

WeDo, passo nel contract Si apre il capitolo quotazione

Preso la vicentina Diva Divani. Ricavi a fine 2022 oltre i 225 milioni

PADOVA Wedo supera i 200 milioni di ricavi, si rafforza nel contract con l'acquisizione di Diva Divani e prende in mano il dossier quotazione. Mette a segno la terza aggregazione in un anno, la holding che ha raggruppato le attività dello storico gruppo trevigiano dell'arredamento che fa capo ai figli di Ettore Doimo (Enza, Elis, Edy ed Eros). Dopo lo storico marchio degli imbottiti Busnelli e Rotaliana nell'illuminotecnica, che si erano aggregate alle controllate storiche (Dvo e Frezza nell'ufficio, Mis Medical nel sanitario, Arital, Copatlife e Doimo nella casa), ora la holding con sede a Padova, guidata dal presidente Andrea Olivi e dell'Ad Ivano Selvestrel, ha acquisito per 7 milioni di euro (e fin qui gli investimenti per le acquisizioni superano i 9) l'80% di Diva Divani, azienda di Rosà, nel Vicentino (che resterà dov'è), attiva nei divani dal design, allo sviluppo, alla realizzazione, attraverso una rete di 400 fornitori distribuita in Italia, Francia ed Est Europa, con

una capacità di 100 mila sedute l'anno.

Un modello operativo, che ha chiuso il 2021 con ricavi per 21,7 milioni di euro, fin qui servito soprattutto a produrre imbottiti di livello medio e medio-alto per le catene di arredamento al dettaglio francesi (i nomi vanno da Mobilier de France a Monsiuer Meuble, da Cuir Center a La Maison du Convertible, da Tousalon a Crozatier). Ma che nei piani di WeDo, affiancandosi ad un prodotto di alto livello su canali autonomi di Busnelli, fornisce intanto a WeDo una capacità produttiva in questo comparto, e dall'altro dovrà salire a ricavi per oltre 25 milioni in quattro anni, dopo investimenti di 4 milioni, puntando a far crescere i margini prima dei volumi ed evolvendo in due direzioni: da un lato espandendo i mercati in cui operare con l'attuale schema, estendendo la rete commerciale a Germania, Stati Uniti e Canada; dall'altro, utilizzando capacità progettuali e commerciali per fare di

Diva Divani una base nel contract, vale a dire il mercato della fornitura degli arredi chiavi in mano per gli alberghi e le grandi commesse immobiliari. Usando la capacità progettuale in senso più ampio, nella logica del «chiavi in mano», e la rete commerciale e produttiva anche per fare sinergie distributive con le altre realtà del gruppo. «Dovremo poi completare il quadro con altre acquisizioni», dice Olivi, riferendosi alla necessità di estendere il ventaglio d'offerta ad altre linee di prodotto, come gli armadi e i complementi d'arredo, «ma abbiamo ben presente la necessità di creare prima gli spazi di mercato. A tendere vedo WeDo strutturata lungo quattro divisioni: Home, Office, Project, dedicata al contract, e un'ultima attiva nell'on-line».

Intanto il percorso tracciato nel piano industriale al 2025, che punta a ricavi a per 400 milioni di euro a fine piano, procede e mantiene fermo l'obiettivo finale. «I 164 milio-

ni di ricavi consolidati 2021 saliranno a oltre 225 alla fine di quest'anno (in aumento del 37%, ndr) con un margine operativo lordo intorno al 9-10%», dice Olivi. Un ulteriore salto in avanti frutto di fatto di una crescita fin qui organica e che potrà ora consolidare l'apporto significativo di Diva.

Con una soglia superata, quella dei 200 milioni, che apre un altro capitolo: la scelta tra una quotazione in Borsa, l'ingresso di un fondo d'investimento o di un partner industriale. «Abbiamo già i numeri per scegliere tra le opzioni: molto dipenderà anche dagli andamenti di mercato e dal contesto, passato negli ultimi anni dalla pandemia alla guerra - spiega il presidente -. Abbiamo già uno studio in corso. Un passo di questo genere d'altra parte è necessario, per disporre delle risorse per l'espansione fuori Europa». Tenendo conto che gli sbarchi negli Usa e in Cina sono tra gli obiettivi di WeDo.

Federico Nicoletti

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Andrea Olivi
C'è già la dimensione per scegliere tra Borsa, l'apertura a un fondo o un'alleanza





In espansione Dall'alto: Andrea Olivi, presidente di WeDo, e l'ad di Morato Stefano Maza (primo a sinistra) con i partner Giovanna e Nicoletta Del Carlo e Luigi Bravi