

# Design tricolore in vetrina

**Idb sta costruendo un polo delle eccellenze nel campo degli arredi made in Italy  
In quattro anni la società ha realizzato sei investimenti. Allo studio nuovi dossier**

DI MASSIMILIANO MALANDRA

Aggregare le eccellenze italiane (e in prospettiva anche estere) nei settori mobili e arredamento di alta qualità. È l'obiettivo di **Italian Design Brands**, club deal promosso da **Private Equity Partners** (**Fabio Sattin** e Giovanni Campolo), Paolo Colonna e i fratelli Giovanni e Michele Gervasoni. "In quattro anni dal lancio abbiamo realizzato sei operazioni e l'obiettivo è proseguire con almeno un'acquisizione all'anno", spiega **Giorgio Gobbi**, ceo di Idb.

## Come vi muovete?

È stata scelta la formula del club deal, che meglio del private equity si adatta al progetto di aggregare imprenditori e investitori privati interessati a realizzare un progetto di natura industriale prima che finanziario e con una visione di medio lungo termine.

Il modello prevede che entrino nel gruppo aziende con una dimensione medio-piccola, cioè tra i 10 e i 40 milioni di fatturato, con buoni fondamentali (crescita dei ricavi, redditività, generazione di cassa), che nel loro segmento di mercato siano aziende eccellenti e innovative e infine che vi sia





feeling con l'imprenditore che le guida. Quest'ultimo aspetto è fondamentale dato che la cooperazione è il principale asse portante della nostra strategia: infatti l'imprenditore cede la totalità o la maggioranza della società a Idb, ma rimane saldamente al comando in termini di gestione operativa. L'unico obbligo che imponiamo è partecipare alla vita sociale del polo: un incontro al mese tra tutti gli imprenditori per discutere i programmi strategici, le possibili sinergie e i progetti condivisi che potrebbero coinvolgere più aziende. Un metodo che funziona in modo eccellente, visto che molte delle sinergie sono nate in modo spontaneo da chiacchierate e confronti tra i vari imprenditori.

**Non puntate a quotare le controllate, ma piuttosto a quotare la capogruppo. Giusto?**  
Esatto, tra gli obiettivi della nostra iniziativa c'è la quotazione della capogruppo che potrebbe verificarsi nel 2021. Si tratterà di un passaggio

intermedio in un progetto di lungo periodo che vuole garantire continuità agli imprenditori che vi hanno aderito, ai quali viene sempre data la possibilità di reinvestire unendosi al gruppo chiuso di investitori iniziali.

#### **Con quali capitali effettuate le operazioni?**

Inizialmente con quelli conferiti dai fondatori, mentre nelle due più recenti operazioni non ne abbiamo avuto bisogno grazie alla cassa generata dalle aziende acquisite che ci ha permesso di far fronte agli impegni. È il caso ad esempio di Modar, che opera nel segmento contract custom e chiavi in mano per il retail e il lusso e che nel 2018 ha fatturato 30 milioni di euro, di cui abbiamo rilevato a inizio giugno la maggioranza. Utilizziamo poi anche la leva bancaria ma con un rapporto molto conservativo. Del resto anche il nostro fatturato consolidato continua a crescere: il pro-forma 2018 ha visto i ricavi superare la soglia dei 100 milioni.

#### **Quali servizi fornisce la holding?**

In primo luogo un minimo di finanza comune: non si tratta di cash pooling, ma consente di ridurre il rischio e fornire agli imprenditori delle controllate una protezione potenziale nel momento in cui questi decidono investimenti importanti. Poi, il supporto nella trasformazione digitale dell'azienda (dalla comunicazione e branding ai processi aziendali) e nel contract b2b. Il mondo del design si è globalizzato molto velocemente e quindi c'è bisogno che aziende di queste dimensioni abbiano servizi comuni per fare economie di scala. In più ci sono le sinergie tra società. Ognuna deve poter mantenere la propria specificità, ma lo sbarco in paesi lontani, se condiviso, risulta meno costoso.

Per esempio stiamo progettando una filiale cinese che faccia da punto d'appoggio per tutti i marchi del gruppo, pur lasciando che tutti rimangano indipendenti e con personale dedicato.

#### **Come avviene il contatto con le aziende target?**

Nelle prime operazioni siamo stati noi a contattarle, ma sempre più spesso accade siano gli imprenditori a chiedere di incontrarci. Alcuni puntano a mettere in sicurezza il futuro dell'azienda, altri, più giovani, guardano con entusiasmo alla possibilità di potersi dotare di una struttura manageriale qualificata capace di supportarli nel processo di crescita della società. ▶