

Data:

lunedì 01.09.2014

La crisi non tocca le aziende del marmo: e l'oro bianco vola

La Marmi Carrara dal Duemila ha triplicato il suo valore
Ancora più eclatante il caso della meno nota Vennai



di **Giovanna Mezzana**

► CARRARA

Ci sono aziende toscane a cui gli anni di crisi non hanno fatto altro che bene. Siamo nel distretto industriale del lapideo apuo-versiliense: qui, in quota a Carrara, ci sono società che, da quando la recessione mondiale è cominciata, hanno triplicato il loro valore. E siamo nell'ordine di decine di milioni di euro. Attenzione: non si tratta delle aziende che, semplicemente, estraggono, tagliano e vendono i marmi, ma di quelle che le cave non solo le lavorano ma le posseggono anche (anche se c'è chi preferisce che si parli di concessioni più che di proprietà).

I casi sono due e sono eclatanti: ecco perché gli esperti parlando di trend. È il caso della Marmi Carrara, la prima società del lapideo apuano - il 50 per cento delle quote è stato acquistato un mese fa dalla famiglia saudita dei Bin Laden - e della Vennai, azienda storica del lapideo carrarese. Entrambe, recentemente, sono state coinvolte in operazioni finanziarie: del resto si tratta di realtà imprenditoriali non nuove ai passaggi di mano. Per entrambe, dunque, è stato necessario "misurare" il valore. Da qui la sorpresa. Partiamo dall'azienda-palma d'oro, la Marmi Carrara - valore attuale, 100 milioni di euro - e facciamo un salto indietro. Agli

inizi del 2000, dalla Marmi Carrara nata sulle ceneri della Imeg - quella Imeg che con la Sam controllava il 65% delle cave e che Raul Gardini (leggi Calcestruzzi) si era comprato - uscirono quattro imprenditori locali, soci della prim'ora. Se si mette a confronto il prezzo a cui questi marmisti carraresi vendettero le loro quote con la cifra a cui i Bin Laden hanno acquistato il pacchetto azionario in cessione - un po' meno di 50 milioni è il valore dell'operazione arabo -apuana - si scopre che c'è un rapporto di 1 a 3. In altre parole, se i marmisti carraresi usciti agli inizi del 2000 avessero atteso per vendere le loro quote, oggi avrebbero guadagnato tre volte tanto. Speculazione? Gioco al rialzo coi sau-

diti ai piedi delle Apuane? No, si vende al triplo perché il valore della società è triplicato.

Ancora più clamoroso è il caso della Vennai, meno nota della Marmi Carrara, ma negli anni terreno anch'essa di avvicendamenti. Oggi Vennai significa soprattutto Eric Lucchetti, abile imprenditore carrarese; tra gli altri soci, Marmi e Graniti d'Italia (Gruppo Caruso) e due eredi della famiglia Andreani, storicamente "in pancia" alla società. Recentemente un socio ha ce-

duto la mano e c'è stata necessità di liquidarlo. La società viene messa sulla bilancia: valore, circa 50 milioni di euro (e il socio-uscente viene liquidato con qualche milione). Dal borsino si scopre che la Vennai, presa come società singola, è la seconda azienda apuana dopo la Marmi Carrara. Non solo. Sette-otto anni fa, un'azienda come questa, secondo gli esperti, valeva un po' più di 10 milioni di euro, circa un terzo di quanto vale oggi. Molti meriti vanno a Lucchetti, ma qui c'è di più: quasi una sorta di congiuntura astrale favorevole.

Perché aziende come queste, il cui core-business sono le cave, non solo non hanno risentito della crisi, ma addirittura sono riuscite a rovesciare a loro favore l'incremento che c'è stato sul mercato mondiale del prezzo del marmo. Cresce il prezzo del prodotto, aumentano gli affari e il reddito, si incrementa il valore societario. Fosse sempre così.



Enable JavaScript

JavaScript

JavaScript Code

CSS And HTML

Convert HTML To Text

Asynchronous

JavaScript

JavaScript Code

Free JavaScript

Codes

HTML And JavaScript