

**SOMEK** La società di San Vendemiano (Treviso) è specializzata negli involucri vetrati delle navi da crociera. Fatturato 2016 di 75 milioni. In crescita

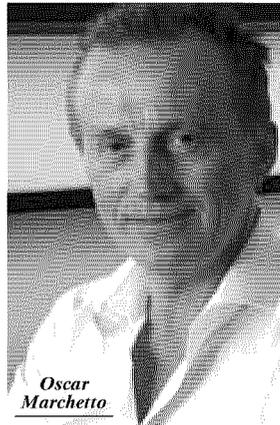
# Così la nave va

Pagina a cura di **Guido Lorenzon**

**L**a crescita per linee esterne è il focus di questi mesi. Di navi in nave crescono il fatturato e la dimensione di Somec, gruppo di San Vendemiano (Treviso) guidato dal maggior azionista e presidente Oscar Marchetto e specializzato nella realizzazione di involucri vetrati, studiati per garantire trasparenza, comfort e sicurezza ai passeggeri in crociera. Il fatturato 2016 è stato di 75 milioni di euro, con +37% rispetto al 2015 e un ebitda del 13,1%, 225 addetti. Per il 2017 si prevede di raggiungere la quota di 82 milioni di euro e di superare i cento milioni nel 2018. Ma il giro di boa è costituito dalle decisioni che saranno prese sui dossier di acquisizioni già aperti sul tavolo. Somec ha una trentennale esperienza nel settore navale. Dopo vari passaggi di proprietà, nel 2013 è stata acquisita in toto da Oscar Marchetto, già socio in Nice, che l'ha portata oltre il guado dell'incertezza, insieme con tutto il personale ed in particolare Giancarlo Corazza e Alessandro Zanchetta, già dirigenti divenuti soci. Le competenze nel settore navale fruttavano, nella originaria gestione, poco più del 10% del fatturato. Nel bilancio 2016, invece, il capovolgimento: il «navale» ha sviluppato il 90% del volume d'affari. «Le competenze e le referenze nel settore delle navi da crociera rappresentavano il tesoro nascosto di Somec», ha detto Marchetto. È un settore che comprende le nuove navi e la ristrutturazione di quelle già in esercizio (refitting), un mercato ristretto a pochi colossi internazionali e la concentrazione della produzione in pochi cantieri, tutte condizioni che rendono sia abbastanza solide le prospettive di lavoro per Somec già sul mercato, ma anche molto difficile una crescita veloce. Oscar Marchetto conferma. «Tanto più», precisa, «che a noi competono commesse tra lo 0,5 e lo 0,7% del valore totale della nave. A favore nostro

c'è comunque la particolarità di questo mercato, ossia la programmazione con anni di anticipo; sappiamo che da oggi al 2024 saranno costruite nel mondo circa 80 navi da crociera. E quando si vince la gara per la capostipite di un nuovo modello, è quasi sicura la commessa per le copie successive che possono essere una mezza dozzina».

Il programma di crescita per linee esterne è comunque



Oscar Marchetto

già avviato con l'acquisizione nel 2016, e il successivo trasferimento in un nuovo capannone, della Oxin, azienda di Codognè specializzata nella produzione di attrezzature su misura in acciaio inox per le aree catering destinate alle navi da crociera. «Il nostro volume d'affari potrà ora sviluppare circa l'1,5% del valore complessivo della nave», ha detto Marchetto.

La nuova arrivata si accompagna quindi a Navaltech di Miami (Usa) per i servizi di refitting delle navi per Usa e Caraibi, a Seatech di Southampton (Regno Unito) con stessa funzione per il mercato europeo, Sotrade in Slovacchia per interventi su scala globale di installazione dei prodotti Somec. «Stiamo anche operando per mettere ordine all'interno della holding del gruppo», ha detto Marchetto, «e l'anno prossimo avvicineremo analoghe società per l'area del Pacifico. Da meno di due mesi è stata creata una start-up interna con persone esterne ricche di vent'anni di esperienza, ragione sociale

Hysea, con la mission di offrire design e fornitura chiavi in mano delle aree pubbliche sulle navi, come teatri, casinò, ristoranti, piscine, spa».

I progetti di Marchetto si stanno adesso orientando anche verso la terraferma. Il fatturato attuale al 90% generato dal mare, nel 2020 sarà per la metà navale e per la metà civile. Anzitutto, pare di capire, sarà riversato su terra il potenziale progettuale e produttivo del catering originato da Oxin e, molto probabilmente, i quattro dossier aperti per probabili acquisizioni avranno la funzione di rafforzare sia Oxin che Somec sul terrestre. Si tratterebbe di aziende del territorio e di una negli Usa. Questo scenario è vivacizzato dall'ipotesi dell'approdo in Borsa. Somec chiude in questo esercizio il programma Elite, ha rinnovato dalle fondamenta il sistema informatico e tratteggia già i business plan dei prossimi tre anni. Le commesse continuano ad arrivare, come quella da Stx che riguarda cinque navi che saranno costruite nei prossimi cinque anni, valore complessivo 40 milioni di euro. Si tratta di un progetto all'avanguardia che prevede la realizzazione di una parete panoramica interamente di vetrata motorizzata e connessa all'elettronica della cabina comandata dal passeggero tramite un innovativo touch screen. Questa commessa conferma le potenzialità di Somec, dotata di un centro R&S con più di 30 ingegneri. (riproduzione riservata)

