

L'AZIENDA FRIULANA HA COMPIUTO TRE ACQUISIZIONI PER INTEGRARE LA FILIERA PRODUTTIVA

La sfida di iVision

«Il gruppo è completo»

TIMOTHY DISSEGNA

La sfida è nata poco più di tre anni fa per salvare i posti di lavoro della ex Safilo a Martignacco. Da allora, la iVision Tech guidata dalla famiglia Fulchir è cresciuta notevolmente, tanto da sbarcare in borsa la scorsa estate all'Euronext Growth Milan (Egm), il mercato di Borsa italiana dedicato alle Pmi ad alto potenziale di crescita. Adesso l'orizzonte si è ampliato, tanto da guardare a un progetto che sa quasi di fantascienza: realizzare un'occhiale elettronico per non vedenti.

È in questa direzione che si inserisce l'acquisizione a fine maggio della Teknoema, società emiliana con sede a Rubiera, che da oltre quarant'anni ingegnerizza e produce componenti e sistemi. Grazie a questa operazione, la società punta a potenziare e rafforzare significativamente lo sviluppo del progetto "iSee", coerentemente con quanto dichiarato in sede di collocamento in Borsa, volto principalmente a im-

«Vogliamo realizzare un prodotto che consenta ai non vedenti di avere l'idea dello spazio in cui si trovano»

plementare il prototipo di un prodotto innovativo pensato per non-vedenti, che possa dar loro la dimensione dello spazio in cui si trovano. Il controvalore dell'operazione, acquisendo il 51% dell'azienda, è stato di poco superiore al milione di euro.

Pochi giorni fa, invece, è stato firmato un altro accordo con la Filab, della durata di sei anni, dedicato alla distribuzione in esclusiva in Italia degli occhiali Henry



Stefano Fulchir, amministratore delegato di iVision Tech

Jullien, marchio francese d'alta gamma già di proprietà di iVision. La toscana Filab vanta una capacità produttiva di 2.500 lenti al giorno e un fatturato di circa 16 milioni euro. «Siamo in linea con quanto dichiarato in fase di Ipo - conferma il ceo di iVision, Stefano Fulchir - anzi abbiamo anticipato riuscendo a chiudere tre operazioni di M&A in meno di un anno».

L'azienda friulana ha praticamente completato la filiera del mondo occhiale grazie anche all'acquisizione della Ivilens, storica società bulgara di Plovdiv specializzata nella produzione e commercializzazione di lenti oftalmiche finite e semi-finite. In questo caso, il gruppo italiano ha acquisito il 60%, con un'operazione dal valore di 280 mila euro.

L'accordo è stato siglato a fine marzo e proprio questa mossa consente ora a iVision di gestire l'intero processo di produzione degli occhiali, dalla montatura alla lente finita, grazie alla produzione di lenti progressive e mono-focali. Ma come si compete in un mercato così variegato come quello dell'ottica? «Noi lavoriamo con diverse griffe - prosegue

Fulchir - affermare oggi un brand è difficile, ma noi abbiamo scelto una logica diversa. Siamo al servizio dei brand per sviluppare tutto il percorso. In sostanza stiamo lavorando su entrambi i fronti B2B e B2C, avendo rilevato un brand, stiamo proseguendo con il progetto di crescita».

L'imprenditore guarda quindi con positività al futuro: «L'occhiale ha un merca-

«L'essere presenti sia nel Made in Italy che nel Made in France, è il fattore che ci rende davvero competitivi»

to in crescita, sempre più persone lo utilizzano e in questa fase possiamo dire di essere fortunati. Dopo l'emergenza Covid, c'è stato un incremento della domanda del Made in Italy e, nonostante ci sia grande competizione anche con la Cina, i brand dell'alta moda vogliono la firma Made in Italy e Made in France sui propri prodotti. E noi ci siamo posizionati in entrambi i mercati». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

