

ARREDAMENTO

WeDo acquisisce Busnelli: «Ricavi in tre anni a 400 milioni»

PADOVA WeDo, la holding dei figli di Ettore Doimo, ha acquisito la griffe Busnelli. «Un piano - dice il presidente Andrea Olivi (in foto) - per salire a 400 milioni nel 2024». a pag 11

WeDo acquisisce Busnelli «Ricavi a 400 milioni in tre anni»

La nuova vita del gruppo **Doimo**: «Focus sull'ingresso negli Stati Uniti e in Cina»

Arredamento

di Federico Nicoletti

PADOVA Doimo compra Busnelli, primo passo di una strategia con cui punta a salire a 400 milioni di ricavi in tre anni. Una vera e propria seconda vita, per lo storico gruppo dell'arredamento trevigiano che fa capo ai figli di Ettore Doimo (Enza, Elis, Edy ed Eros), per dare nuovo smalto alle attività riunite intorno alla capogruppo **WeDo Holding**. Una svolta radicale, avviata con una riorganizzazione partita due anni fa, che compie ora il primo passo visibile con l'acquisto di un altro marchio storico dell'arredamento Made in Italy. «Dobbiamo avere il coraggio di ricominciare», dice Andrea Olivi, l'avvocato d'impresa, un passo alla direzione della Fiera di Padova nella fase migliore, da due anni presidente di WeDo,

usando una formula che riassume bene quanto sta avvenendo in tutti i suoi aspetti.

Dunque, il punto di partenza è l'acquisizione di Busnelli, storico marchio fondato in Brianza alla fine degli anni Cinquanta, comprato dalla liquidazione. Un passo d'ingresso nell'imbottito per il gruppo veneto, che sta investendo ora per la rimessa in moto 1,5 milioni di euro. «Abbiamo acquistato marchio, modelli e catalogo, con l'obiettivo di presentarci al mercato al Salone del mobile dell'anno prossimo - spiega Olivi -. La base produttiva resterà in Brianza, con una sede tutta nuova e una ripartenza in cui investiremo 2-3 milioni di euro l'anno per alcuni anni. Il traguardo è di raggiungere ricavi solo nell'imbottito di 40 milioni di euro a fine 2024, valorizzando intorno alla crescita di Busnelli anche le competenze e la forza produttiva che già abbiamo all'interno del gruppo, forte di 500 addetti. Un passaggio storico, in cui ci identifichiamo ancor più con un modello legato alla qualità».

Ma la ripartenza della griffe storica è solo il primo tassello di un piano industriale molto ambizioso che traccia una nuo-

va fase di sviluppo per il gruppo **Doimo**. Il retroterra, come una sorta di parte invisibile dell'iceberg, è il lavoro compiuto negli ultimi due anni, che ha razionalizzato il gruppo - dopo la divisione nel 2013 dall'altro ramo, quello degli eredi di Giuseppe Doimo - intorno a **WeDo Holding**, sede a Padova e guida operativa affidata all'amministratore delegato Ivano Selvestrel, che siede in cda con Olivi e i fratelli Doimo.

La holding governa una realtà costituita da sei società: attive nella casa, nel living e nel bagno, con **Arrital** (50 milioni di ricavi nel 2020 e 189 dipendenti) e le realtà specializzate nelle cucine, **Doimo** (17 milioni e 79 addetti) e **Copatlife** (12 milioni e 13 dipendenti); e poi nell'ufficio, con **Dvo** (23 milioni di ricavi e 76 addetti) e **Frezza** (30 milioni con 106 addetti), e nel sanitario, con **Mis Medical** (7 milioni di ricavi e 26 dipendenti). «Abbiamo registrato un fatturato di 130 milioni di euro complessivi nel

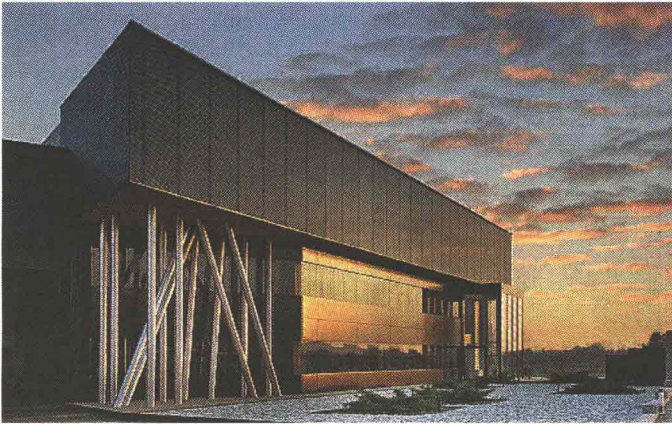
2020 e prevediamo di toccare i 150 quest'anno - spiega Olivi -. Ci siamo dati una struttura razionale con l'obiettivo di poter esser letti dal

mercato dei capitali, pur potendo finanziare in casa questa fase di crescita. E con il piano indu-

striale 2021-'24 abbiamo fissato il traguardo di aumentare la taglia (se ci saranno le giuste occasioni anche con qualche altra acquisizione), per prendere una dimensione multinazionale attraverso l'espansione in Cina e negli Stati Uniti, dopo aver dato per scontato di considerare l'Europa come mercato domestico».

Un piano, quello dell'ingresso tra Stati Uniti e Cina, che entrerà nel vivo dal 2022, fondato sull'idea di acquisire società in loco, base produttiva compresa, non certo per delocalizzare, ma per compiere un passo d'ingresso in maniera strutturata: «In America stiamo pensando di lavorare intorno alla formula di un'acquisizione che mantenga comunque la precedente proprietà al nostro fianco e coinvolga sulla finanza il *venture capital* che scommetta sulla crescita - conclude il presidente -. In Cina dobbiamo ancora affinare la formula giusta. Ma vediamo ovviamente grandi opportunità che non è possibile non considerare».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Offensiva La sede di **Doimo cucine**, a Nervesa della Battaglia, e, qui sotto, Andrea Olivi



178961