

IL POLO DEL DESIGN? SI FA CON GLI IMPRENDITORI IDB SUONA LA SETTIMA (POI LA BORSA)

Italian Design Brands entra nella fiorentina Flexa Lighting e i ricavi aggregati superano i 150 milioni
Il ceo Gobbi racconta la strategia per sostenere i marchi all'estero. Il chip sulla Cina con l'ufficio di Shanghai

La spinta dei quindici soci della piattaforma, da Sattin a Perilli, da Tondato a Carlo Micheli
fino agli eredi Marzotto: investitori di lungo termine in attesa di raggiungere la soglia per la quotazione

di **Daniela Polizzi**

E adesso Italian Design Brands è pronta a mettere sul tavolo il sette di denari, la carta che consentirà al polo italiano dell'arredo di design di salire oltre la soglia dei 150 milioni di ricavi. A fianco di nomi già in portafoglio come Gervasoni, Meridiani, Cenacchi, Saba, Modar e le luci della Davide Groppi, la IDB sta infatti per chiudere la settimana acquisizione.

Questa volta la piattaforma guidata dall'amministratore delegato di IDB, Giorgio Gobbi, sta per firmare l'investimento nella Flexalighting, radici a Firenze, piccola realtà nell'illuminotecnica fondata dall'architetto modenese Roberto Mantovani, ex manager del gruppo Targetti. Una realtà che in pochi anni ha portato le sue realizzazioni nell'architectural design delle luci a Led in 60 paesi e su cui IDB oggi scommette con l'obiettivo e portarla ai vertici del settore.

Lo schema dell'operazione? «Sempre lo stesso — racconta il manager che guida il polo dalla sua nascita nel 2015 —. Il modello è quello della partnership con l'imprenditore, indispensabile, che resta alla guida della sua azienda con una quota di minoranza diretta o indiretta. Noi forniamo le vitamine per la crescita supportando le aziende in specifici ambiti come la trasformazione digitale, fondamentale perché il cliente visita sempre meno il negozio. Se in passato la chiave di ricerca per una libreria, un divano o una lampada era il rivenditore o l'insegna, ora si seleziona online attraverso il marchio. E questo vale per clienti e architetti. Poi c'è il supporto all'estero e — anticipa Gobbi — anche una nuova filiale a Suzhou, a Ovest di Shanghai, dove abbiamo appena avviato una piattaforma per supportare lo sviluppo e la presenza commerciale dei brand dell'arredo della scuderia IDB. La Cina è diventata un mercato chiave, grazie all'importante capacità di spesa di nuove generazioni che hanno studiato all'estero e apprezzano il design made in Italy».

IDB è partita cinque anni fa da zero. Forse un po' perché può capitare che negli affari si incrocino le

occasioni anche lungo la strada, cioè senza averle per forza cercate. Così era successo che tre decani del private equity come Fabio Sattin, Giovanni Campolo (assieme in Private Equity Partners) e Paolo Colonna (investitore in proprio dopo aver guidato Permira in Italia) avessero individuato l'opportunità di scommettere sulla Gervasoni. Una società dell'arredo gestita dalla terza generazione con Giovanni e Michele Gervasoni che avevano l'ambizione di crescere anche nel settore contract, cioè hotel, ristoranti e navi tra cui quelle da crociera della Fincantieri.

Club di 15 amici

«Era di dimensioni piccole e con tempistiche di sviluppo difficili da prevedere — dice Sattin — così abbiamo deciso di fare da 'sponsor' all'operazione utilizzando le nostre risorse e, tramite un club deal, di contattare altri investitori privati. Abbiamo chiamato tredici 'amici' e in mezza giornata abbiamo chiuso la raccolta di liquidità per investire, gettando le basi del futuro polo del design, fatto di imprenditori da accompagnare nella crescita. Il modello può sembrare un ibrido, invece noi vorremmo creare una piccola Lvmh dell'arredo, con una serie di società totalmente indipendenti, ma affiancate da un partner finanziario più forte».

Alla chiamata avevano risposto, tra gli altri, il ceo di Autogrill, Gianmario Tondato, molti esponenti della dinastia Marzotto, il fondatore di Equita Francesco Perilli, Carlo Miche-

li, Umberto Quadrino, l'ex ceo di Edison e oggi presidente di Tages, e l'inventore di Kairos Paolo Basilico. «Poter selezionare gli investitori — tutti di lungo periodo — per un'operazione specifica è stato determinante. Abbiamo proposto loro di prendere la maggioranza delle aziende. Anche se tutto ruota attorno alla motivazione dell'imprenditore», dice ancora Sattin.



Al tavolo

Il ruolo di chi deve far sedere gli imprenditori attorno a un tavolo e fare da cerniera con IDB è stato affidato a Gobbi, 57 anni, da 31 fa il manager, prima in Whirlpool, quando il gruppo nel 1989 aveva comprato la divisione elettrodomestici da Philips. Poi c'è stata la Ideal Standard e la Marazzi, infine l'avventura a fianco del fondo L Capital nell'arredo per la casa e gli esterni della Calligaris. Poi l'ingaggio per dare vita a IDB. «Abbiamo costruito le fondamenta con sette acquisizioni — dice Gobbi —,

Il modello Idb è un ibrido, la partnership con l'imprenditore è fondamentale. Noi forniamo le «vitamine». Vorremmo creare una Lvmh dell'arredo

ma l'obiettivo è crescere ancora per linee esterne e interne fino a 200 milioni di ricavi, ormai ci siamo. Poi sarà la volta della quotazione a Piazza Affari. Non sarà una 'way out', ma un'operazione che ci consentirà di andare avanti ancora, di investire in altre aziende. Perché devono essere solo i francesi a costruire i poli, spesso peraltro con brand italiani? Ci sono capitali di qualità disponibili se il progetto è chiaro». Gli imprenditori che restano in minoranza nelle aziende che hanno fondato, quando scatterà l'Ipo, potranno entrare direttamente nella controllante IDB e avere azioni quotate, come tutti gli altri investitori. Anche per questo, il gruppo ha studiato da subito 15 categorie di azioni in modo da facilitare l'eventuale uscita.

«Ma nessuno per ora pensa al disimpegno», dice il manager. Ma se fosse un unico gruppo non ci sarebbero più sinergie e meno costi? «I prodotti di queste aziende sono basati sul talento di chi le ha inventate. È come nel lusso, occorre mantenere l'identità, da qui nascono ricavi e margini. La sfida è fare emergere il potenziale dei singoli talenti —risponde Gobbi—. Altrimenti si perdono grandi idee. Le luci d'accento della Tetatet sui tavoli dei ristoranti di chef stellati come Massimo Bottura o Carlo Cracco sono frutto di un'idea dell'imprenditore designer Davide Groppi e della sua azienda piacentina. Poi ci sono altre sinergie più importanti, quelle di pensiero che ogni mese si sviluppano intorno al tavolo in cui siedono tutti gli imprenditori scambiandosi opinioni. Una condivisione che ha creato un enorme valore aggiunto, oltre le nostre aspettative».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Fabio Sattin

È il presidente esecutivo di Private equity partners. Ha investito nella Italian Design Brands



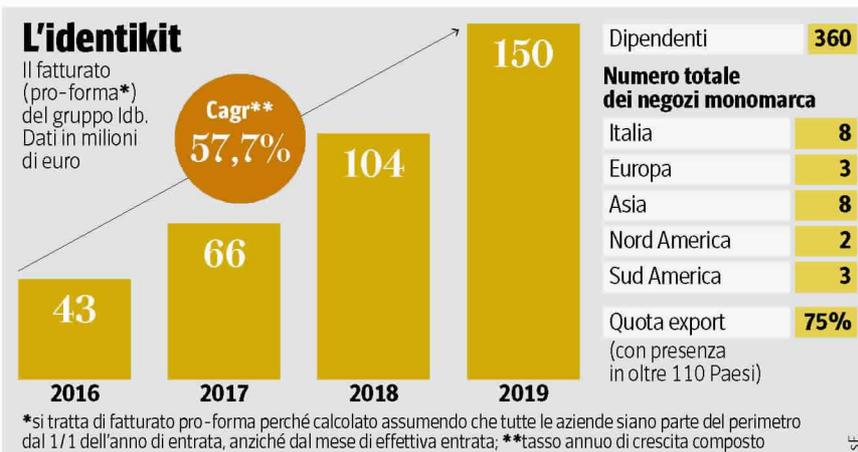
Giovanni Campolo

Gestisce la Private equity partners assieme a Sattin con il quale ha puntato su Idb



Paolo Colonna

È uno dei 15 investitori di Idb. È stato il capo del fondo Permira in Italia e ora punta in proprio sulle aziende



Manager
Giorgio Gobbi, 57,
ceo di ldb dalla
fondazione nel 2015

