

# WeDo rileva Diva Divani Ora punta alla Borsa e a 400 milioni di ricavi

## Arredamento

**Il presidente Olivi: «Supply chain chiave. Guardiamo al modello automotive»**

**Giovanna Mancini**

La parola che Andrea Olivi, presidente della holding WeDo, ripete più spesso è «integrazione». È l'aspetto cardine del progetto che ha dato vita al gruppo dell'arredamento, nato nel 2019 dall'integrazione, appunto, di sei aziende del mobile, specializzate in ambiti differenti (cucine, ufficio, illuminazione, health care) in un soggetto unico di proprietà della famiglia **Doimo** e che da subito si è posto come obiettivo l'apertura al mondo del capitali e la quotazione entro il 2025-2026.

Nei giorni scorsi WeDo ha ampliato ulteriormente la sua scuderia, con l'acquisizione di Diva Divani, azienda di Rosà (Vicenza) specializzata nella produzione di imbottiti, che nel 2021 ha realizzato 21,7 milioni di euro di fatturato grazie a un modello di business dedicato in particolare al mondo del private label, come fornitore di divani per le più grandi catene retail, in particolare francesi. «Questa acquisizione ci consente non solo di aumentare la massa critica, ma anche di consolidare la nostra posizione nel mondo degli imbottiti, nel quale siamo presenti dal 2021 grazie all'ingresso nella holding del marchio Busnelli», spiega il presidente Olivi.

Non solo. Le competenze di Diva Divani in ambito contract e la solida rete distributiva internazionale concorreranno anche al secondo importante obiettivo del management di WeDo, ovvero l'ampliamento della presenza e delle vendite all'estero. La holding (che oltre a Diva Divani comprende **Doimo Cucine, Arrital, Copat Life, Rotaliana, Busnelli, Mis Me-**

dical, **DVO e Frezza**), realizza in Italia circa il 55% del proprio fatturato (159 milioni nel 2021, che a fine anno dovrebbero aumentare a circa 225 grazie anche all'ultima acquisizione), il 40% in Europa e appena un 5% sui mercati extra-europei (in particolare Nord Africa e Medio Oriente attraverso le forniture per uffici). «Il piano di sviluppo prevede di espanderci oltreoceano, soprattutto negli Stati Uniti – aggiunge Olivi –. Ma per potersi affermare su mercati così complessi occorrono una dimensione, una struttura organizzativa e un management che spesso le aziende italiane dell'arredo non hanno, pur essendo invece molto competitive dal punto di vista del prodotto». Ed è proprio questo che WeDo ha cercato di fare nei suoi tre anni di vita: creare un sistema produttivo e di vendita managerializzato e solido, in grado di attrarre partner industriali e finanziari, in vista della quotazione, e di crescere sui mercati esteri. Il piano di sviluppo prevede circa 20 milioni di investimenti, con una crescita organica e per acquisizioni che dovrebbe portare il fatturato del gruppo a circa 400 milioni di euro in vista dello sbarco in Borsa.

«Il mercato dell'arredamento sta cambiando e va sempre più verso un modello in cui le aziende produttrici si fanno carico non solo della realizzazione dei mobili, ma anche dell'intero progetto di arredamento e dei servizi al cliente», spiega Olivi. Da qui la scelta di WeDo di creare un'offerta il più possibile completa, dalle cucine agli uffici, dalle luci agli imbottiti. Ma anche di guardare a soggetti che siano operativi lungo tutta la filiera, «a monte e a valle», precisa il presidente, quindi dai produttori di pannelli alla distribuzione (soprattutto contract e online).

Il tema della *supply chain* era infatti fondamentale già nel progetto originario e a maggior ragione lo è diventato con la crisi e i rincari degli approvvigionamenti. «Il nostro obiettivo è creare un sistema di *supply chain* integrato – dice an-

cora il presidente, ribadendo il termine chiave che ispira il piano di sviluppo di WeDo –. Un sistema di impresa estesa, sul modello dell'automotive».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Integrata.** Il magazzino logistico in una delle sedi produttive di WeDo

**Enel avvia l'impianto in Toscana per stoccare energia nelle rocce**

**Algeria, maxi finanziamento di 1,4 miliardi**

**Lexi fa capo degli editori europei**

**Il presidente Olivi: «Supply chain chiave. Guardiamo al modello automotive»**

**Arredamento**

**Giovanna Mancini**

**WeDo rileva Diva Divani. Ora punta alla Borsa e a 400 milioni di ricavi**