

Finanza & Imprese

IL POLO DELL'ARREDO DI LUSO

«MESTIERI» IN CRESCITA MARCHETTO RILANCIA CON GLI SHOWROOM

La divisione interni di pregio di **Somec**, nata solo nel 2021, punta già ai cento milioni di ricavi e prepara altre acquisizioni di Pmi eccellenti. In cantiere ci sono anche una nuova sede e l'apertura del primo spazio per le esposizioni. Il presidente: puntiamo a New York e Londra

di **ANDREA BONAFEDE**

«Il mio sogno lo sto vivendo ora». Quando Oscar Marchetto racconta di Mestieri — realtà nata nel 2021 come «regia» di piccole aziende attive nel settore degli interni di pregio —, l'entusiasmo è evidente, quasi tangibile. A sentirlo sembra di parlare con un giovane imprenditore in rampa di lancio che sta assistendo alla crescita dell'azienda che ha creato. Invece Marchetto ha 59 anni, esperienza da vendere e soprattutto ha già raggiunto risultati importanti rilanciando **Somec**, società di San Vendemiano

«L'artigianalità sta diventando un bene sempre più prezioso, ma il mercato la richiede: dobbiamo riuscire ad attrarre più talenti»

(Treviso) acquisita nel 2013 — quando si occupava di facciate per navi da crociera e palazzi, fatturava 25 milioni di euro ma aveva i bilanci in rosso — e trasformata in soli dieci anni in un gruppo da 329 milioni di ricavi, quotato in Borsa e con un business diversificato che tocca Paesi come Stati

Uniti e Cina.

La divisione Mestieri, infatti, è nata solo due anni fa, ma è quella che in **Somec** sta mostrando i segnali di crescita più incoraggianti e il progetto su cui il presidente Marchetto punta di più per il futuro. I ricavi nel 2021 avevano già toccato quota 30 milioni di euro, erano più che raddoppiati nel 2022, a 69,7 milioni, e nel 2023 potrebbero sfondare il tetto dei 100 milioni (il 90% dei quali provenienti dal mercato europeo, il 10% da quello statunitense, con l'obiettivo di triplicare la quota Usa entro pochi anni), mentre gli ordini acquisiti nel primo semestre dell'anno superano i 45 milioni. «Vogliamo creare il polo degli interni di pregio su misura: l'artigianato in questo settore sta diventando un bene prezioso, ma il mercato ci dice che è sempre più richiesto — dice Marchetto —. Questo è un mercato immenso, che sembra non avere fine: adesso c'è il boom degli hotel, degli yacht, delle navi di lusso. Davanti a noi c'è un lavoro enorme che vale miliardi, siamo solo all'inizio».

Come i big della moda

L'intuizione del gruppo veneto ricalca la strategia dei grandi conglomerata

ti francesi della moda: acquisire piccole e medie aziende della filiera, con spiccate qualità artigianali, per continuare a garantire il lusso tailor made. Mestieri ha già portato diverse eccellenze italiane: si tratta delle venete Skillmax (specializzata nel legno), Hysea (interni di pregio per il settore navale), Ceolin e Lamparredo (entrambe focalizzate su soluzioni in metallo), della modenese Budri (marmo) e della comasca Tsi (anch'essa interni per il settore navale).

«Con Mestieri stiamo creando una squadra di Pmi eccellenti, che non avevano però la forza per andare all'estero: noi le portiamo in diversi Pa-

esi e creiamo una rete tra queste aziende, in modo tale che si passino le competenze tra di loro. Il progetto sta andando talmente bene che ora sono gli artigiani stessi che ci cercano», prosegue il presidente. Con lo scopo di accelerare il processo di cre-



scita, e coordinare al meglio tutte le realtà appartenenti a questa divisione, lo scorso giugno è stato nominato un amministratore delegato per Mestieri, Flavio Chiari. Lo shopping per ora è fermo, ma Mestieri si sta guardando intorno, in cerca dell'occasione giusta. «Stiamo facendo scouting per altre operazioni e in base al momento del mercato le faremo: le idee e

le possibilità non ci mancano», racconta Marchetto.

Le strategie

Oltre alle possibili acquisizioni, la timeline di Mestieri è già scandita, almeno per il prossimo biennio. Il 2024 sarà infatti un anno di novità per la divisione *interiors*, per la quale si continuerà a perseguire la volontà, dichiarata fin dall'inizio, di rendere Mestieri un brand riconosciuto nel mondo. «L'anno prossimo penseremo alla nuova sede e ad aprire uno showroom, speriamo il primo di tanti: stiamo studiando il format più

«Attendiamo tempi maturi per approdare in Arabia Saudita. Può rivelarsi la terza area più importante, dopo Europa e Stati Uniti»

adatto — spiega Marchetto —. Ci piacerebbe aprire il primo vicino alla nuova sede, così clienti e architetti potranno vedere che cosa realizzano le aziende del gruppo e poi, se vogliono, andare a osservare direttamente il processo produttivo delle nostre realtà. Per gli altri showroom, invece, l'obiettivo è aprire nelle principali città del mondo, come New York e Londra, entro il 2026», mentre Mestieri è già «presente» a Milano con uno showroom di Budri.

Per il prossimo anno sul tavolo c'è anche un dossier sulla formazione. Un tema che, considerata la carenza di personale già preparato e specializzato, è sempre più centrale per il futuro di tutto il mondo dell'artigianalità. «Ora stiamo affiancando i nuovi assunti agli artigiani, per imparare il mestiere, ma non basta. Per attrarre nuovi talenti dovremo riuscire a trasmettere ai giovani il messaggio che si può iniziare da artigiano e diventare imprenditore», dice il presidente.

E costruire una storia di successo, come quella di **Somec** e, spera Marchetto,

di Mestieri. Che ha sempre il faro puntato sull'Arabia Saudita, per approfittare del momento giusto e approfittare in un mercato dalle grandi potenzialità. «Abbiamo già lavorato in questa zona, che in futuro investirà tantissimo nelle costruzioni. Con Mestieri stiamo coltivando ottimi contatti, nella nostra strategia diventerà l'area geografica principale per il nostro business, dopo Europa e Stati Uniti», conclude Marchetto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

E

● La capogruppo

Somec è un gruppo di San Vendemiano Veneto (Treviso), composto da oltre 20 società attive nei settori delle facciate per navi ed edifici civili, delle cucine professionali e degli interni di pregio. Nata nel 1978 come «facciatista», è stata acquisita nel 2013 da Oscar Marchetto, che l'ha portata ad accrescere i ricavi da 25 milioni a 329 milioni di euro. È quotata in Borsa, il titolo viaggia sui 31 euro



Strategie di sviluppo Oscar Marchetto, presidente di **Somec**