



Flou acquisisce il 20% di Ifo e diventa più forte nel settore dei progetti



Messina: «Il 2024 è stato un anno di stasi. Nel 2025 probabile ripresa degli Usa. Incognite Cina e dazi»

Arredo-Design

Operazione che guarda sul lungo termine, obiettivo creare un gruppo e la Borsa

Giovanna Mancini

Da una parte la competenza e il posizionamento consolidato nella realizzazione di mobili di alta gamma, dall'altra l'esperienza altrettanto consolidata nel settore dei grandi progetti di interior design. Flou e Ifo già da anni collaboravano per competere assieme su un mercato che, sempre più spesso, chiede alle aziende dell'arredamento non soltanto singoli pezzi, ma l'idea complessiva di interior, uno stile da sposare e declinare nell'ambiente domestico, affidando possibilmente a un unico interlocutore la realizzazione del progetto completo.

Da qui la decisione di consolidare questa partnership attraverso un'operazione di acquisizione, che ha portato Flou a rilevare il 20% di Ifo. «L'obiettivo è servire al meglio i bisogni dei nostri clienti, che sono cambiati», spiega Massimiliano Messina, presidente di Flou. L'azienda brianzola ha sempre fatto anche progetti contract, sebbene si tratti attualmente di un mercato residuale rispetto al canale retail, ma la richiesta crescente e sostenuta di occuparsi dell'intero progetto di interior ha spinto la società a investire in maniera strutturale su questo settore. «Piuttosto che far crescere internamente le risorse necessarie, abbiamo tuttavia ritenuto opportuno acquisirle dall'esterno, entrando nel capitale di

una realtà come Ifo, in cui l'expertise è ormai radicata e i meccanismi sono già oliati. Questo semplifica i processi e migliora i risultati, anche perché parliamo di progetti spesso importanti e prestigiosi, che richiedono competenze specifiche e consolidate».

Fondata nel 2013 mettendo insieme l'esperienza di oltre 60 anni nella produzione di arredi su misura in progetti di lusso della famiglia di Massimo Castelli e quella ventennale di Alberto Beretta nell'ambito commerciale e gestionale di importanti aziende nel mondo infrastrutturale e dell'arredo, Ifo conta oggi circa 12 milioni di euro di fatturato e progetti in tutto il mondo, anche attraverso società controllate a Montecarlo, Dubai e New York. «Flou rappresenta per noi una garanzia di qualità ulteriore da spendere con i nostri clienti, per la maggior parte provenienti dal mondo del lusso e ci offre il supporto di un brand riconosciuto a livello mondiale, elevando il nostro standing», dice Alberto Beretta.

L'operazione risponde dunque a precise esigenze di un mercato in evoluzione, almeno per quanto riguarda l'alto di gamma, e se al momento l'obiettivo non è tanto di tipo quantitativo, quanto piuttosto qualitativo, Messina spiega che si tratta di «una partnership proiettata sul lungo termine: il traguardo ideale è la creazione di un gruppo entro una decina d'anni, per poi magari lavorare alla quotazione. Quando arriverà il momento del cambio generazionale, per entrambe le aziende, una società più grande e quotata in Borsa sarebbe più attrattiva nei confronti di talenti in grado di gestirla e assicurarle un futuro». L'imprenditore non esclude dunque la possibilità di ulteriori operazioni: «Siamo

aperti a tutte le opportunità per crescere, anche acquisizioni, qualora si presentassero le giuste occasioni, per completare la nostra offerta e migliorare il servizio ai clienti», precisa.

Oggi Flou, che conta circa 130 dipendenti, realizza un fatturato di 33 milioni di euro. «Il 2024 è stato un anno difficile, ma dovremmo chiudere con risultati in linea con il 2023», dice il presidente dell'azienda brianzola, che sul 2025 si mantiene cauto, ma rileva qualche elemento di positività: «Alcuni mercati importanti, come gli Stati Uniti, hanno rallentato lo scorso anno a causa delle elezioni, ma abbiamo già notato un maggiore dinamismo negli ordinativi nei mesi successivi al voto, quindi ci aspettiamo una ripresa degli Usa nel 2025». Inoltre Flou, che all'estero genera circa il 30-40% del fatturato, non ha mai avuto un'eccessiva esposizione sui mercati europei, al di fuori dell'Italia, per cui in questo momento risente meno, rispetto ad altre imprese del design, della debolezza di Germania e Francia.

«Il grande punto di domanda è la Cina, che già da alcuni anni ha visto un rallentamento, ma per le aziende di alta gamma come la nostra ha tenuto. Ora invece, potrebbe risentire delle politiche protezionistiche annunciate da Trump, con effetti a catena», ammette Messina. A proposito di dazi, l'imprenditore ricorda che già dalla scorsa estate sono in vigore misure che pesano sulle aziende dell'arredo: ad esempio, i materassi italiani venduti negli Stati Uniti sono soggetti a una tassa di importazione del 267%. «Eppure, nonostante il rialzo dei prezzi finali, vendiamo. Se il prodotto ha le caratteristiche giuste, viene scelto nonostante i dazi. E questo ci fa ben sperare», conclude Messina.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Alto di gamma. Prodotti Flou all'interno di un grande progetto di lusso

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



013165