

Italcer joins Italian ceramic industry top ten

Italcer nella top ten del Made in Italy

Chiara Bruzzichelli - c.bruzzichelli@tiledizioni.it

On 15 October, Italcer announced its acquisition of full ownership of Rondine Group. With this fourth acquisition - in the wake of its recent acquisitions of La Fabbrica Spa, Elios SpA and Devon&Devon SpA - 16 months since its formation, Italcer Group has joined the ranks of the Italian ceramic industry's leading players, with revenues of almost 200 million euros and EBITDA of 35 million euros.

Under the leadership of Lauro Giacobazzi, the company's outgoing owner, and its Turkish shareholder Seramiksán, Rondine Group achieved solid results in terms of both growth and profit margins, and closed 2017 with revenues of approximately 110 million euros.

We interviewed Graziano Verdi, CEO of Italcer Group, a subsidiary of Mandarin Capital Partners II (MCP), which is headed by Alberto Forchielli.

CWR: At the inauguration of the La Fabbrica showroom in the historic Palazzo Dal Monte Casoni in Imola, you announced that a major new transaction was in the pipeline: so the transaction in question was the acquisition of Rondine?

GRAZIANO VERDI: Yes, the negotiations for the acquisition of Rondine Group had been going on for some time, but it's always better to avoid commenting on these things publicly until the deal is actually in the bag.

We're now free to reveal that the "Italcer project" is going ahead at the expected pace and will lead to the creation of a cluster of medium-to-high-end ceramics manufacturers. These will all benefit from significant commercial and production synergies, in an industry which is still highly fragmented, despite its competitiveness at worldwide level. Alberto Forchielli and Lorenzo Stanca, the Managing Partners of MCP, often point out that larger groups can deal with competition more effective-

Lo scorso 15 ottobre Italcer ha annunciato l'acquisizione del 100% di Rondine Group. Con questa quarta acquisizione - che segue quelle di La Fabbrica Spa, Elios SpA e Devon&Devon SpA - il gruppo Italcer si inserisce, in 16 mesi dalla fondazione, tra i maggiori gruppi italiani del settore ceramico, raggiungendo un fatturato di quasi 200 milioni di Euro e 35 milioni di Ebitda.

Rondine Group, sotto la guida di Lauro Giacobazzi proprietario uscente insieme al socio turco Seramiksán, ha raggiunto negli anni importanti risultati sia in termini di crescita sia di marginalità, chiudendo l'esercizio 2017 con ricavi di circa 110 milioni di Euro.

Abbiamo intervistato Graziano Verdi, amministratore delegato di Italcer Group, controllato dal fondo MCP - Mandarin Capital Partners II - guidato da Alberto Forchielli.

CWR: Era quindi Rondine l'oggetto dell'importante operazione annunciata in occasione dell'inaugurazione dello showroom La Fabbrica presso lo storico Palazzo Dal Monte Casoni di Imola?

GRAZIANO VERDI: Sì, del resto le trattative per l'acquisizione di Rondine Group erano in corso da tempo ed è sempre meglio non sbilanciarsi prima di aver effettivamente concluso un'operazione.

Ora possiamo affermare che il "progetto Italcer" procede ai ritmi programmati per creare un cluster di imprese ceramiche del medio-alto di gamma, realizzando significative sinergie a livello produttivo e commerciale in un comparto che, per quanto fortemente competitivo a livello mondiale, è ancora caratterizzato da una forte frammentazione. Peraltro, come ricordano spes-

Mandarin Capital Partners («MCP»)

È una piattaforma di **private equity** che investe principalmente in aziende italiane di media/grande dimensione, puntando alla creazione di valore tramite l'espansione sui mercati internazionali.

Una radicata presenza in Estremo Oriente permette a MCP di offrire alle aziende investite un supporto decisivo in mercati dal forte potenziale di crescita. Il **focus sulla crescita internazionale** non si esaurisce comunque con il Far East. **Le 15 aziende in cui MCP ha investito finora hanno realizzato 34 acquisizioni**, prevalentemente in Europa Occidentale, Cina e USA.

Il primo fondo di MCP è stato lanciato nel 2007, ha realizzato 10 investimenti, tutti ceduti con profitto, realizzando complessivamente un ritorno pari a circa due volte l'ammontare investito.

Il secondo fondo, lanciato a fine 2013 ha realizzato 8 investimenti, di cui 4 sono stati ceduti con una performance superiore alle due volte l'investito.

Mandarin Capital Partners (MCP)

MCP is a **private equity** platform that invests mainly in medium and large Italian companies, with a view to generating value by expanding on international markets. A deep-rooted presence in the Far East enables MCP to provide the companies it invests in with decisive support in markets with strong growth potential. **Its focus on international growth is not confined to the Far East, however. The 15 companies in which MCP has invested so far have made 34 acquisitions, mainly in Western Europe, China and the USA.**

MCP launched its first fund in 2007. The fund made 10 investments, all of which were sold at a profit, generating an overall return of approximately twice the sum invested.



Talking to...
from left: Lorenzo Stanca, Lauro Giacobazzi and Graziano Verdi

ly, and invest more in the Research & Development that plays such a vital role in success on world markets.

Personally, I'm increasingly convinced that the days of "small is beautiful" are numbered: the way forward is to focus on European markets, obviously, but also on America and the East, because that's where demand is growing and that's where we can really turn the Made in Italy label to account.

CWR: How did you go about making the acquisition of Rondine?

G. VERDI: We had recourse to a share capital increase underwritten by MCP, in conjunction with Capital Dynamics, a leading British alternative investment manager, which thus joins the shareholding structure alongside MCP itself, Ildinvest of France, HQ Capital of Germany and a group of Italian entrepreneurial families.

CWR: How do the product ranges of La Fabbrica, Elios Ceramica, Devon&Devon and Rondine Group complement one another?

G. VERDI: The ability to innovate and develop products that continue to meet ever-changing needs is one of the common features of Italy's top manufacturers, and it's this feature that explains our leadership at the top end of the ceramic market. The companies we've acquired all have distinctive features that set them apart from each other and will enable the Group to establish itself as an elite force on the world stage, and boost the development of each member company.



"Deco Anthology" by Elios

so Alberto Forchielli e Lorenzo Stanca, Managing Partners di MCP, gruppi più grandi possono affrontare meglio la concorrenza e investire di più nella ricerca e nello sviluppo, armi essenziali per vincere sui mercati mondiali.

Personalmente sono convinto che il tempo del "piccolo è bello" sia sempre più difficile: oggi bisogna puntare ovviamente ai mercati Europei, all'America e all'Oriente perché lì c'è la crescita ed è lì che il Made in Italy può farsi maggiormente valere.

CWR: Come è stata realizzata l'acquisizione di Rondine?

G. VERDI: Abbiamo fatto ricorso ad un aumento di capitale, sottoscritto oltre che da MCP, da Capital Dynamics, player britannico leader nelle gestioni di fondi alternativi, che entra così nella compagi-

ne azionaria affiancandosi - oltre che a MCP - ai francesi di Ildinvest, ai tedeschi di HQ Capital e ad un gruppo di importanti famiglie italiane.

CWR: Come si armonizzano le produzioni di La Fabbrica, Elios Ceramica, Devon&Devon e del Gruppo Rondine?

G. VERDI: La capacità di innovare e realizzare prodotti che rispondano a sempre nuove esigenze è uno degli elementi caratterizzanti le migliori aziende italiane ed è proprio questa la caratteristica che pone la nostra produzione ceramica al vertice della fascia alta del mercato. Le aziende che abbiamo acquisito hanno tutte elementi distintivi, diversi tra loro, che consentiranno al Gruppo di inserirsi nell'élite delle migliori imprese e di accelerare il loro percorso di sviluppo.

L'azienda fiorentina Devon&De-



"Gioia 3D" by Rondine Group

The Florence-based company Devon&Devon is a world-class player in the bathroom furnishing market. It exports its products to over 80 countries through a network of boutiques, retailers and flagship stores in some of the world's most prestigious capitals, from Europe to the USA, Russia, the Middle East, China and Australia.

Our acquisition of Elios Ceramica, based in the Emilia-Romagna region of Italy, has brought us an ideal partner for La Fabbrica, because the two companies complement each other in terms of formats, positioning and the geographical areas they cover. It's a strong, historic, well positioned brand that has all the necessary ingredients for a successful relaunch, including a production facility offering high levels of industrial efficiency.

La Fabbrica, Italcer's first acquisition, dating back to April 2017, is a specialist in the production of top-end ceramics, in the form of its AVA collections and the large-format porcelain tiles sold under the La Fabbrica brand. The addition of Rondine will consolidate the Group's structure, and bring us a highly qualified team of managers.

CWR: So Italcer has its sights firmly set on achieving its second objective, to generate revenues of 300 million euros by the end of 2019?

G. VERDI: In the meantime, Italcer Group has already achieved its first objective. Now we're looking at the potential of setting up an Industry 4.0 production facility in the United States in 2020: suffice it to say that tile consumption in the United States rose from 200 million sq.m to almost 300 million sq.m over a five-year period between 2012 and 2017. Local tile production in the USA has seen similarly strong growth, and rose to over 90 million sq.m in 2017, representing a year-on-year rise of 3%.

With regard to our stock market flotation, we believe that Italcer, as a major player at the top end of Italy's creative industries, still has plenty of growth potential for both its internal and external lines, which the stock market will recognise, value and finance. That's why we're planning to start the flotation process in the second half of 2019. It's worth remembering that about 80% of Italcer's revenues come from exports, and its brands are some of the most competitive and highest-performing in the industry.

CWR: So everything is running to schedule then?

G. VERDI: The Industrial Plan we announced at the beginning of 2017 is taking shape day by day in what we're doing on the ground, including the quality of the acquisitions we're making, and this latest acquisition of Rondine Group confirms Italcer's focus on the top end of the market and on the Made in Italy label. As we move forward, we still have our eye on the possibility of making other major new acquisitions. X

ITAL CER GROUP



von è tra i leader mondiali dell'arredo bagno, esporta in oltre 80 Paesi con una rete di boutique, retailers e flagship stores localizzati in alcune delle più prestigiose capitali del mondo, dall'Europa agli USA, alla Russia, al Medio Oriente fino a Cina e Australia. L'acquisizione dell'emiliana Elios Ceramica ha interessato un'azienda fortemente complementare rispetto a La Fabbrica in termini di formati, posizionamento e geografie coperte. Un marchio storico, forte, ben posizionato, che possiamo rilanciare con successo ed il cui stabilimento rappresenta, in termini di efficienza industriale, un altro elemento di forza. Per quanto riguarda La Fabbrica, primo acquisto di Italcer risalente all'aprile 2017, è specializzata nella produzione di ceramiche di alta gamma con le collezioni AVA, e di grandi lastre in gres porcellanato prodotte a marchio La Fabbrica. Con Rondine consolidiamo la struttura del Gruppo, andando tra l'altro ad acquisire

competenze industriali significative.

CWR: Quindi Italcer sta decisamente mirando al raggiungimento del secondo obiettivo, quello dei 300 milioni di euro di fatturato entro il 2019?

G. VERDI: Italcer Group ha intanto raggiunto il suo primo obiettivo. Ora stiamo valutando l'opportunità di sbarcare negli States nel 2020 con una fabbrica 4.0: basti pensare che il consumo di piastrelle in quel Paese in cinque anni è passato dai 200 milioni/mq del 2012 ai quasi 300 milioni/mq nel 2017. Un analogo fortissimo incremento sta caratterizzando la produzione locale USA di piastrelle che, nel 2017, ha superato i 90 milioni/mq con un incremento superiore al 3% sull'anno precedente.

Per quanto riguarda la quotazione in Borsa, crediamo che Italcer, player nella fascia alta di mercato e nella creatività italiana, abbia ancora un forte potenziale di crescita, sia per linee interne che esterne, che la Borsa potrà apprezzare, valorizzare e finanziare. Per questo motivo abbiamo intenzione di avviare

il processo di quotazione a partire dalla seconda metà del 2019. Ricordiamo che Italcer esporta circa l'80% del fatturato mentre i suoi marchi sono tra i più competitivi e performanti del settore.

CWR: Quindi tutto procede secondo la prevista tabella di marcia...

G. VERDI: Il piano industriale annunciato ad inizio 2017 si sta confermando operativamente, giorno per giorno, anche con la qualità delle acquisizioni che il gruppo sta portando avanti e l'ultimo acquisto Italcer, quello del Gruppo Rondine, conferma la nostra focalizzazione sull'alto di gamma e sul Made in Italy. Andiamo avanti, nel frattempo, analizzando la possibilità di concludere altre nuove significative acquisizioni. X



The prestigious La Fabbrica showroom in Imola