

Chiusa la vendita della Marazzi a Mohawk per 1,5 mld \$

Si è chiusa ieri la procedura di vendita della Marazzi, leader mondiale nel settore delle piastrelle con 900 milioni di euro di fatturato, al gruppo americano Mohawk, altro leader mondiale nel settore dei pavimenti. L'operazione assegna a Marazzi, assistita da Eidos Partners, un valore di impresa di 1,5 miliardi dollari, corrispondente a circa otto volte l'ebitda, che nel 2012 è stato di 145 milioni di euro. Il pagamento agli azionisti di Marazzi, ossia la famiglia dei fondatori con il 51% e i fondi di Permira e di Private Equity Partners (Pep) con il restante 49%, sarà effettuato per metà in contanti e per il restante 50% in azioni della stessa Mohawk. L'aggregazione con Mohawk offrirà ulteriori opportunità di valorizzazione del design e

della capacità di innovazione tecnologica e stilistica di Marazzi oggi guidata da Andrea Sasso, proseguendo la crescita sia nei mercati maturi che in quelli emergenti. Un processo che ha avuto un'accelerazione nel 2004 quando Permira e Pep hanno investito per la prima volta in Marazzi, sostenendone la crescita sia interna che per acquisizioni, con Welor-Kerama Group nel 2005, e l'ingresso nel mercato russo in posizione di leadership, fino alla quotazione in Borsa nel 2006. Hanno poi reinvestito in Marazzi in occasione dell'Opa e successivo delisting nel 2008, rimanendo al fianco della famiglia Marazzi.



Andrea Sasso

