

MOBILE

Nuova acquisizione per WeDo (Doimo) che punta alla Borsa

La holding friulano-veneta compra la Diva Divani di Rosà
«Quotazione per essere solidi e andare nei mercati esteri»

Fabio Poloni

Ora l'acquisizione del gruppo vicentino Diva Divani International, quasi 22 milioni di fatturato. Poi le strategie di espansione ulteriori, anche a monte della filiera del legno-arredo, fino a un approdo designato in Borsa «perché non puoi andare in certi mercati senza solidità economica e finanziaria». I progetti del gruppo WeDo, sede a Padova, holding dell'arredamento della famiglia **Doimo** che comprende otto azien-

Il fatturato del 2022 toccherà quota 225 milioni, in forte crescita dai 164 dell'anno prima

de a Nordest (nove, ora) tra segmenti home e office, sono ambiziosi e chiari come le parole del presidente, Andrea Olivi.

L'ACQUISIZIONE

WeDo ha acquisito la maggioranza di Diva Divani International, gruppo attivo nel mercato dell'imbottito, nato nel 2011, sede a Rosà e una filiera internazionale di fornitori con oltre 400 operatori e una capacità produttiva di centomila sedute all'anno. Il gruppo vicentino, che ha chiuso il 2021 con un fatturato di 21,7 milioni di euro, ha sviluppato un modello di business dedicato alle *private label* con focus all'estero,



L'ad Ivano Selvestrel (a sinistra) e il presidente Andrea Olivi

in particolare sul mercato francese. Per sostenere il percorso di crescita di Diva Divani, WeDo ha previsto un piano di investimenti di oltre 4 milioni di euro in tre anni con l'obiettivo di implementare la produzione e di indirizzarla verso nuove fasce di business e mercati, Germania e Nord America in primis. Obiettivo: 25,5 milioni

di fatturato 2026 e una crescita della marginalità con prodotti di fascia più elevata.

LA CRESCITA

«L'integrazione nella nostra realtà di un player con una capacità produttiva solida, sviluppata grazie al particolare modello di business a e una presenza già consolidata sui

mercati internazionali – commentato Olivi – ci permetterà di creare sinergie con le altre aziende del gruppo e dare ulteriore impulso al nostro sviluppo sui mercati internazionali e in un canale per noi cruciale come quello del contract, dove puntiamo a rafforzarci rispondendo alle esigenze di un mercato che si sta muovendo verso questo canale, andando a rivolgersi a un target di clienti, come gli investitori nel settore real estate nel campo residenziale, corporate e dell'hotellerie. Il nostro fatturato 2022 toccherà quota 225 milioni di euro, in forte crescita dai 164 del 2021».

OBIETTIVO BORSA

Le aziende del gruppo (**Arrital**, **Copat** Life, **Rotaliana**, **Bu-snelli**, **Doimo Cucine**, **Mis Medical**, **DVO** e **Frezza**) sono quattro nel Pordenonese, tre in Veneto e una in Trentino Alto Adige. Processo di managerializzazione della holding e delle singole aziende e sviluppo di un piano industriale comune per le partecipate, questa la strategia. «Ipotizziamo l'apertura al mercato dei capitali per crescere ancora», dice Olivi. In che forma? «La quotazione in Borsa è la più semplice, quella a cui tendiamo, ma valutiamo tutte le opzioni, compreso l'intervento di un socio». Un'impresa o un fondo? «Oggi c'è un sistema talmente variegato, stiamo esplorando tutte le strade. Non puoi andare in certi mercati senza solidità economica e finanziaria, è stato questo il limite delle industrie del mobile che all'estero non hanno il ruolo che meritano».

Per le aziende della holding oggi l'export vale una quota media «tra il 40 e il 50%, deve crescere», sottolinea il presidente, «Io penso a una presenza all'estero con filiali lì, anche nell'ambito della sostenibilità: assurdo caricare cucine in una nave e portarle al di là dell'oceano». Altre acquisizioni? E sempre a Nordest? «Il Nordest ci piace molto, guardiamo anche altre opportunità. Ci interessa integrare la nostra offerta, acquisire qualcosa anche a monte della filiera, sul settore della materia prima». —