Service Key Group consolida la crescita: sviluppo organico e acquisizioni rafforzano la Piattaforma Industriale

Dal 2023 al 2026 il percorso di acquisizioni ha ampliato la presenza territoriale e la capacità operativa del Gruppo. Una strategia che affianca alla crescita organica l'integrazione di aziende solide, valorizzandone persone, know-how e portafogli clienti all'interno di un unico Progetto Industriale.

Milano, 12 novembre 2026 – Crescere attraverso nuovi clienti e, allo stesso tempo, costruire una Piattaforma Industriale sempre più completa attraverso acquisizioni strategiche. È il modello di sviluppo di **Service Key Group**, prima Piattaforma Industriale di Facility Management Integrato in Italia, che ha affiancato alla crescita organica un percorso di **Buy & Build** finalizzato a integrare realtà imprenditoriali complementari, valorizzandone competenze, persone, know-how, relazioni con i clienti e radicamento territoriale. Un percorso che ha progressivamente ampliato il perimetro delle competenze del Gruppo e rafforzato la sua presenza sul territorio nazionale.

La **crescita organica rappresenta una componente strutturale** di questo modello: nasce dalla capacità di acquisire nuovi clienti mettendo a disposizione del mercato un'offerta integrata che combina **Soft Facility, Hard Facility, Energy Management e Logistica** sotto un'unica regia industriale. Alla crescita sviluppata attraverso il business si affianca il percorso di acquisizioni, con l'obiettivo di integrare competenze specialistiche e ampliare la capacità del Gruppo di gestire direttamente servizi e commesse complesse.

Il percorso di Buy & Build prende forma nel **2023**, con l'ingresso di **Brugnatti Michele S.r.l.**, realtà di Rovigo specializzata nell'Hard Facility Management; **La Campione S.r.l.,** azienda di Marghera (VE) attiva nel Soft Facility Management e con una consolidata presenza nel mercato farmaceutico; e **Oceanica S.r.l.,** realtà con sede a Legnano (MI) che integra competenze nel Soft Facility, nell'Hard Facility e nel Pest Control.

Nel **2024** il progetto prosegue con **Mast S.p.A.**, azienda romana specializzata nel Soft Facility Management, **L'Igienica S.p.A.**, realtà veronese attiva nel Soft Facility, e **Solaris & Puliemme S.p.A.**, con sede a Vicenza. Nello stesso percorso entra nel Gruppo anche **ElettroAbruzzo S.r.l.**, società di Chieti specializzata nell'Hard Facility Management. L'ingresso di queste realtà amplia la capacità operativa del Gruppo e porta all'interno della Piattaforma nuove professionalità e reti territoriali consolidate.

Il **2025** segna un'ulteriore fase di sviluppo: entrano nel Gruppo **Ecostilla S.r.l.**, azienda milanese con oltre trent'anni di esperienza nei servizi di Soft Facility Management e nella gestione dei data center, e **Zirondelli & Regazzi S.r.l.**, realtà bolognese specializzata nell'impiantistica elettrica in bassa e media tensione.

Nel **2026**, l'acquisizione di **Multi Manutenzione S.r.l.** rappresenta un nuovo passaggio nel rafforzamento dell'Hard Facility Management. La società, con sede a Cusano Milanino (MI) e attiva dal 1992, opera nella ristrutturazione e manutenzione di edifici, nella progettazione, realizzazione e gestione di impianti tecnologici e nel Facility Management, con competenze sviluppate anche nella gestione di patrimoni immobiliari complessi e di strutture sanitarie e pubbliche. Il suo ingresso amplia ulteriormente il patrimonio tecnico della Piattaforma e il presidio territoriale del Gruppo.

Alla base di questo percorso c'è una scelta precisa: **individuare aziende solide, con competenze riconoscibili, persone chiave, clienti e una storia imprenditoriale consolidata, e creare le condizioni perché questo patrimonio continui a generare valore dopo l'acquisizione.** La selezione non risponde quindi soltanto a criteri dimensionali, ma considera territorialità, specializzazioni, fondamentali economici e compatibilità con il percorso di integrazione. Dopo il closing, l'obiettivo è preservare la continuità dell'impresa e costruire progressivamente connessioni tra funzioni, processi e persone del Gruppo.

«La nostra crescita non è una somma di aziende o di fatturato. Deriva dall'integrazione di realtà che hanno già dimostrato di saper creare valore nei propri mercati, preservandone competenze, persone e relazioni con i clienti e mettendole in connessione con un progetto più ampio. Alla crescita organica, costruita attraverso nuovi clienti e nuove opportunità di servizio, affianchiamo un Buy & Build selettivo: cerchiamo aziende solide e complementari, perché ogni nuovo ingresso possa aumentare le capacità del Gruppo. È così che intendiamo costruire una Piattaforma Industriale capace di crescere mantenendo qualità e prossimità con il cliente.»
Marco Decio, Amministratore Delegato di Service Key Group

Questo modello traduce nel concreto il pilastro **"Costruire"** della strategia di Service Key Group: crescere integrando persone, know-how e storie imprenditoriali, ampliando l'offerta e la presenza territoriale e creando nuove sinergie a beneficio dei clienti. Un percorso che si sviluppa insieme agli altri pilastri del Gruppo – **Fare e Innovare** – e che accompagna l'evoluzione della **Piattaforma Industriale** nel lungo periodo.

Service Key Group è la prima Piattaforma Industriale di Facility Management Integrato in Italia. Attraverso un modello che integra Soft Facility, Hard Facility, Energy Management e Logistica sotto un'unica

governance industriale, il Gruppo gestisce direttamente i servizi, applicando processi strutturati, misurabili e digitalizzati. L'obiettivo è semplificare la complessità per i clienti, migliorare la qualità e la sicurezza degli ambienti di lavoro e generare valore sostenibile nel tempo, coniugando competitività, responsabilità ambientale e centralità delle persone.