

L'INTERVISTA

L'imprenditore della **Somec**: ordini a un miliardo, cresceremo ancora

Marchetto: «Crocieristica un settore anticiclico per il quale aggreghiamo le eccellenze artigiane»

LUIGI DELL'OLIO

«**N**ella mia esperienza imprenditoriale ho imparato che l'ingrediente più importante per avere successo con le quali lavorare e alle quali affidarsi. Insieme a un altro aspetto decisivo: la strategia. Nel nostro caso è stato presto evidente che concentrarsi in un unico settore non consentiva di maturare prospettive di crescita. Per questo abbiamo avviato un percorso di differenziazione del business, che con il tempo ci sta portando grandi soddisfazioni». Oscar Marchetto, 58 anni, è il presidente del trevigiano Gruppo **Somec**, fondato nel 1978 come Sossai Meccanica a San Vendemiano, da lui rilevato nel 2013, quando era a un passo dal fallimento, investito pesantemente dalla crisi finanziaria seguita allo scandalo dei mutui subprime negli Stati Uniti.

In questi dieci anni avete puntato molto sulle acquisizioni: per quali ragioni?

«Al momento del mio ingresso l'azienda si occupava di due filoni di business: di glazing (cioè gli involucri vetrati, ndr) civile e navale. Il primo settore andava male, per cui abbiamo investito soprattutto sul secondo, che è anticiclico. Man mano che ci siamo addentrati nella conoscenza delle navi, abbiamo iniziato

ad acquisire aziende che fanno altre cose al servizio delle imbarcazioni, come i sistemi e prodotti di cucine professionali e gli interni di pregio personalizzati, in modo da una parte di aprirci nuove opportunità di reddito, dall'altra di ridurre la dipendenza dal business iniziale. Intanto questo 2023 si appresta a segnare il record storico di persone in crociera a livello globale. Tutti gli operatori di questa filiera hanno un carico di lavoro almeno fino al 2029».

Dopo le navi, avete allargato l'orizzonte ai palazzi.

«Edifici e imbarcazioni da crociera hanno molti più punti in comuni di quanto si possa immaginare».

Dieci anni dopo cosa è la Somec?

«Siamo una multinazionale con una trentina di società controllate e un migliaio di dipendenti, ai quali si aggiunge un numero simile di persone che lavorano per l'indotto. Rispetto al 2013 siamo oltre dieci volte più grandi, infatti abbiamo chiuso il 2022 con ricavi

per 328,8 milioni di euro, in crescita del 27% nel confronto con il 2021, con la previsione di superare i 360 milioni nell'esercizio in corso. Continueremo a crescere, anche come forza lavoro, alla luce di un portafoglio ordini ormai vicino al miliardo di euro. Il primo trimestre di quest'anno si è chiuso con ricavi su del 40% nel trimestre, trainati dalla divisione Mestieri

con le sue acquisizioni».

Di cosa si tratta?

«È un aggregatore di eccellenze del saper fare artigianale italiano, dai marmi al legname, dal tessuto al pellame, fino all'acciaio. Mettiamo insieme decine di professionisti specializzati in segmenti di nicchia, il meglio del made in Italy che tutto il mondo ci invidia, per creare progetti di valore. Ribadisco sempre che non cerco imprese da comprare ma soci con cui collaborare mettendo a disposizione quanto possiamo offrire come gruppo. Penso ad esempio alla parte legislativa, a quella commerciale, alle certificazioni. Sgravate di tutte queste incombenze, le aziende possono continuare a concentrarsi sulla propria creatività, su quanto sanno fare meglio. Del resto piccolo è bello, anzi bellissimo, ma non è più sostenibile e le imprese devono imparare a fare sistema. Non da ultimo, Mestieri porterà anche alla fondazione di una Academy delle professioni artigianali, vero patrimonio italiano, perché possano essere salvaguardate, tramandate e integrate con le competenze del futuro».

Quanti dei vostri fornitori appartengono al territorio nordestino?

«La maggioranza assoluta, perché qui ci sono know-how e competenze eccellenti. Ma, rispetto al passato, quando si creava un'azienda in primis per servire il territorio, oggi è importante guardare ai mer-

Oscar Marchetto
presidente
del Gruppo **Somec**



«Nel 2023 record di persone in crociera a livello globale. Tutti gli operatori della filiera hanno lavoro almeno fino al 2029»

«Mettiamo insieme decine di specialisti in segmenti di nicchia il meglio del Made in Italy che tutto il mondo ci invidia»



cati globali sotto tutti i profili. In questo senso Mestieri aprirà uno showroom a New York, oltre 350 metri quadri sulla Madison Avenue, una delle strade più eleganti della Grande mela. Un luogo che vorrà essere il punto di riferimento di architetti e progettisti americani. Dopo New York, sarà la volta di Milano». **Quanto conta per voi il mercato americano?**

«All'incirca il 36% del fatturato. Nelle scorse settimane la controllata a stelle e strisce Fabbrica si è aggiudicata due ulteriori ordini che nel complesso valgono 13,8 milioni

di euro. Ci occuperemo della fornitura di elementi di arredo e finiture di pregio per un headquarter di New York, riprogettato di recente in chiave moderna, oltre che di realizzare un progetto architettonico a Miami, nel cuore del Design District».

Cresce l'impronta internazionale, ma quanto conta i legami con Fincantieri?

«Da tempo lavoriamo insieme con ottimi risultati. Di recente il gruppo triestino ci ha affidato ulteriori nuove commesse per 13,7 milioni di euro, nell'ambito della divisione Sistemi e prodotti di cucine professionali».

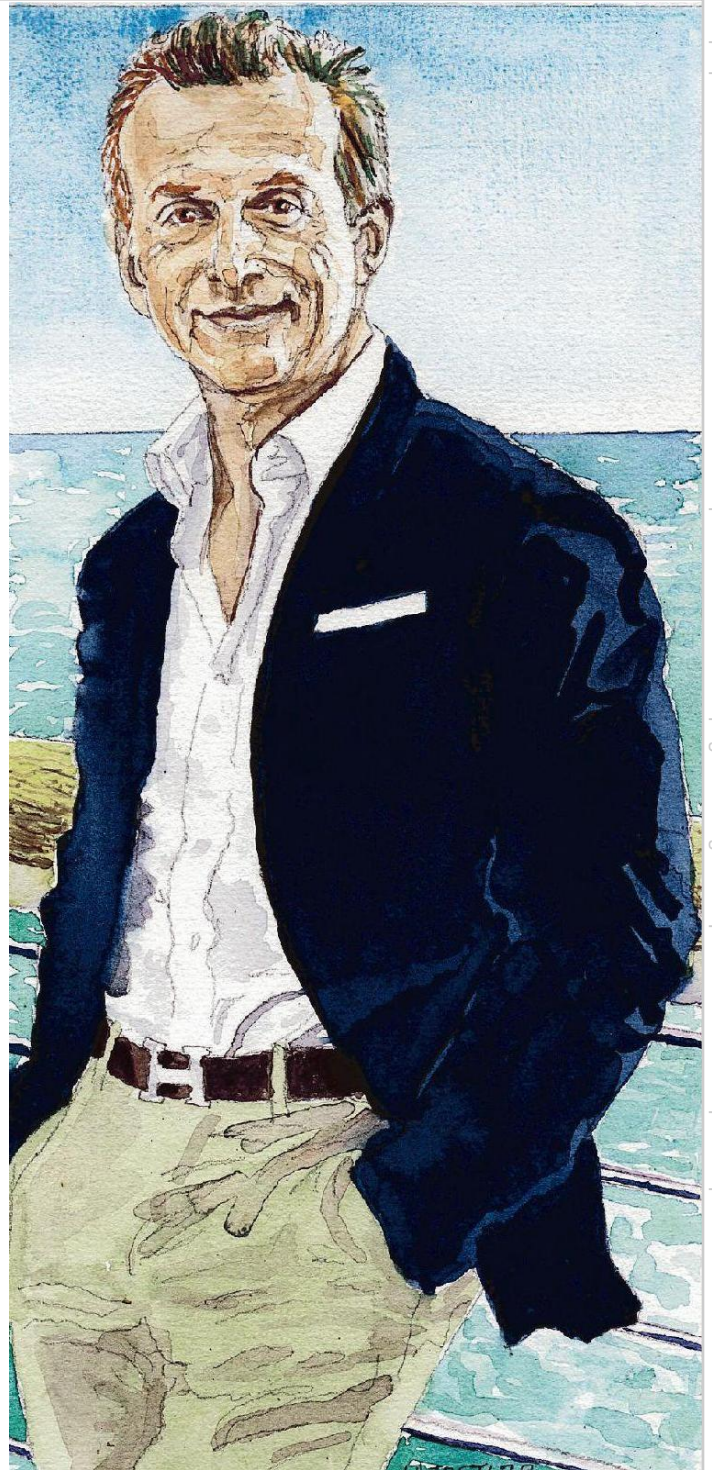
In chiusura torniamo a lei. Qual è stata la chiave più importante del suo successo, prima come azionista della Nice, specializzata nei siste-

mi per l'automazione della casa, e poi in Somec?

«In primis credo siano state decisive la voglia di fare, di affrontare sfide importanti e poi la capacità e la fortuna di trovare compagni di avventura di grandissimo spessore. Quando ho acquisito la Somec, capivo poco di navi, per cui ho deciso di fare un passo indietro concentrandomi sulla strategia, in modo da scegliere i manager più adatti per l'operatività. È una lezione che ho appreso in prima persona e che credo sia utile per tutti gli imprenditori. Il mondo è diventato troppo complesso per pensare di poter fare da soli: occorre scegliere le persone giuste per fare un tratto di strada insieme». —

«Piccolo è bello, anzi bellissimo, ma non è più sostenibile e le imprese devono imparare a fare sistema»

«La lezione che ho appreso? Non si può fare da soli, occorre scegliere le persone giuste e fare un tratto di strada insieme»



La proprietà intellettuale A* riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa A* da intendersi per uso privato