

MARAZZI

Piastrelle da Sassuolo al mondo

Il gruppo ha un'origine familiare, ha circa 6300 dipendenti e una leadership consolidata nel tempo. È uno dei simboli dell'Italia dei distretti produttivi. Sotto il nuovo tetto americano nasce un'impresa leader al mondo



AVIO

Alta tecnologia per aerei

Il gruppo, nato a Torino nel 1908 da una costola della Fiat, produce componentistica per motori nel settore aeronautico. Sono decine i progetti di ricerca tecnologica in corso con università italiane e straniere



L'America fa shopping in Italia

- **Marazzi, leader mondiale delle ceramiche, acquisita da Mohawk Industries per 1,17 mld**
- **Mantenuta l'occupazione**

LAURA MATTEUCCI
MILANO

Da Sassuolo agli Stati Uniti: le ceramiche del gruppo Marazzi finiscono alla Mohawk Industries, per un accordo di acquisizione con cui si crea il gruppo leader al mondo nel settore delle piastrelle di ceramica. Il valore dell'operazione (che sarà completata entro il primo trimestre 2013) è di 1,17 miliardi di euro, circa 1,5 miliardi di dollari, regolati tra cassa e azioni. «L'unione con Mohawk rappresenta una grande opportunità di sviluppo per Marazzi - commenta l'amministratore delegato Andrea Sasso - Si viene a creare un gruppo leader al mondo, che combina la forza del brand Marazzi, legata al design e alle innovazioni tecnologiche, e la leadership di Mohawk nell'industria del flooring e la sua forza distributiva».

Il gruppo Marazzi, controllato dalla famiglia e da due fondi di private equity, Permira e Private Equity Partners, è leader mondiale nel design, produzione e commercializzazione di piastrelle di ceramica con una presenza crescente negli articoli sanitari. È un simbolo del *made in Italy*, conta sedi produttive in Russia, Usa ed Europa occidentale con circa 6.300 dipendenti, e nel 2011 ha fatturato 833 milioni di euro.

SETTORE IN CRISI

Per Jeff Lorberbaum, presidente e amministratore di Mohawk Inc., «questa acquisizione rappresenta un ulteriore passo avanti nell'espansione a livello globale del business di Mohawk e renderà la nostra società ancora

più forte». Cauti ma positivi, al momento, il giudizio da parte della Cisl, fondato sul fatto che la nuova proprietà intende confermare gli attuali livelli di occupazione e gli investimenti previsti. La Cisl di Modena si riserva di valutare in futuro il piano industriale: «Sta a noi creare le condizioni» perché i nuovi proprietari «non trovino conveniente andarsene da Modena», dice il segretario provinciale William Ballotta.

Il settore delle ceramiche di certo sta accusando i colpi della crisi: l'acuirsi di quella delle costruzioni ha determinato una flessione delle vendite di piastrelle in Italia del 17%, per un livello di assorbimento intorno ai 95 milioni di metri quadrati. Questo andamento ha determinato una riduzione nelle vendite complessive (-7,3%), tra le più forti mai registrate nella storia del settore, solo in parte riequilibrato dall'espansione dei prezzi medi di vendita (+5,3% in soli 12 mesi). I dati li ha appena presentati a Sassuolo Confindustria Ceramica, che ha registrato negli ultimi mesi del 2012 segnali positivi dal mercato statunitense per il quale si prevede una ulteriore crescita delle vendite nel 2013. Il presidente di Confindustria Ceramica, Franco Manfredini, ha ricordato i continui investimenti in nuove tecnologie fatti dalle imprese del distretto e l'incremento delle vendite nei Paesi in crescita: nel Golfo (+6,6%), in Nord Africa (+4,4%) e in America Latina (+3,6%); più limitata la crescita nel Far East (+2,9%) ed in Europa Occidentale (+0,4%).

Quanto all'Italia, le vendite sono attese «stabilizzarsi ad un livello inferiore a quello attuale (-2,1%)». «In questo contesto - ha spiegato Confindustria - il settore punterà con ancora maggiore determinazione sulle esportazioni, che potranno crescere solo grazie ad una maggiore competitività dell'Italia basata su minori costi dell'energia, più basse sulle società e sugli immobili, sulla riduzione nel cuneo fiscale che grava sul costo del lavoro».

- **General Electric compra la divisione aeronautica di Avio**
- **Operazione da 3,3 miliardi, 260 milioni per Finmeccanica**

LUIGINA VENTURELLI
MILANO

Con la vendita al colosso americano General Electric della divisione aeronautica di Avio Spa - operazione da 3,3 miliardi di euro ufficializzata ieri alla Borsa di Milano - se ne va in mani straniere un altro pezzo importante dell'industria nazionale. Non solo per la sua storia, dalla nascita a Torino nel 1908 da una costola della Fiat, alla espansione e diffusione della produzione aeronautica in campo militare e civile. Ma soprattutto per il suo presente, di azienda ad alto valore aggiunto attiva nel campo della ricerca tecnologica, in collaborazione con oltre una ventina di università e centri di ricerca italiani e stranieri.

Il gruppo General Electric, attraverso la controllata Ge Aviation, ha dunque acquisito il settore aeronautico - specializzato nella realizzazione di componenti per motori, in particolare sistemi di trasmissione, turbine di bassa pressione e combustori - da Civen, fondo europeo di private equity che controlla Avio dal 2006, e da Finmeccanica, che dispone di una partecipazione del 14%. In questo modo Ge rafforza la propria posizione nella propulsione a reazione, uno dei settori più interessanti e più in espansione dell'industria aeronautica. Nei prossimi giorni i termini dell'accordo saranno soggetti ad approvazione degli enti regolatori e delle pubbliche amministrazioni.

Avio, che potrà contare sui numerosi investimenti già programmati da Ge nel setto-

re, opera ad oggi in quattro continenti dando lavoro a 5300 dipendenti, 4500 dei quali in Italia e circa 800 nella divisione spazio, rimasta invece fuori dall'operazione di acquisizione. Nel 2011 i ricavi di Avio relativamente al solo settore aeronautico sono ammontati a 1,7 miliardi di euro, di cui circa la metà sono stati generati dalla vendita di componenti a Ge e alle sue joint venture. Il prezzo d'acquisto da 3,3 miliardi di euro pagato dal colosso americano rappresenta un multiplo pari a 8,5 volte l'ebitda previsto per l'esercizio 2012.

PROSPETTIVE DI ESPANSIONE

La società Usa prevede che la produzione di Avio per alcuni tra i motori più venduti nell'aviazione rappresenterà un flusso di ricavi profittevole e di lungo periodo. L'acquisizione, inoltre, potrà creare nuove opportunità di offerta dei prodotti e servizi Avio anche ad altri settori industriali. In particolare, Ge punta ai settori della trasmissione di potenza nell'industria oil & gas, nella propulsione marina e nella generazione di energia. «Questo accordo premia le competenze, il know how tecnologico e la crescita di Avio, e pone le basi per una nuova ulteriore fase di sviluppo» ha commentato l'amministratore delegato di Avio, Francesco Caio.

Grazie a quest'operazione, Finmeccanica incasserà circa 260 milioni di euro, destinati alla riduzione del livello di indebitamento del gruppo, mentre resterà azionista al 14,3% di Bcv, controllante al 100% di Avio, insieme al socio di maggioranza Civen. Al termine dell'operazione, Avio conterrà le sole attività nel settore dello spazio non acquisite da Ge, che nel 2011 hanno generato ricavi per circa 300 milioni di euro, in particolare nel campo dei lanciatori spaziali tra i quali si ricordano Vega e Ariane 5.

Siamo il Paese dei buoni affari. Per gli altri

IL COMMENTO

PAOLO BONARETTI

NELLO STESSO GIORNO, A POCHE ORE DI DISTANZA TRA LORO ESOTTO LE FESTIVITÀ NATALIZIE si incrociano due notizie di grande rilievo per l'industria italiana, che rischiano di passare sotto silenzio: l'acquisizione di Avio da parte di General Electric per 3.3miliardi di euro e quella di Marazzi Group per 1.2 miliardi da parte del colosso industriale americano Mohawk Industries.

Si tratta di operazioni tecnicamente corrette che remunerano gli azionisti e riconoscono il valore delle imprese in questione; in particolare il valore

dell'operazione Marazzi raggiunge un multiplo di otto volte l'utile lordo (il cosiddetto Ebitda), mai visto negli ultimi tempi.

Queste operazioni non hanno solo una rilevanza finanziaria, ma soprattutto riguardano gli assetti, il futuro dell'industria e delle strategie industriali del Paese. Questi casi coinvolgono infatti due campioni nazionali, che rappresentano la migliore manifattura del Paese.

Avio nell'alta tecnologia aeronautica, nell'avionica, un settore ad alta internazionalizzazione e capacità innovativa; Marazzi leader mondiale di mercato e tecnologico delle piastrelle in ceramica, un settore caratterizzante il gusto e la tecnologia Made in Italy. Non saremo certo noi ad assumere

posizioni di difesa nazionalistica, ma una certa preoccupazione l'abbiamo.

Non sono i casi in sé a sollevare problemi, ma il fatto che questi avvengano al di fuori di una strategia industriale del Paese, che non è in grado nemmeno più di affrontare la definizione di un quadro di riferimento per i settori strategici per tecnologia e leadership nazionale sui mercati. L'assordante silenzio ed assenza della politica industriale degli ultimi 12 anni continua a provocare danni enormi.

Lo smantellamento sistematico di qualsiasi idea e strumento per sostenere l'industria del Paese da parte dei governi Berlusconi, seguiti dall'ostilità e l'ignavia di Grilli e della «casta dei Quiriri» verso

qualsiasi istanza proveniente dal mondo del lavoro e dell'industria (nonché dalla sostanziale immobilità di Passera) hanno generato una situazione ormai insostenibile per lo sviluppo ed il rilancio della manifattura. Non abbiamo nemmeno strumenti finanziari che supportino imprese e credito nella capitalizzazione, negli investimenti in tecnologia, internazionalizzazione, capitale umano, nuovi prodotti e mercati.

L'utilizzo di Cassa depositi e prestiti come strumento per singole operazioni puntuali è un grave peccato di omissione, deve invece divenire uno strumento per il sostegno sistemico alle imprese e alla finanza che investe per crescere e innovare. Se Cdp fa 2 miliardi di utili, ma non vengono investiti

nell'economia reale, di questi tempi costituiscono semplicemente uno spreco. Abbiamo fortunatamente ancora buone industrie competitive, dobbiamo a partire da queste impostare una nuova politica industriale, che rimetta in moto il ciclo investimenti, lavoro, competitività. Con nuovi strumenti e strategie, che non lascino alla nostra industria di punta l'unica chance della vendita al miglior offerente, ma anzi la indirizzino, la sostengano e l'accompagnino in una crescita qualitativa e dimensionale sui mercati internazionali, verso rinnovate leadership e competitività.

I tempi per recuperare sono stretti, il prossimo governo dovrà affrontare subito e con coraggio questa sfida. Un coraggio fino ad ora purtroppo assente.