

**Made in Italy** Il gruppo romagnolo, attivo nel business della trivellazione, è una multinazionale tascabile che non smette di crescere

# Trevi Dalla via Emilia al West

Oggi è sul mercato delle piattaforme petrolifere, un tempo monopolio delle aziende Usa

**S**e c'è Ground Zero da rifondare o la Torre di Pisa da consolidare, chiamano loro. Le trivelle del **gruppo Trevi** s'incontrano dove bisogna scavare, per realizzare un tunnel o le fondamenta di una diga, ma soprattutto sui terreni più difficili, dalla Louisiana del post-Katrina alla nuova biblioteca di Alessandria, per non parlare delle piattaforme petrolifere in mezzo all'oceano. «Siamo riusciti a far conoscere a tutti cosa può ottenere l'inventiva italiana quando usa strumenti innovativi: siamo diventati gli specialisti a cui il mondo si rivolge per risolvere le situazioni più delicate», spiega con orgoglio Davide Trevisani, 74 anni, presidente del gruppo che ha fondato oltre cinquant'anni fa.

L'impresa di Cesena, nata da un piccolo investimento nei palii di fondazione durante il boom edilizio degli anni Cinquanta, oggi è quotata in Borsa, ha un giro d'affari da un mi-

liardo di euro e 5.800 dipendenti sparsi su 36 Paesi, è fornitrice ufficiale del genio militare americano e viene chiamata anche in Giappone per gli scavi più complicati.

Il segreto di questa crescita, malgrado la leggera flessione degli ultimi due anni, sta nella doppia valenza della sua attività imprenditoriale, che Trevisani ha perseguito insieme ai fratelli Gianluigi e Cesare. Da un lato, il gruppo si è specializzato nelle perforazioni e trivellazioni. Dall'altro, con la nascita di Soilmec nel '69, si è allargato alla progettazione e produzione dei macchinari utilizzati per questo tipo di opere: un'intuizione che sancisce la nascita di un leader mondiale nel campo delle attrezzature per fondazioni e il presidio di un importante settore di mercato.

«Abbiamo cominciato a produrre anche i macchinari quando ci siamo resi conto che per fare bene il nostro lavoro non c'erano le macchine giuste»,

precisa Trevisani. Da questa constatazione, il gruppo diventa fornitore di se stesso, ma anche dei suoi competitor. Così Trevi è diventata presenza costante in tutti i cantieri più importanti al mondo come impresa appaltante oppure con i suoi macchinari.

Sono gli anni dell'internazionalizzazione, sviluppata soprattutto grazie all'impegno del fratello più giovane, Gianluigi Cesare, e poi del figlio maggiore di Davide, Stefano Trevisani, 48 anni, oggi amministratore delegato di Trevi e di **Trevi Finanziaria**. Il figlio minore, Simone, è più impegnato sul fronte manifatturiero, come amministratore delegato delle due società metalmeccaniche, Soilmec e Drillmec. «Siamo un'impresa familiare, ma non chiusa: chi se lo merita cresce in azienda, che sia interno o esterno alla famiglia, infatti molte società del gruppo sono guidate da manager esterni», commenta Trevisani.

Con la stessa filosofia duale, alla fine degli anni Novanta Trevi entra anche nel mondo degli idrocarburi. Petreven è il suo braccio nei servizi di perforazione. Con la nascita di Drillmec, azienda specializzata nella realizzazione di impianti meccanici e idraulici per perforazioni petrolifere e geotermiche, il gruppo rafforza la sua divisione metalmeccanica con un nuovo stabilimento a Piacenza e in breve tempo si fa strada nel mercato delle perforazioni per idrocarburi, campo esclusivo delle grandi major americane.

Oggi le compagnie che vogliono attrezzare completamente automatizzate per le loro piattaforme si rivolgono a Trevi. Da qui, il salto all'eolico offshore è breve. TreviEnergy è una delle poche imprese italiane che sta tentando di espandersi in questo mercato, caratterizzato da tassi di crescita esponenziali.

ELENA COMELLI

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Trevi**  
Davide Trevisani, il presidente della mini-multinazionale italiana

