

ECONOMIA

Il presidente dell'azienda trevigiana Oscar Marchetto sul rilancio dopo una fase difficile
«Già nel 2024 e ancora in questo 2025 importante creare un'adeguata generazione di cassa»

Somec più redditizia «Al lavoro per migliorare l'efficienza del gruppo»

IL CASO

RICCARDO SANDRE

Somec ha chiuso il suo 2024 tornando alla redditività e crescendo in fatturato: raggiunti i 382,8 milioni (+3,2%). In termini di redditività, l'Ebitda adjusted ha raggiunto i 30,1 milioni, rispetto ai 18,2 milioni dello stesso periodo del 2023 (+65,5%). Anche in riferimento all'utile le cose sono migliorate di molto rispetto all'anno precedente, quel 2023 quando la perdita era pari ad oltre 10 milioni. L'utile consolidato adjusted, è tornato in positivo per 4,8 milioni. Ma a fare un ottimo passo in avanti è stata anche la posizione finanziaria netta (ante IFRS16) scesa di 24 milioni di euro in un solo anno: dai 60,1 milioni del 31 dicembre 2023 ai 36,1 milioni dell'anno successivo.

Risultati non scontati per un gruppo che nel 2014, anno in cui il patron Oscar Marchetto acquisì Somec, fatturava circa 25 milioni di euro, si componeva di una sola società, Somec appunto, e poteva contare su un singolo cliente, nel settore navale. Ora il gruppo Somec raccoglie una trentina di aziende di tre diverse divisioni (Horizons che si occupa di superfici continue in vetro e acciaio, Talenta che produce cucine e Mestieri che invece realizza prodotti artigianali e su misura) e lavora in due macro ambiti: il navale e il civile.

I due ambiti valgono attual-



Il quartier generale della Somec a San Vendemiano

Raggiunti ricavi di 382,8 milioni (+3,2%) Ebitda a 30,1 milioni in crescita del 65,5%

In un anno la posizione finanziaria netta è scesa di 24 milioni a 36,1 milioni

mente circa il 50% ciascuno del fatturato complessivo del gruppo mentre Usa e Ue si contendono, alla pari, la palma di mercato di riferimento. «Negli anni siamo stati protagonisti di una crescita molto veloce» spiega Oscar Marchetto, presidente di Somec, «tramite una serie di acquisizioni che ci garantiscono il posizionamento strategico su cui possiamo ora contare. Ma rendere efficiente un sistema come il nostro non è scontato e il 2023 è stato un anno difficile: proprio in quell'anno sono andate a chiudersi una serie di commesse, ottenute prima del nostro ingresso, con marginalità basse. Questo ha appesantito una situazione che ci aveva visto, nel solo 2022 fa-



Oscar Marchetto

«La nostra azienda in Connecticut testa di ponte strategica per il mercato americano»

lioni di euro per mettere a punto la nostra divisione Horizons. Già nel 2024 e poi ancora in questo 2025 abbiamo lavorato per efficientare il nostro sistema, creare quella generazione di cassa che ci ha permesso di ridurre drasticamente la nostra posizione finanziaria netta e di generare nel contempo la redditività che ci ha portato a un Ebitda da oltre 30 milioni di euro con Ebitda margin che sfiora l'8% contro il 5% scarso del 2023».

Un lavoro che proseguirà anche per tutto il 2025. «Attualmente possiamo contare su ordini per circa 744 milioni di euro e il settore crocieristico con cui lavoriamo, che vede i quattro principali operatori internazionali nostri clienti impegnati fino al 2032, promette una buona continuità anche per il futuro» continua Marchetto. «Per il 2025 tuttavia il nostro obiettivo non è tanto di crescere nel fatturato, quanto di lavorare ancora sull'efficienza, sulla performance reddituale delle aziende del gruppo e sull'utile consolidato di fine anno».

Ma pure in un periodo particolarmente difficile per i mercati occidentali, tra un'Europa stretta nella morsa della guerra in Ucraina e Stati Uniti resi incerti dalle politiche commerciali di Trump nei confronti del resto del mondo, il presidente di Somec si dice sereno. «La nostra azienda in Connecticut, FabbriaLlc, di cui il gruppo Somec detiene attualmente il 75%, è una testa di ponte strategica in Usa dove possiamo contare su di un posizionamento "local" che apre molte strade» aggiunge il presidente di Somec. «Nel settore navale i grandi cantieri sono tutti fuori dagli Usa e i dazi non ci colpiscono, sebbene i committenti finali del settore siano molto spesso grandissimi player statunitensi. Nel settore civile, che ci ha visto protagonisti negli anni di grandi commesse per le principali università americane, non stiamo percependo rallentamenti o ripensamenti. Per quanto riguarda Mestieri, la divisione del lusso artigiano, va da sé che un aumento dei costi è riassorbibile soprattutto da clienti estremamente facoltosi come i nostri».

ACEGASAPSAMGA

Gaspardo presidente Andriolo nuovo ad

PADOVA

La multiutility AcegasApsAmga ha rinnovato i propri vertici. La guida della società è stata affidata a Carlo Andriolo, nuovo amministratore delegato, mentre Roberto Gaspardo assume il ruolo di presidente. L'assemblea dei soci di AcegasApsAmga ha rinnovato il Cda puntando su una leadership con esperienza consolidata e una forte legame con il territorio, elementi chiave per affrontare le sfide future. Carlo Andriolo, già direttore generale della società, ha una profonda conoscenza del business e un'esperienza maturata nel corso degli anni come manager del Gruppo Hera. Roberto Gaspardo, che ha guidato l'azienda negli ultimi dodici anni come ad, prende il ruolo di presidente, confermando l'impegno nel percorso di sviluppo intrapreso.

Tomaso Tommasi di Vignano assume la carica di vice presidente, mentre il cda si completa con la nomina dei consiglieri Alessandro Baroncini (direttore centrale reti del Gruppo Hera), Massimo Fuccaro (nominato dal Comune di Udine), Daniele Mosetti (confermato dal Comune di Trieste) e Antonino Pipitone (nominato dal Comune di Padova). AcegasApsAmga, società controllata al 100% dal Gruppo Hera, è la prima multiutility del Nord Est e con i propri servizi nei settori ambientale, idrico, distribuzione di energia elettrica e gas nel solo 2024 ha distribuito un valore economico di oltre 380 milioni di euro nei territori del Triveneto tra forniture, lavoratori e comuni servizi.

IL BOND DI BANCA FININT

Icm punta al miliardo Prestito da 25 milioni per centrare l'obiettivo

Nicola Brillo / VICENZA

Supportare la crescita del Gruppo Icm - Impresa Costruzioni Maltauro nel prossimo triennio con l'avvio di importanti progetti in ambito Pnrr. Icm, società capofila dell'omonimo gruppo vicentino, tra i principali general contractor in Italia nella realizzazione di grandi opere infrastrutturali, ha finalizzato

l'emissione di un prestito obbligazionario da 25 milioni. L'operazione consentirà al gruppo vicentino (con un fatturato superiore ai 700 milioni) di sviluppare il portafoglio commesse, che a fine 2024 ammontava a 3,8 miliardi, e che è destinato a crescere ulteriormente nei prossimi mesi con l'acquisizione di nuovi e importanti progetti. Gruppo Icm potrà così ac-

celerare nel proprio percorso di crescita superando il miliardo di valore della produzione già entro il 2026, una cifra record, mai raggiunta, in oltre cento anni di storia. Il bond consentirà inoltre di finanziare importanti investimenti per l'ampliamento e il potenziamento delle attrezzature di cantiere. «Motivo di soddisfazione è rappresentato dalla rinnovata fiducia da parte di molti degli investitori, che hanno scelto di partecipare anche a questa nuova emissione - dichiara Gianfranco Simonetto, presidente del Gruppo Icm -. L'operazione conferma la solidità della visione strategica di lungo periodo perseguita dalla nostra società».

L'operazione, strutturata e collocata da Banca Finint, prevede l'emissione di due prestiti obbligazionari rispettivamente da 20 milioni e 5 milioni con termini e condizioni sostanzialmente analoghi, e una durata di 6 anni. I bond sono stati sottoscritti da un pool di investitori composto da Mediocredito Centrale, Volksbank, Banco Desio, Banca Ifis, Finest e la stessa Banca Finint. «Dopo la prima emissione avvenuta nel 2016, insieme al Gruppo Icm abbiamo completato con successo altre cinque operazioni per un valore complessivo di circa 90 milioni», spiega Simone Brugnara, Head of Corporate Debt di Banca Finint.

Confartigianato
IMPRESE TREVISO
Modello 730?
Nessun problema!

Affidati ai nostri esperti CAAF
Fissa l'appuntamento subito!
730 a soli € 60*!

0422211380 | caaf@confartigianatotreviso.it

* Valido solo per nuovi clienti. Quadri inclusi: abitazione principale, modello CU, spese mediche, assicurazione vita e interessi mutuo. Per altro chiedi preventivo.