

Acquisizioni

Golden goose passa a Ergon e accelera con le aperture

Il fondo rileva da Dgpa e Riello il 75% del marchio veneto, di cui Roberta Benaglia resterà ceo. Da qui a un anno una decina di opening tra Asia ed Europa. **Alessia Lucchese**

Golden goose apre un nuovo capitolo con **Ergon capital partners III**. Il fondo ha rilevato da **Dgpa capital** e **Riello investimenti** il 75% del marchio di abbigliamento e calzature fondato nel 2010 da **Alessandro Gallo** e **Francesca Rinaldo**, che continueranno a mantenerne la direzione creativa e che resteranno proprietari di una quota di minoranza. Anche la **Zignago holding** della famiglia **Marzotto** rileverà una quota di minoranza in qualità di co-investitori. Un passaggio di consegne all'insegna della continuità, come dimostra la conferma di **Roberta Benaglia** del fondo Dgpa, alla guida del brand come amministratore delegato, e che arriva a conclusione di un lungo corteggiamento, iniziato nell'ottobre 2014. «Golden Goose rappresenta già oggi una formidabile storia di successo, è un marchio di nicchia che ha delle prospettive di sviluppo a livello globale», ha dichiarato a **MFF Emanuele Lembo**, managing partner di Ergon Capital advisors in Italia. «Siamo convinti che la squadra che finora ha lavorato sullo sviluppo del marchio abbia fatto bene». Un successo dimostrato dai numeri macinati nel corso di questi due anni: dai 30 milioni di euro di fatturato del 2013, il marchio ha generato 48 milioni di euro nel 2014, con la prospettiva di superare i 70 milioni di euro quest'anno. «Due anni fa avevamo prefissato il raddoppio dei ricavi entro il 2016, i numeri dimostrano che siamo riusciti a raggiungere questo goal molto prima», ha aggiunto Benaglia. «Il marchio cresce anche dal punto di vista della redditività. Nel

2014 abbiamo registrato 11 milioni di euro di ebitda e nel 2015 dovremmo superare i 15 milioni di euro». Direttrice principale dello sviluppo del marchio sarà l'espansione retail. Il marchio, che già conta su 5 store a Milano, Parigi, Amsterdam, Beirut e New York, si prepara da qui a un anno a raddoppiare la propria presenza in Corea del Sud e Giappone rispettivamente con 5 e 3 shop in shop e a tagliare il nastro a nuove boutique a Hong Kong, Londra, Dubai e Kuwait city, queste ultime due già fissate per il primo trimestre 2016. Uno schedule piuttosto fitto tracciato già da tempo da Roberta Benaglia, che a proposito della sua conferma ha aggiunto: «Avevamo fissato un piano di sviluppo con una way out al 2017, non volevo lasciare questo percorso a metà. Da qui ai prossimi anni continueremo anche a investire sul wholesale (il marchio conta circa 600 clienti nel mondo, ndr), in particolare su Giappone e Usa». E proprio alla volontà di investire sul mercato a stelle e strisce risponde la decisione di partire, con la cruise 2016, con il lancio delle precollezioni, declinate sia per donna sia per uomo. Ancora prematuro, invece, lo sviluppo delle licenze: «Ci sono stati dei primi approcci, probabilmente potrebbe essere un volano della crescita del marchio nel 2016», ha proseguito Benaglia. Che, a proposito dei rumours su una sua eventuale uscita da Dgpa ha precisato: «L'operazione Golden goose avvalorata il nostro focus sull'italian lifestyle. Non abbandonerò Dgpa, che anzi sarà sempre più posizionato e committed verso questo segmento». (riproduzione riservata)



Una scarpa Golden Goose

