

Arredo. Gandini: vogliamo rafforzare il contract

Flos rileva la Lukas e cresce negli Usa

LA STRATEGIA

L'operazione prosegue il percorso di sviluppo internazionale dell'azienda, accelerato dall'ingresso di Investindustrial nel capitale



Giovanna Mancini

MILANO

■ Un pezzetto di made in Italy alla conquista degli Stati Uniti. Non capita spesso, ma la notizia oggi è che un'azienda italiana (la bresciana Flos, tra i marchi più noti nel mondo dell'illuminazione di design e architettonica) ha acquisito la newyorkese Lukas Lighting, specializzata nell'illuminazione «custom», con l'obiettivo di accelerare lo sviluppo del mercato contract in Nord America, come spiega il ceo di Flos, Piero Gandini.

L'operazione conferma la strategia di sviluppo internazionale di Flos, fondata non solo sulla crescita dell'azienda stessa, ma anche su acquisizioni societarie finalizzate ad aumentare la gamma di prodotti e servizi offerti. Una strategia che ha radici lontane, ma che ha ricevuto ulteriore impulso con l'ingresso nel capitale del fondo di private equity Investindustrial, che a settembre dello scorso anno aveva acquisito l'80% delle quote. «L'ingresso in Lukas Lighting dimostra come Flos, grazie alla partnership con Investindustrial, stia realizzando un percorso di crescita a tamburo battente», ha commentato Andrea C. Bonomi, senior industrial partner di Investindustrial. Lo scorso marzo, infatti, Flos aveva acquisito l'azienda brianzola Ares, specializzata in apparecchi per l'illuminazione da esterni, integrandone le specificità con quelle della stessa

Flos (leader nel decorativo) e delle due società precedentemente acquisite, la spagnola Antares (settore architettonico e project) e la bresciana Light Contract (prodotti custom).

La nuova operazione (di cui non è stato rivelato il valore) punta a rafforzare ulteriormente un mercato, quello statunitense, che vale già il 13,1% del fatturato dell'intero gruppo, ma che presenta ancora grandi potenzialità, come spiega Gandini, soprattutto nei settori architettonico e project, destinati a una clientela professionale.

Proprio la trentennale esperienza in questo settore (con i suoi prodotti customizzati) fa della Lukas Lighting il partner giusto, aggiunge Gandini, per integrare le competenze e le specificità della filiale Flos Usa e dare vita anche in Nord America al modello di business consolidato in Europa, che propone sul mercato sia collezioni di design decorativo, sia collezioni tecniche, sistemi professionali e soluzioni su misura. L'integrazione con Flos Usa garantirà inoltre, nei piani del gruppo, un ampliamento e miglioramento dell'offerta in Nord America dal punto di vista della distribuzione, dell'assistenza pre e post-vendita, e della produzione. L'area tecnica vale ormai, aggiunge il ceo di Flos, circa 100 milioni su un fatturato che a fine 2015 sfiorerà i 190 milioni (con l'acquisizione Ares consolidata a 12 mesi), con un Ebitda del 25%. «È fondamentale poter sviluppare questo segmento, sui mercati più lontani e competitivi come America e Asia, con una base logistica sul territorio e personale locale specializzato. È quello che chiedono i clienti». Proprio per questo, una operazione «alla Lukas» dovrà presto essere replicata anche in Asia: «Stiamo già cercando il partner giusto», anticipa Gandini.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

