

MOBILE

Per WeDo un 2022 da record «Pronti a nuove acquisizioni»

Il gruppo veneto-friulano dell'arredamento a quota 254 milioni di fatturato
Il presidente Olivi: «Ci servono 100 dipendenti ma abbiamo difficoltà a trovarli»

Nicola Brillo / UDINE

WeDo Holding, società che riunisce aziende del settore casa, cucine, ufficio e del contract, manda in archivio un 2022 da record: il gruppo dell'arredamento chiude l'anno a 254 milioni di euro di fatturato, con una crescita del 46,1% rispetto allo scorso anno. Migliorano anche i margini, con un utile netto che cresce di oltre il 50%. E anche il 2023 prosegue sulla medesima scia: si attende una crescita dei ricavi a fine anno tra il 15 al 20%, con un ulteriore miglioramento della redditività.

L'azienda padovana detiene e gestisce le partecipazioni in diverse società dei quattro fratelli **Doimo** (Enza, Elis, Edy ed Eros), figli dell'imprenditore Ettore. Le controllate (**Arrital**, **Copat Life**, **Rotaliana**, **Busnelli**, **Doimo Cucine**, **Mis Medical**, **DVO** e **Frezza**) sono attive nei settori della casa, delle cucine, dell'ufficio e delle comunità/healthcare. Le sedi si dividono tra Veneto, Friuli-Venezia Giulia, Trentino Alto Adige e Lombardia. «Si è chiuso un anno importante per noi» commenta l'avvocato **Andrea Olivi**, presidente di **WeDo Holding**, «abbiamo diversificato ulteriormente le aziende del nostro gruppo, puntando sempre più a fornire un'unica idea di design, dall'involucro al contenuto. Stiamo mettendo in atto processi di cross selling, che stanno dando i risultati sperati».

La società della famiglia **Doimo** ha raddoppiato il fatturato dal 2020, grazie ad una crescita esterna (con due acquisizioni) e a quella organi-



Un allestimento di WeDo. A destra il presidente **Andrea Olivi**

ca, che punta all'estero (oltre 40% l'export). In particolare **Copat Life**, brand specializzato nella produzione di cucine moderne di design, segna un crescita di fatturato del 130%, da 13 a 32 milioni nel 2022. «Solo la crescita conti-

«La Borsa resta il nostro obiettivo, ma contiamo prima di raggiungere i 400 milioni»

nua può garantire la sopravvivenza di un'azienda», spiega ancora il presidente **Olivi**, «non solo di fatturato, ma anche dei margini. Noi vogliamo portare il benessere a prezzi ragionevoli, il lusso non de-

ve essere esclusivo. Stiamo lavorando su nuovi materiali ecosostenibili».

Per la holding padovana sentir parlare di quotazione è (solo) prematuro. «Per andare all'estero in maniera adeguata servono spalle robuste, dobbiamo accedere al mercato dei capitali» aggiunge il presidente, «la borsa resta il nostro obiettivo, ma contiamo prima di raggiungere i 400 milioni di fatturato, un limite dimensionale, che consente una buona redditività. Meno bene sono stati i contatti con i fondi, che preferiscono la speculazione a breve». E sulle acquisizioni, non intende fermarsi. **Olivi** sta puntando aziende del soft seating e arredamento outdoor: «Sono settori sui quali siamo interessati

a crescere, anche per vie esterne: se ci saranno opportunità faremo ulteriori acquisizioni».

Per crescere servono investimenti e personale, i primi ci sono, i secondi con più difficoltà. «Abbiamo necessità a breve di 100 dipendenti tra le nostre diverse realtà, ma abbiamo qualche difficoltà a trovarli», aggiunge **Olivi**. **WeDo**, nel triennio 2023-2026, mette sul tavolo tre milioni euro per la digitalizzazione. Ha siglato un accordo di collaborazione con **Salesforce** per disegnare un percorso di trasformazione digitale integrato per le diverse realtà del gruppo. Obiettivo è quello di creare una sempre più approfondita profilazione dei clienti. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA