al massimo. «Nelle navi, le cucine vengono al secondo posto dopo i motori per i consumi energetici, per cui si utilizzano tecnologie estremamente sofisticate, compresa l'intelligenza artificiale, per spegnere automaticamente tutti gli elettrodomestici che non sono utilizzati in quel momento e per ridurre al massimo gli sprechi, senza limitare le prestazioni», precisa Marchetto. Nell'architettura d'interni ci sono molti parametri da rispettare, soprattutto negli edifici di lusso, negli alberghi e nei negozi, che vogliono raggiungere punteggi sempre più alti in termini di sostenibilità degli edifici.

G. C.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



GIOCATORI DI UN'UNICA SQUADRA

Il modello di Mestieri sarà quello dell'acquisizione della maggioranza del capitale per poter consolidare le singole realtà: «Gli imprenditori - assicura Oscar Marchetto - resteranno dentro, abbiamo bisogno di loro e delle loro competenze»

I NUMERI DEL 2021

Il portafoglio ordini è di 921 milioni di euro

Somec ha chiuso il 2021 con un incremento esponenziale degli utili che salgono a 10,77 milioni

di euro, +658,5% rispetto ai 1,42 milioni del 2020. In crescita anche i ricavi consolidati, che raggiungono i 258,5 milioni (+15,7% rispetto al 2020), mentre il backlog complessivo arriva ai 921 milioni. Bene anche gli indici di

redditività, con un Ebitda consolidato di 23 milioni, in crescita rispetto ai 18,7 milioni al 31 dicembre 2020. Il Cda ha deliberato di proporre all'Assemblea degli azionisti la distribuzione di un dividendo lordo di 0,80 euro per azione.



Controllata al 100% da Somec, la nuova società valorizza le competenze e il saper fare di diverse realtà artigiane altamente specializzate nella lavorazione di vari materiali

Interni di pregio, i progetti griffati Mestieri L'aggregatore del meglio del Made in Italy

DI COS'È FATTO il Made in Italy? Di mestieri. Tutte quelle tecniche che, applicate con perizia, trasformano i materiali in bellezza, stile, lusso. «Noi italiani siamo riconosciuti ed invidiati per tre cose: la moda, il cibo e il nostro saper fare. Ma ci manca un brand riconosciuto nel mondo che riunisca al suo interno queste capacità uniche», spiega Oscar Marchetto. Per questo è nata Mestieri, controllata al 100% da Somec, con l'intento di realizzare progetti chiavi in mano su interni di pregio, valorizzando le competenze e il saper fare di diverse realtà artigiane altamente specializzate nella lavorazione di vari materiali, dai metalli ai marmi, passando per legni pregiati, pelli e tessuti. «Il nostro Paese è ricco di aziende che hanno conoscenze e competenze uniche nella lavorazione dei materiali, ma spesso sono troppo piccole per accedere alle commesse più importanti a livello internazionale», fa notare Marchetto. La maestria, la conoscenza, la flessibilità e la capacità di trovare soluzioni in fase progettuale ed esecutiva sono valori tipici di queste realtà e più in generale del Made in Italy. È un patrimonio di esperienze uniche al mondo, che possono ora contare sul coordinamento di una capofila che le incorpora e si fa carico della gestione a tutto tondo dei progetti più complessi, aprendo loro le porte verso obiettivi sempre più ambiziosi.

«Con la costituzione di Mestieri, possiamo aprire a queste realtà l'accesso a nuove opportunità e fungere da garante per la preservazione dello straordinario patrimonio che appartiene al saper fare italiano», sottolinea Marchetto. La richiesta di interni di alta gamma è in costante crescita e vede particolare effervescenza in diversi ambiti tra cui il residenziale high-end, il retail e l'hospitality di lusso, sia nel civile, che nel navale. Mestieri offrirà soluzioni esecutive altamente personalizzate, con un'elevata competenza artigianale, valore aggiun-

to per il quale le aziende italiane sono riconosciute e ricercate a livello internazionale. «È un mercato che tra Europa e Stati Uniti fa 20 miliardi di euro all'anno - precisa Marchetto -. Il mio obiettivo è aprire questo mercato a tutte le piccole aziende da 5, 10 o 15 milioni di euro di fatturato che sanno lavorare in modo unico i materiali, l'ebano, il marmo, le pelli, il bronzo, ma non hanno la forza di essere proiettate nei mercati globali. Le mettiamo insieme e lavoriamo su progetti tailor made di altissimo livello, nel civile per il segmento del retail, degli hotel, degli yacht».

Mestieri, che nei prossimi mesi crescerà con una serie di nuove acquisizioni, sarà un agglomerato di eccellenze italiane: «Alcune di queste sono già presenti nel tessuto societario del nostro gruppo, altre vi entreranno presto», spiega Marchetto. Sarà un vero e proprio polo di competenze e conoscenze, unite in perfetta sinergia tra loro e capace di garantire al meglio l'autonomia delle singole realtà. Questa organizzazione consente di porsi obiettivi ambiziosi: «In tre anni Mestieri rappresenterà una sezione rilevante del nostro business e raggiungerà i 100 milioni di fatturato, crescendo sia per linee interne che per linee esterne e portando un contributo rilevante a tutto il gruppo», prevede Marchetto. La società è già pronta per il lancio negli Usa e poi si inizieranno ad aprire gli showroom nelle capitali dei principali mercati: «Il 2022 servirà per realizzare l'organizzazione, nel 2023 inizieremo ad espanderci», promette Marchetto, che ha già ricevuto l'interessamento di molti piccoli imprenditori per questa soluzione. «E se non ci sarà lo spazio per consolidarli tutti, crederemo delle alleanze, dei consorzi», prospetta Marchetto, con il suo consueto entusiasmo. L'importante è coalizzare le competenze e farle volare in alto.

Elena Comelli

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA SCELTA GREEN DEI MATERIALI

«Il legno - spiega Oscar Marchetto - dev'essere sempre certificato come proveniente da foreste gestite in maniera sostenibile per ottenere il punteggio più alto possibile sulla scala della sostenibilità»