

Assetti

WeDo compra Rotaliana e debutta nel lighting

La holding dell'arredo da 150 milioni di ricavi ha acquisito da Mezzalira investment group l'azienda di illuminazione. Obiettivo 400 milioni in cinque anni. **Andrea Guolo**

Primo colpo dell'anno, e potrebbe non essere l'ultimo, per **WeDo**, holding che riunisce le partecipazioni societarie dei quattro eredi figli di **Ettore Doimo** con sei aziende attive nei settori casa, ufficio e healthcare. Il gruppo da 150 milioni di ricavi consolidati nel 2021 (+18% sul 2020) si è assicurato l'85% di **Rotaliana**, azienda di Mezzolombardo (Trento) specializzata nell'illuminazione di design e che può vantare diversi brevetti e modelli, tra i quali spicca l'iconica lampada da tavolo **MultiPot** ideata da **Dante Donegani** e **Giovanni Lauda**. Con questo closing, **WeDo** entra nel lighting d'autore per allargare la presenza nei canali di vendita digitali e sviluppare nuove opportunità di business anche nell'ambito contract. L'acquisizione di **Rotaliana** arriva a pochi mesi dall'ingresso nel gruppo del brand **Bu-snelli** (vedere *MFF* dell'1 ottobre), che si era aggiunto alle società già controllate **Arrital**, **Copatlife** e **Doimo cucine** nell'arredo casa, **Dvo** e **Frezza** nell'ufficio e **Mis medical** nell'healthcare. A vendere stata la holding **Mez-**



MultiPot di Rotaliana

zalira investment group. Il restante 15% di **Rotaliana** appartiene al socio di minoranza **Stefano Wegher**, fondatore dell'azienda trentina, che rimarrà nel ruolo di ceo con il compito di concretizzare un piano di raddoppio del fatturato in tre anni partendo dagli attuali 5 milioni con un 15% di ebitda. «L'operazione appena conclusa è in linea con la mission strategica per cui è

nata **WeDo**, che mira a diventare nel medio periodo un punto di riferimento nel settore dell'arredamento a livello internazionale», ha commentato il presidente **Andrea Olivi**. Il disegno strategico punta a valorizzare le singole realtà e i loro brand, massimizzando le sinergie per essere più forti in un mercato che appare in espansione. Del resto, i piani di **WeDo** sono ambiziosi, come racconta il ceo **Ivano Selvestrel**: «Disponiamo di risorse interne tuttora inespresse e che, una volta massimizzate, ci permetteranno di arrivare entro cinque anni all'obiettivo di 400 milioni di ricavi, raggiungibili attraverso la crescita organica già rilevante e con alcune acquisizioni mirate». Le prossime mosse riguarderanno lo sviluppo commerciale in Europa con una strategia di apertura di filiali estere, partendo dalla Spagna che già oggi rappresenta uno dei principali mercati esteri per un gruppo che realizza il 60% del fatturato in Italia. La maggioranza dei ricavi dipende dall'ambito cucine, ma lo sviluppo più consistente riguarderà il living e l'ufficio. (riproduzione riservata)

