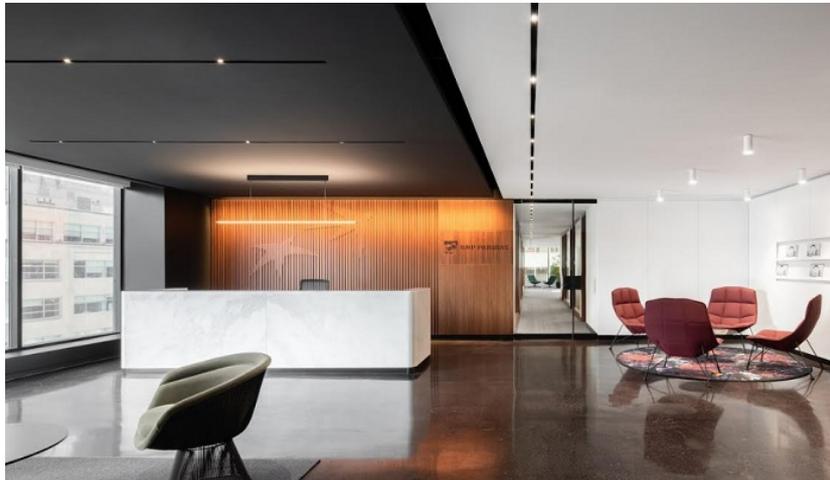


Closing avvenuto tra Idb e Flexalighting

14 FEB 2020 DI REDAZIONE



Ph. DavidBoyer - Sede di Bnp Paribas a Montreal

Italian Design Brands (Idb), il polo dell'arredo di design italiano di alta qualità, ha perfezionato l'operazione per diventare partner di maggioranza di **Flexalighting**, azienda specializzata nella progettazione e produzione di sistemi di illuminazione a LED per interni ed esterni nei settori residenziale, ricettivo e commerciale. In base all'accordo, il fondatore e amministratore delegato di Flexalighting **Roberto Mantovani** resta alla guida della società, nella quale ha reinvestito mantenendo una quota significativa. "Come sempre nelle nostre operazioni - dichiara **Giorgio Gobbi** AD di Idb - l'imprenditore resta a capo della sua azienda con una quota di minoranza perché scommette in una crescita, ancora più intensa, del gruppo nella sua totalità. Con l'impegno a medio termine di diventare nostro azionista a livello di gruppo". All'operazione hanno partecipato anche altri due soci storici dell'azienda e Paolo Pagani.

Flexalighting è la settima azienda ad entrare nel polo dell'arredo costituito nel 2015, che con questa operazione amplia la propria presenza in un settore strategico come quello dell'illuminazione - che in Italia registra un valore annuo della produzione pari a 2,2 miliardi di euro ed una quota export del 75% - in cui il Gruppo è presente dal 2018 con la società Davide Groppi. In particolare, l'entrata di Flexalighting in IDB permette al Gruppo di ampliare la propria competenza nel segmento della luce tecnica, mercato ad elevata specializzazione ed altissimo potenziale, puntando su una realtà che in pochi anni ha saputo affermare la propria presenza sul mercato internazionale registrando importanti tassi di crescita.

CLOSING AVVENUTO TRA IDB E FLEXALIGHTING



Giorgio Gobbi

“L’ingresso di Flexalighting nel gruppo – spiega Gobbi – si differenzia dalle precedenti operazioni effettuate da Idb sia per la dimensione dell’azienda, che vale la metà (5 mln nel 2019) della soglia di ingresso del range (tra i 10 e i 40 milioni) delle realtà alle quali guardiamo solitamente, sia per l’approccio. In questa occasione, Idb svolge un ruolo da ‘talent scout’: abbiamo intravisto nel modello aziendale ideato da Mantovani un potenziale molto più grande di quello che fino ad ora ha potuto esprimere. E’ il momento di capitalizzare su questa ‘gemma’ di modello industriale altamente performante, clonabile e scalabile in volumi. Bisogna mantenere l’italianità della creazione ma decentrare in società gemelle o sorelle la capacità produttiva e la declinazione sul mercato locale”.

“Il nostro è un prodotto di qualità alta – dichiara Mantovani, amministratore delegato di Flexalighting – che si rivolge a un segmento di mercato medio-alto, i nostri target commerciali core business sono residenziale e hospitality di alta gamma, seguiti da una piccola parte di retail in fase di consolidamento e, guardando al futuro, l’intenzione è di affacciarci sul terziario”.

L’ingresso di Flexalighting in Idb consentirà un’importante sinergia soprattutto nel contract B2B, Flexalighting verrà infatti in contatto sempre più con importanti progetti e commesse di fornitura anche all’estero.



Roberto Mantovani

CLOSING AVVENUTO TRA IDB E FLEXALIGHTING

Laureato in architettura, Mantovani ha incontrato la luce, come racconta lui stesso, “in maniera casuale quando una grande azienda di illuminazione chiese la mia collaborazione”. Da lì in poi l'architetto ha sviluppato un percorso sempre all'interno di questo perimetro collaborando con diverse aziende sia in qualità di designer di prodotto sia come consulente di illuminotecnica (lighting designer). “Ho gestito un mio studio di lighting design per alcuni anni – ricorda Mantovani – e proprio all'interno di questa realtà, grazie alle richieste particolari che ci provenivano dal mercato, ho individuato uno spazio scoperto nell'offerta di prodotto che abbiamo deciso di colmare noi stessi avviando, da zero, una produzione che negli anni (Flexalight ne compie dieci quest'anno) si è sviluppata molto sia a livello di offerta merceologica che di distribuzione commerciale”. L'esigenza intravista da Mantovani era l'integrazione della luce nell'architettura sviluppando il prodotto attorno alla tecnologia Led e non viceversa. “Noi siamo Led nativi – prosegue Mantovani – La nostra produzione si è evoluta seguendo l'evoluzione della tecnologia. Il tutto con un approccio commerciale fortissimamente vocato all'internazionalizzazione che ci ha potuti, oggi, ad essere attivi in più di 60 Paesi. Il modello che abbiamo sviluppato combina una grande efficienza a una forte responsabilità, ossia ad una particolare attenzione alla cura del cliente”.

Il modello aziendale di Flexalighting punta a una crescita interna, con lo sviluppo del fatturato della casa madre, ma anche alla possibilità di clonare questo modello in altri contesti geografici per guadagnare in termini di efficienza. In questo senso nel 2017 l'azienda ha aperto una succursale di produzione a Vancouver in Canada, **Flexlighting North America** che produce per Canada, Usa e Messico. Questa succursale riproduce il modello Flexalighting in territorio americano.

Intanto, il prossimo appuntamento con Flexalighting sarà a marzo, in occasione di Light&Building, con il lancio di venti nuove gamme di prodotto.

TAGS FLEXALIGHTING FLEXLIGHTING NORTH AMERICA GIORGIO GOBBI IDB ROBERTO MANTOVANI

