

IDB DESIGN BUSSA ALLA PORTA DI PIAZZA AFFARI

ilgiorno.it/economia/impreseitaliane/idb-design-bussa-alla-porta-di-piazza-affari-1.6480495



ITALIAN DESIGN BRANDS (IDB) imbocca la strada per Piazza Affari. Il polo italiano nel settore dell'arredo e del design di alta qualità, costituito nel 2015 da **Private Equity Partners** supportata da un pacchetto selezionato di investitori privati, ha infatti confermato l'intenzione di quotarsi in Borsa tra la seconda metà del 2022 e l'inizio del 2023. Un'occasione di crescita e capitalizzazione per il Gruppo del quale fanno parte sette Pmi (Gervasoni, Meridiani, Cenacchi International, Davide Groppi, Saba Italia, Modar e Flexalighting) localizzate al Centro Nord e integrate secondo la tipica struttura del club deal, peculiare rispetto ad altre forme di investimento e non invasiva: IDB acquista le aziende, gli imprenditori diventano azionisti di maggioranza o minoranza delle loro stesse società, rimanendo comunque ognuno alla guida della propria azienda. IDB, come struttura corporate, supporta e affianca le aziende in processi che difficilmente, da sole,...

ITALIAN DESIGN BRANDS (IDB) imbocca la strada per Piazza Affari. Il polo italiano nel settore dell'arredo e del design di alta qualità, costituito nel 2015 da **Private Equity Partners** supportata da un pacchetto selezionato di investitori privati, ha infatti confermato l'intenzione di quotarsi in Borsa tra la seconda metà del 2022 e l'inizio del 2023. Un'occasione di crescita e capitalizzazione per il Gruppo del quale fanno parte sette Pmi (Gervasoni, Meridiani, Cenacchi International, Davide Groppi, Saba Italia, Modar e Flexalighting) localizzate al Centro Nord e integrate secondo la tipica struttura del club deal, peculiare rispetto ad altre forme di investimento e non invasiva: IDB acquista le aziende, gli imprenditori diventano azionisti di maggioranza o minoranza delle loro stesse società, rimanendo comunque

ognuno alla guida della propria azienda. IDB, come struttura corporate, supporta e affianca le aziende in processi che difficilmente, da sole, potrebbero portare avanti: crescita organica, digitalizzazione, internazionalizzazione. Oggi conta in totale oltre 400 dipendenti e ha aperto proprie filiali in Cina e nel Regno Unito.

"L'obiettivo di IDB – spiega il presidente e Ceo Andrea Sasso – è quello di promuovere un polo italiano nell'arredo e design di alta qualità, settore in cui l'Italia è leader mondiale e con ampio margine per aggregazioni, vista la dimensione limitata delle imprese. La forma del club deal ha consentito un'operazione di tipo industriale, con un orizzonte temporale medio-lungo e obiettivi ambiziosi, come la quotazione in Borsa".

Sulla base di quali criteri scegliete le aziende?

"Selezioniamo Pmi di successo, che possano trovare nel Gruppo un alleato per continuare a crescere, anche all'estero, senza perdere la propria identità. L'aspetto principale è che nasca da subito feeling con l'imprenditore: in IDB cerchiamo persone di grande valore morale oltre che di comprovato successo industriale, disposte a partecipare attivamente alla vita sociale del Gruppo. Vogliamo continuare ad aggregare imprese di livello, con una dimensione compresa tra i 5 e i 40 milioni di fatturato, che condividano il nostro progetto di crescita e i nostri valori".

In cosa si differenzia il vostro modello rispetto agli altri Gruppi del settore?

"IDB rappresenta un'unicità rispetto ad altri esempi di aggregazione, perché garantisce l'indipendenza agli imprenditori delle aziende acquisite e li supporta con una struttura corporate, non invasiva e di grande professionalità, che opera come collante e spinta ai progetti di sviluppo".

Come avete affrontato la pandemia e cosa avete sviluppato nel periodo di fermo per affrontare la ripartenza?

"Abbiamo operato da subito per mettere in sicurezza, sia a livello sanitario che finanziario, tutte le società del Gruppo. Nonostante le difficoltà, con il Managing Director Giorgio Gobbi abbiamo portato avanti i progetti di coordinamento centralizzato sui fronti del supporto alla direzione strategica e dell'organizzazione aziendale, favorendo una forte accelerazione della trasformazione digitale delle società. Per farlo, abbiamo investito nel team Digital centrale che dal 2016 supporta le società. Oltre a potenziare i siti aziendali e integrare nuovi tools, come render e configuratori, alcune aziende sono arrivate a presentare completamente online nuovi prodotti, come accaduto con la lampada 'Origine' di Davide Groppi, o intere nuove collezioni, come 'Oltremare' di Saba Italia, la linea 'Outdoor' di Gervasoni e la nuova collezione legno di Meridiani. Questo è uno dei pochi aspetti positivi del Covid: abbiamo sperimentato nuovi modi di fare le cose, in una curva di apprendimento che non sarebbero bastati anni per implementare".

Che ruolo ha il mercato estero per voi e come lo affrontate?

"Le nostre società hanno tutte una forte vocazione all'export. Alcuni mercati esteri, però, richiedono un'organizzazione strutturata per essere affrontati correttamente. Per questo motivo, a marzo 2020 IDB ha costituito una filiale interamente controllata a Suzhou, a ovest di Shanghai. Nasce come piattaforma commerciale e 'traduttore culturale' a supporto dei brand del Gruppo nel presidiare dall'interno un mercato ad altissimo potenziale come quello cinese. Inoltre, da qualche settimana è operativa la filiale di Londra per la promozione commerciale del Gruppo nel Regno Unito, mercato di riferimento sia in termini di domanda interna che di specifica per progetti di design dal respiro mondiale. Insomma, il processo di internazionalizzazione prosegue spedito e il prossimo passo potrebbe essere il Nord America".

Avete nuove acquisizioni in vista?

"Siamo nati per crescere non solo organicamente, ma anche e soprattutto tramite acquisizioni. In questo momento stiamo parlando con molti imprenditori con l'obiettivo di chiudere nuove operazioni nei prossimi mesi".

© Riproduzione riservata

Iscriviti alla community

per ricevere ogni giorno la newsletter con le notizie dall'Italia e dal mondo