

22.12.2012 – 00:21 Uhr

Mohawk Industries Inc. gibt Übernahme der Marazzi Group bekannt

Georgia (ots/PRNewswire) -

Mohawk Industries Inc. teilte heute mit, das Unternehmen habe eine endgültige Vereinbarung über den Kauf der Marazzi Group getroffen. Durch die Übernahme wird Mohawk zum weltweit führenden Anbieter von Keramikfliesen.

Die Marazzi Group gehört auf den für das Unternehmen wichtigsten Märkten zu den führenden Herstellern und Vermarktern von Keramikfliesen, so auch in Russland, in den USA, in Italien, in Frankreich und in Spanien. 2011 erwirtschaftete Marazzi einen Umsatz von etwa 833 Millionen Euro (1,16 Milliarden US-Dollar) bei einer EBITDA-Marge von etwa 15,5 Prozent nach IFRS-Rechnungslegung. Eigentümer des Unternehmens sind die Familie Marazzi sowie zwei Kapitalbeteiligungsgesellschaften--Permira und Private Equity Partners.

Mohawk wird Marazzi für 1,17 Milliarden Euro (etwa 1,5 Milliarden US-Dollar) in bar und Aktien kaufen. Mit Marazzis geschätztem EBITDA von 145 Millionen Euro für das Jahr 2012 liegt der Kaufpreis damit bei etwa dem Achtfachen des operativen Ergebnisses. Geplant ist, die Transaktion im ersten Quartal 2013 zum Abschluss zu bringen, vorbehaltlich der üblichen Abschlussbedingungen und behördlichen Genehmigungen. Mohawk erwartet, dass die Transaktion 2013 eine Wertsteigerung bringen wird.

Keramikfliesen sind nach wie vor der weltweit am häufigsten verwendete Bodenbelag. Der Jahresbedarf liegt Schätzungen zufolge bei über 110 Milliarden Quadratfuß, und die Wachstumsrate bei jährlichen fünf bis sechs Prozent. Marazzi vertreibt mit Hilfe eines starken internationalen Vertriebsteams Keramikfliesen in mehr als 100 Ländern und wird damit Mohawks globales Wachstum steigern.

Gründer und Leiter der Marazzi Group sind Filippo Marazzi Senior und seine Familie. Die Gruppe hat sich zu einem global führenden Anbieter von Keramikfliesen mit einer weltweiten Markenbekanntheit entwickelt. Das Sortiment von Marazzi umfasst glasierte Keramik, glasiertes Porzellan, technische Fliesen und durchgefärbtes Porzellan. Marazzi hat den Prozess des Einmalbrennens eingeführt, der die Branche revolutioniert und die Keramik einem breiteren Markt zugänglich gemacht hat. Auch heute bringt das Unternehmen immer neue technische Innovationen auf den Markt, so etwa kristallisiertes Porzellan und einmalgebrannte dünne Fliesen. Marazzi betreibt Produktionsstandorte in Russland, in den USA und in Westeuropa und beschäftigt etwa 6.300 Mitarbeiter.

Jeff Lorberbaum, Chairman und Chief Executive Officer von Mohawk, erklärte: "Diese Akquisition ist der nächste Schritt in Mohawks globaler Expansion und wird Mohawk zu einem stärkeren Unternehmen machen. Wir fanden Marazzi aufgrund seines soliden Führungsteams und der führenden Positionen in den USA, Russland und Europa attraktiv. Marazzis differenzierte Produkte, sein Spitzendesign, die Effizienz bei der Herstellung und sein beispielhafter Service haben eine der höchstgeschätzten Marken der Branche geschaffen. Damit ergeben sich für uns durch die Nutzung von Best Practices, operativem Fachwissen, Produktinnovation und Produktionsanlagen viele Chancen zur Verbesserung unserer Ergebnisse."

Marazzi ist auf dem russischen Keramikmarkt, der etwa so groß ist wie der US-amerikanische Markt, die Nummer eins. Marazzi operiert nach einem einzigartigen Modell, dass die gesamte Wertschöpfungskette von der Herstellung über die Distribution bis zum Händler optimiert. Marazzi betreibt zwei Produktionsstätten und 21 regionale Distributionszentren. Marazzi besitzt und konzessioniert mehr als 300 Einzelhandelsgeschäfte, die ausschließlich Produkte von Marazzi anbieten. Etwa 50 Prozent von Marazzis Umsatz in Russland wird direkt an den Endnutzer verkauft, und die Werbung des Einzelhandels hat eine starke Verbrauchermarke geschaffen. In Russland erwarten wir weiteres Wachstum durch eine Expansion der unternehmenseigenen und konzessionierten Einzelhandelsgeschäfte und anderer Distributionskanäle sowie eine geographische Ausweitung.

In den USA werden die Produkte von Marazzi über unabhängige Händler, Baumärkte und einige unternehmenseigene Servicezentren vertrieben. Mit Hilfe des vereinten Fachwissens über Herstellungsmethoden, der Designfähigkeiten und der Distributionssysteme werden wir unser Keramikgeschäft ausdehnen. Das gesamte Angebot für sowohl Wohnimmobilien als auch kommerzielle Zwecke ergänzt sich und kann so jede Nachfrage auf dem Markt bedienen. Zudem können wir zusätzliche Produkte aus unseren Standorten in Mexiko, China und Europa anbieten und so direkt mit der großen Menge importierter Keramikfliesen konkurrieren.

Europäische Bodenbeläge stehen derzeit an einem Tiefpunkt. Marazzi ist in Italien, Frankreich und Spanien marktführend und hat seine Kapazität rationalisiert, um sie dem Markt anzupassen. Derzeit setzt das Unternehmen neue Strategien um, um den Absatz in der Region und ihren Nachbarländern zu steigern. Es wurden bereits Verbesserungen in den Bereichen Produktionseffizienz, Qualität und Vertriebsleistung erzielt. Weitere Investitionen sind geplant, um die Herstellungskosten zu senken, den Absatz zu steigern und unsere Designfähigkeiten auszuweiten.

Lorberbaum sagte: "Der Zusammenschluss von Mohawk und Marazzi eröffnet Chancen, die Distribution in den USA über Servicezentren und andere Kanäle zu expandieren, Keramik über unsere weltweiten Standorte zu beziehen, unsere Beziehungen zu nutzen, um alle Produktkategorien zu erweitern und führende Innovations- und Designrends in all unseren Keramikunternehmen weltweit einzuführen. Das starke Management und die soliden Finanzen von Mohawk & Marazzi in Kombination mit Prozess- und Materialwissen, Distributionsexpertise und Synergien mit anderen Produkten werden unseren Aktionären Mehrwert bringen."

Die Firma Barclays war Mohawks exklusiver Berater im Rahmen dieser Transaktion. Am Freitag, dem 21. Dezember 2012 um 10 Uhr Eastern Time (ostamerikanische Zeit) hält Mohawk eine Telefonkonferenz zur Diskussion der Akquisition von Marazzi. Die Telefonnummer lautet 1-800-603-9255 für die USA und Kanada (gebührenfrei) und +1-706-634-2294 für internationale Teilnehmer. Die Konferenz-ID lautet 83790978. Eine Aufzeichnung ist bis zum 4. Januar 2013 abrufbar unter der Nummer +1-855-859-2056 für die USA (gebührenfrei) und +1-404-537-3406 für internationale Teilnehmer. Die Konferenz-ID hierfür lautet 83790978.

Einige der Aussagen in den oben stehenden Absätzen, insbesondere solche, die sich auf die zukünftige Leistung beziehen sowie auf Geschäftsaussichten, Wachstum, Betriebsstrategien und ähnliche Dinge sowie Aussagen, die die Ausdrücke "könnte", "sollte", "glaubt", "sieht voraus", "erwartet" und "schätzt" oder ähnliche Ausdrücke enthalten, sind "zukunftsweisende Aussagen". Für diese Aussagen nimmt Mohawk den Schutz der Safe Harbor-Prinzipien für zukunftsweisende Aussagen des US-Börsengesetzes (Private Securities Litigation Reform Act) in seiner Fassung von 1995 in Anspruch. Es kann nicht garantiert werden, dass die zukunftsweisenden Aussagen sich als akkurat erweisen, da sie auf vielen Annahmen basieren, die Risiken und Unwägbarkeiten unterliegen. Die folgenden wichtigen Faktoren könnten dazu führen, dass zukünftige Ergebnisse abweichen: Veränderungen der wirtschaftlichen oder branchenspezifischen Bedingungen, der Wettbewerb, die Inflation der Rohstoffpreise und andere Inputkosten, Energiekosten und -versorgung, die Terminierung und Höhe von Kapitalaufwendungen, Zeitpunkt und Umsetzung von Preiserhöhungen für die Produkte des Unternehmens, Wertminderungen, die Integration von Akquisitionen, der internationale Geschäftsbetrieb, die Einführung neuer Produkte, die Rationalisierung des Betriebs, Steuern, Reklamationen und andere Ansprüche, Rechtsstreitigkeiten und andere Risiken, die in den Berichten und öffentlichen Bekanntmachungen von Mohawk bei der US-Börsenaufsichtsbehörde SEC beschrieben sind.

Informationen zu MOHAWK

Mohawk ist ein führender Anbieter von Bodenbelägen sowohl für Wohnimmobilien als auch für gewerbliche Zwecke. Mohawk bietet ein umfassendes Angebot für alle Märkte in den Bereichen Auslegeteppich, Keramikfliesen, Laminat, Holz, Stein, Vinyl und Teppiche. Diese Produkte werden unter branchenführenden Marken vertrieben, einschließlich Mohawk, Karastan, Lees, Bigelow, Durkan, Mohawk Home, Daltile, American Olean, Unilin und Quick-Step. Mohawk verfügt über eine international Präsenz an Standorten in Australien, Brasilien, China, Europa, Malaysia, Mexiko und Russland.

Web site: <http://www.mohawkind.com/>

Kontakt:

KONTAKT: Frank H. Boykin, Chief Financial Officer,
+1-706-624-2695

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008240/100730539> abgerufen werden.