

COSTRUZIONI

# Fare sistema in azienda e sul territorio

Marco Simeon, amministratore unico del Gruppo Simeon, parla di come è cresciuto il gruppo attivo nelle costruzioni in acciaio e del suo concetto di imprenditore

testo di Alberto Mazzotti - foto di Paola Garbuio

L'ambiente in cui una persona lavora può già essere uno specchio significativo del suo modo di operare. Nella sede di Aiello del Friuli, la scrivania dove ci riceve e lavora Marco Simeon è emblematica: è in acciaio ed è stata realizzata da lui; a fianco c'è la scrivania che usava il padre. È in un grande open space all'interno del quale lavorano alcuni collaboratori, in un continuo interscambio e condivisione di informazioni. Marco Simeon è l'amministratore unico del Gruppo Simeon, che realizza edifici con strutture portanti in acciaio completi di involucri metallici, in vetro o speciali per la fascia medio alta di mercato. Una realtà che inizia con la Simeon Carpenterie, fondata dal padre Franco nel 1969, ma che ha origini ancora più lontane con l'attività cominciata negli anni Trenta dal nonno Alfonso. Il modo di agire di Simeon parte proprio dalla convinzione profonda del concetto di sistema e di condivisione. "Io ho avuto l'opportunità di toccare con mano tutta la filiera lavorativa, cominciando da giovane in officina, dalla produzione al montaggio, prima di arrivare alla gestione. Sicché la mia non è soltanto la conoscenza del prodotto, ma anche delle relazioni all'interno dell'azienda". Da questo particolarissimo "curriculum", Simeon ha acquisito le caratteri-

stiche che ne fanno oggi il continuatore di un progetto di vita. Alla base del programma c'è, con la creazione nel 1999 della prima società da affiancare alla Simeon Carpenterie, l'idea di offrire a committenti e progettisti prodotti completi e di qualità, sempre più specialistici ed integrati, frutto del lavoro di aziende che pensano e lavorano insieme sotto un'unica guida. "Queste cose insieme - prosegue Simeon - sono la chiave della nostra crescita costante degli ultimi anni. Dalla metà del decennio abbiamo avuto annualmente crescite attorno al 30% annuo, non solo come volumi ma anche come mercato e come prodotti e il progetto di sviluppo che guarda al 2015 prosegue in questa direzione, cercando non solo di mantenere l'inerzia, ma anche di implementare l'acquisizione di aziende nel gruppo e di uscire dalla dimensione degli attuali nostri competitor". L'ultima novità del Gruppo Simeon è l'acquisto della Lorenzon Techmec System, azienda veneta di grande prestigio nel campo delle costruzioni che ha realizzato, tanto per fare un esempio recente, le strutture del ponte progettato da Santiago Calatrava sul Canal Grande a Venezia. "Grazie a questa acquisizione abbiamo raggiunto due obiettivi: aggiungere un tassello importante al nostro prodotto

complessivo, inserendovi il ramo del vetro e riuscire a non disperdere un patrimonio storico di grande valore come quello di Lorenzon che rischiava, nel caso di chiusura, di veder sparire un sistema di grande eccellenza". Oggi la realtà guidata da Marco Simeon è così strutturata: la capogruppo Sigest, che è la holding di famiglia a cui fanno capo tutti i servizi trasversali come strategia, marketing, commerciale, legale, formazione; le controllate del Gruppo Simeon per il settore delle costruzioni che sono: Simis per investimento e sviluppo, Simproject per la progettazione e l'ingegneria integrata, Simedil per opere civili, Simeon Carpenterie per le strutture in acciaio a destinazione architettonica, Simsteel per strutture di grandi volumi e dimensioni e, infine, Simco Tecnocovering per involucri e coperture. A queste si aggiungono due divisioni: Effind per il settore Piping e Simco LTS per il ramo vetro. Il Gruppo Simeon è passato dai 10 milioni di fatturato nel 2004 ai 50 previsti per l'anno in corso; ha complessivamente 170 addetti e si sviluppa su un'area di oltre 73.000 metri quadrati, di cui un terzo al coperto. Sigest ha interessi anche nel settore food con il marchio Dok Dall'Ava Simply Luxury Food. Insieme alla famiglia Dall'Ava, che è tra le più note produttrici di prosciutto crudo di San Daniele, sta promuovendo l'apertura di locali in franchising che partono da un nuovo concetto di degustazione del crudo di San Daniele.

**La visione globale del mercato è necessaria per fare un'azienda**

ARGOMENTO | INTERVISTA A MARCO SIMEON

TESTATA | PLATINUM

DATA | LUGLIO 2010

A full-page photograph of Marco Simeon, a middle-aged man with grey hair, smiling. He is wearing a dark blue pinstriped suit jacket over a matching shirt and trousers, with a black belt and dark shoes. He is leaning against a metal railing on what appears to be a balcony or mezzanine level of a modern building. The background shows a bright, open-plan office space with large windows and a white ceiling light fixture.

Marco Simeon

Come presidente delle Pmi del Friuli Venezia Giulia e membro del Consiglio Nazionale di Confapi, Simeon ha una visione abbastanza critica del sistema. “Ho maturato l’idea che il sistema friulano non sia in crescita anzi, è pericolosamente statico da troppo tempo: il che, in un contesto mondiale di sviluppo

estremamente significativo, si manifesta con la perdita di competitività. Come imprenditori ci siamo fermati, probabilmente anche per la difficoltà a pensare serenamente ai nostri limiti. Obiettivo dell’imprenditore è quello di adeguare l’azienda alla necessità del mercato: anche nell’ottica di diventare para-

dossalmente inutile, pur di assistere allo sviluppo di quanto è stato creato. Per poter realizzare tutto questo diventa obbligatorio uscire dagli schemi e puntare al coinvolgimento, alla delega ed alle aggregazioni di interessi e di imprese e ragionare in un’ottica di medio lungo periodo e a più ampio respiro”.