



Grandi marchi Il gruppo di Modena sotto la lente degli advisor di Mohawk per le trattative finali

Marazzi agli americani

La famiglia (con i fondi Permira e Private equity partners) pronta a uscire per un valore intorno al miliardo di euro. La scelta dopo il delisting da Piazza Affari e altre opzioni

La due diligence, sui conti e gli asset industriali, è in corso nell'headquarters in vetro e acciaio della Marazzi group a Modena. I manager venuti da Dallas (Texas) e Calhoun (Georgia) hanno tempo ancora un mese, quando scadrà l'esclusiva negoziale accordata dalla Fintiles, la holding che esprime gli interessi dei fratelli Filippo e Rosaria Marazzi (51%) nonché quelli dalla Luxelit (49%) dei fondi Permira e Pep-Private equity partners. I colloqui sono blindati dalla massima segretezza. Solo pochi ne sono al corrente. C'è il team degli advisor di Barclays che assiste il colosso Usa dei rivestimenti per edilizia Mohawk e la sua divisione Dal-Tile, numero uno al mondo di moquette, tappeti, parquet e piastrelle con 5,6 miliardi di dollari di ricavi. Ci sono i legali di Washington della Skadden Arps e quelli dello studio Giliberti Pappalettera Triscornia per i soci del leader italiano del gres. E ancora Eidos partners, l'advisor della Marazzi nella partita. La posta in gioco? L'acquisto al 100% del gruppo di Modena, Sassuolo e Fiorano (ma sono 13 gli stabilimenti in mezza Europa, Russia e Usa) che porterebbe in dote agli americani quasi 900 milioni di ricavi e un solido piede nel Vecchio continente, con in più l'eccellenza di design e made in Italy.

Se si chiuderà, sarà un'operazione da almeno 1,2 miliardi di dollari, in via di maturazione dopo che altre opzioni sono state vagliate e poi accantonate. Permira e Pep sono di casa a Modena da otto anni quando entrarono per accompagnare l'ipo a Piazza Affari, che però non sortì i benefici sperati. Tanto che il delisting arrivò quasi a ruota, nel 2008, con Mediobanca nella veste di advisor e finanziatore in virtù del discreto patronage

che piazzetta Cuccia ha sempre esercitato sul gruppo dei fratelli Filippo e Rosaria, 63 e 58 anni. Da allora gli assetti della compagine sono immutati ma con una propensione, via via crescente, dei due private equity a tracciare una rotta d'uscita, accompagnata da un atteggiamento più pragmatico degli eredi di Pietro Marazzi che ormai sono distanti dal business day-by-day. Certo, Filippo è presidente accanto al vice Colonna in quota Permira, che ha un'influenza forse superiore al ruolo, mentre la gestione è in mano al management che ha appena registrato l'avvicendamento tra Maurizio Piglione, in uscita, e il nuovo ceo Andrea Sasso, ex Elica e Indesit. Un'idea esplorata fino all'estate era ispirata a una sorta di spezzatino, per valorizzare alcuni asset e remunerare i

Venditori
Paolo Colonna.
A destra, Filippo Marazzi. Al centro, un manifesto

soci. Prima opzione, la vendita della Marazzi inc. di Dallas con 160 milioni di giro d'affari, il 10% del mercato negli States e un contributo del 30% all'ebitda di gruppo che nel 2011 ha toccato 130 milioni. Più lavoro c'è stato sull'altra



Distretto delle piastrelle Bene l'export e l'innovazione ma...

Tagliateci i costi o dobbiamo chiudere

Piastrelle a basso impatto ecologico fatte con il vetro dei vecchi schermi a tubo catodico, lastre larghe tre metri e spesse solo 3 millimetri, ceramiche autopulenti e antinquinanti. È merito degli investimenti nell'innovazione di prodotti e processi se la Piastrella valley emiliana, il distretto che da Sassuolo

arriva ormai fino alle province di Modena, Bologna e Reggio Emilia con 20 mila addetti diretti, conta di chiudere il 2012 con un giro d'affari vicino ai 4,7 miliardi di euro dello scorso anno. Nonostante una crisi che ha congelato le vendite in Italia e rallentato quelle nel resto d'Europa e nonostante un sisma che, pur avendo colpito

poche aziende, ha avuto ripercussioni su tutta la regione. «Chi ha avuto danni è già ripartito a pieno ritmo», racconta Franco Manfredini, presidente di Confindustria Ceramica e di Casalgrande Padana (mille dipendenti, 290 milioni di fatturato). «Quanto alla congiuntura, rispetto all'inizio dell'anno abbiamo

Un edificio con ceramiche Marazzi a Milano. Sotto, una foto d'epoca della fabbrica

opzione, l'ipo alla Borsa di Mosca della Kerama, capofila delle attività in Russia che genera 200 milioni di ricavi e cresce al ritmo del 20% annuo. È il fiore all'occhiello di Marazzi, con l'impianto di Orel, 300 negozi e un peso sui profitti pari a metà dell'ebitda consolidato che a fine anno supererà 140 milioni. Ma nel mezzo dei lavori, finalizzati sia a un riposizionamento industriale sia a pagare un maxi-dividendo ai soci, è maturato il contatto con l'americana Mohawk e la decisione dei Marazzi e Permira di esplorare la cessione totale.

Ma chi c'è dietro il nome che, per gli indiani nativi, significa «popolo della pietra focaia»? La compagnia con base in Georgia è quotata a Wall Street con una market cap di quasi 6 miliardi (in dollari) è il leader dei rivestimenti, frutto di merger e acquisizioni promosse dal ceo e maggiore azionista Jeffrey Lorberbaum nel corso di un ventennio.

Nel tempo ha inglobato Aladdin Mills, Karastan



PIÙ MARGINI

BILANCI	2011	2010
Ricavi	832,5	818,3
Ebitda	129,6	118,1
Risultato op.	71,7	62
Utile netto	20,1	13,8
Debiti netti	280,3	266,8

Dati in milioni di euro

Bigelow, Galaxy e Lees Carpet, ossia moquette, ardesia, legno, tappeti e altro ancora. Fino al buyout della Dal-Tile (un'opa al Nyse da 1,6 miliardi) che ha portato nel gruppo una quota del mercato interno pari al 30% nelle piastrelle.

Un'area d'affari che vale 2 miliardi di metri quadrati di ceramica, dove Marazzi è peraltro numero due con il 10%. John Turner, il boss della consociata di Dallas, è a capo di un'azienda da 1,5 miliardi di ricavi concentrati negli Usa ma con uno sbocco importante in Messico. Dall'Europa è, invece, pressoché assente, se si esclude lo stabilimento belga di Wielsbeke, così come lo è del resto la casamadre Mohawk. Il Vecchio continente è però al centro dei programmi futuri. Un esempio? È stata appena rilevata nei parquet la svedese Pergo. Per questo Marazzi è un'opportunità industriale unica: forte in Europa, leader in Russia e posizionata nella fascia alta dell'arredo-architettura.

Daniela Polizzi e Carlo Turchetti

avvertito un raffreddamento del mercato. In Germania però gli affari stanno ripartendo, il Nord America va abbastanza bene e stiamo recuperando in Medio Oriente e nei Paesi del Golfo». Buone notizie, considerato che il distretto, da cui esce il 90% della produzione nazionale, ricava l'80% del fatturato dall'export. Le piastrelle made in Italy per pavimenti

e rivestimenti sono considerate l'equivalente, nel settore arredo, di quello che un abito Prada è nella moda. Stile e qualità. Alto di gamma che la Cina ci copia, tanto che lo scorso anno la Ue ha introdotto dazi antidumping sulle importazioni. Ma il problema più sentito da chi produce in Italia è un altro: i costi energetici. «Anno su anno sono cresciuti da 30 a 42

milioni», denuncia Graziano Verdi (foto), ad del gruppo GranitiFiandre, 500 milioni di fatturato e stabilimenti a Castellarano (Reggio Emilia), in Germania e negli Usa. «In Brandeburgo paghiamo il 40% in meno, in Tennessee un terzo. Aggiunga il costo del lavoro... è un differenziale insostenibile. La produzione italiana vale ancora il 60% del fatturato, ma ormai i profitti li facciamo all'estero». **C.B.**



CATTIVI PENSIERI



Angelino e le foto di profilo

Sarà pur vero che, come dice Silvio Berlusconi, non avrà quel «quid» ma Angelino Alfano non ha per nulla l'intenzione di arrendersi al disastro elettorale previsto dai sondaggi per il Pdl. Conversando con i suoi collaboratori a bordo di un volo Alitalia Roma-Milano lunedì scorso (i passaggi sugli aerei del Cavaliere devono essersi ridotti...), l'ex ministro della Giustizia (nella foto) si è lasciato andare a qualche confidenza. Parlando al cellulare con un esponente della Destra ha preannunciato, per le primarie, una battaglia «Comune per Comune». Poi se l'è presa con un altro esponente del suo partito, intimorito dal «primo bau-bau della Santanchè». Si è preoccupato («e mo' come faccio?») per il caricabatterie lasciato in macchina. E, quando ha visto sui giornali una sua foto di profilo, ha ammesso che non è quello il suo lato migliore («lo dice anche mia moglie»). Insomma, risoluto sì, ma ancora preda di qualche venatura berlusconiana...

Le ambizioni stelle e strisce di Renata



Si racconta che Barack Obama fosse seriamente preoccupato il giorno dopo la sua riconferma alla Casa Bianca. A complimentarsi con lui erano stati i Grandi di tutto il mondo, dal Papa a Putin, da Hollande a Cameron. Ma c'era qualcuno che, clamorosamente, ancora mancava all'appello. Poi, per fortuna, l'ambasciatore a Roma David Thorne lo ha rassicurato. Aveva appena ricevuto un telegramma di Renata Polverini (nella foto) con i tanto attesi auguri e i complimenti per come il presidente degli Stati Uniti aveva condotto la sua campagna elettorale. Evidentemente la governatrice dimissionaria del Lazio, sorda a tutti gli appelli dell'opposizione e dello stesso governo Monti sulla necessità di indire immediatamente il voto nel Lazio, si era distratta con la campagna elettorale americana e si era dimenticata di quella di casa sua, decisamente meno affascinante.