

esportazione documenti

lunedì 01 giugno 2020

L'operazione

Clerici compra Prato Nobili l'arredo bagno si consolida

Luigi dell'olio L'operazione è stata condotta nelle settimane del lockdown e annunciata ora Sirafforza il peso del secondo gruppo italiano di un settore molto frammentato Non è solo l'operazione in sé ad assumere rilievo, ma anche la tempistica dell'accordo (in piena crisi economica, quando disolito le operazioni di M&a latitano) e l'avvio di un consolidamento di un settore fortemente frammentato nel nostro Paese. Il gruppo bresciano Clerici, secondo operatore in Italia nel commercio per il settore idraulico e di arredo bagno, ha acquisito il 100% del concorrente ligure Prato Nobili. Si uniscono così due storiche imprese familiari, per quanto di dimensioni diverse. L'acquirente, che copre tutto il Centro e il Nord della Penisola dal Trentino alle Marche, dopo aver chiuso il 2016 con ricavi per 239 milioni di euro e il 2017 a quota 241, nel 2018 e 2019 ha accelerato - grazie ad acquisizioni e apertura di nuovi punti vendita - rispettivamente a 279 e 380 milioni. Mentre l'azienda acquisita ha chiuso lo scorso esercizio a quota 27 milioni, nell'ultimo triennio ha registrato un'ebitda medio ante normalizzazioni di circa il 3% del fatturato e ha buona parte del business concentrata in Liguria.

Entrambe operano nella distribuzione dell'idrotermosanitario (che comprende prodotti come caldaie, climatizzatori, sanitari e box doccia), un settore che vale circa 7 miliardi di euro in Italia. All'interno di questo, il settore arredo bagno assomma in Italia un volume di affari di oltre 2,7 miliardi di euro. Come ha calcolato di recente Federlegno Arredo, vengono ristrutturati 1,6 milioni di bagni ogni anno tra costruzioni ex novo e rifacimenti. E a questi si aggiungono gli oltre 9.000 bagnicostruiti o ristrutturati negli ultimi 18 mesi negli alberghi. L'export, nel 2019, è stato pari al 47% del giro d'affari complessivo. Dal punto di vista delle imprese resta però un settore fortemente frammentato. In testa c'è il gruppo Cambielli Edil Friuli, con una quota del mercato nazionale intorno al 10%, seguito proprio da Clerici (380 milioni di ricavi nel 2019), poi ci sono alcuni pesi medi che fatturano tra i 150 e i 200 milioni, ma tutto il resto è composto da piccole o piccolissime aziende, spesso operative solo in ambito locale. Si tratta di realtà che fanno business soprattutto con i professionisti dell'idraulica, e per una quota minoritaria vendono direttamente ai consumatori finali.

«Il radicamento territoriale è una delle ragioni che ci hanno spinto a compiere questo passo, insieme con la volontà di vendere espressa dalla famiglia Azzurro in occasione del passaggio generazionale», racconta ad Affari & Finanza Paolo Clerici, azionista di riferimento e amministratore delegato del gruppo bresciano.

«Il settore nel quale operiamo, che ha come target di riferimento tutti i professionisti del settore idraulico, è fortemente frammentato, visto che il leader nazionale che ha una quota di mercato intorno



al 10%. Come per altri comparti del business, il consolidamento è inevitabile per generare economie di scala e avere maggiore potere contrattuale in sede di acquisti ».

A fare notizia è anche la tempistica dell'operazione. Alessandro Santini, head of corporate advisory di Ceresio Investors, che ha seguito il deal per la parte venditrice, spiega che il 2020 era iniziato con passo spedito nel nostro Paese, con una media di 13 operazioni al mese tra gennaio e febbraio.

Mentre, tra marzo e maggio sono state appena dieci in totale. «Hanno pesato la paralisi di molte attività, le difficoltà negli spostamenti e l'arresto dell'operatività da parte del private equity spiega - I fondi oggi si concentrano soprattutto sui portafogli già esistenti, considerate le difficoltà dei settori in cui hanno investito, dal retail al manifatturiero ». Ma le prospettive per il secondo semestre potrebbero portare una ripresa delle operazioni di acquisizione: la crisi ha colpito molte imprese che faranno fatica a fronteggiarla.

«Questo scenario riguarda specialmente tutti i business del retail, particolarmente colpiti dal lockdown», aggiunge il manager di Ceresio Investors.

La prospettiva di un ulteriore consolidamento riguarda lo stesso gruppo Clerici, che con questa acquisizione supera i 70 punti vendita. In portafoglio ci sono 16 imprese (tra le più note Afis, Idrase Unicom), alle quali potrebbero aggiungersene altre. «Se ci saranno altre opportunità, le valuteremo», risponde in merito Paolo Clerici, esponente della terza generazione alla guida del gruppo bresciano.

Potrà aiutare in tal senso la garanzia pubblica sui prestiti bancari introdotta con il recente Decreto Liquidità? «Fino a questo momento abbiamo agito con le nostre risorse - spiega l'ad - Non escludiamo comunque di poter utilizzare questo canale in futuro, otendo contare anche sul fatto che le banche si mostrano particolarmente interessate a finanziare aziende sane».

©RIPRODUZIONE RISERVATA 1 ARCHIVIO CLERICI Paolo Clerici ad del gruppo Clerici 1 Showroom del gruppo Clerici che, con l'acquisizione di Prato Nobili , supera i 70 punti vendita sul territorio italiano.