

L'Occitane Group acquisisce il marchio Dr. Vranjes Firenze

LINK: <https://dealflower.it/dr-vranjes-firenze-bluegem-occitane-group/>



L'Occitane Group acquisisce il marchio Dr. Vranjes Firenze Redazione 4 Gennaio 2024 Bluegem, il fondo paneuropeo specializzato in private equity con una ricca storia negli investimenti al consumo dal 2007, ha annunciato la vendita del marchio di fragranze per la casa di lusso, Dr. Vranjes Firenze, a L'Occitane Group. I termini finanziari della transazione rimangono confidenziali ma la vendita segna una pietra miliare significativa nello sviluppo di successo del marchio. Dall'acquisizione di una quota di maggioranza di Dr. Vranjes Firenze nel 2017, Bluegem ha supervisionato l'evoluzione del marchio da un'attività prevalentemente domestica e distribuita al dettaglio a un protagonista del mercato omnicanale riconosciuto a livello globale. Sotto la guida di Bluegem, Dr. Vranjes ha più che triplicato le vendite, superando i 42 milioni di euro nel 2023, con un margine Ebitda superiore al 30%. Il perfezionamento

dell'operazione è previsto entro la fine del primo trimestre del 2024. La crescita di Dr. Vranjes Firenze con Bluegem Negli ultimi sei anni Dr. Vranjes ha raggiunto una crescita e una redditività significative, con una diversificazione strategica dei canali che ha prodotto un aumento sostanziale delle vendite digitali, che ora costituiscono oltre un quarto del fatturato totale. L'incursione del marchio in nuovi mercati geografici, in particolare in Medio Oriente e in Asia, insieme all'introduzione di nuove linee di prodotti innovativi come fragranze personali e candele profumate, hanno favorito la sua espansione. Con una solida rete di vendita al dettaglio di 28 negozi monomarca e 650 punti vendita, Dr. Vranjes Firenze ha consolidato la sua presenza internazionale, offrendo la quintessenza del lusso italiano a una clientela globale. Il supporto di Bluegem è stato determinante nel

mantenere elevato il margine Ebitda del Dr. Vranjes, investendo significativamente nell'organizzazione, quasi triplicando la forza lavoro e impegnandosi costantemente per la sostenibilità e la responsabilità sociale, inclusa la promozione di una forza lavoro prevalentemente femminile e una solida catena di fornitura locale. Gli advisor I venditori sono stati assistiti da Rothschild & Co con un team composto da Irving Bellotti e Manfredi Corsini, con l'assistant director Gianluca Corriere e gli associate Riccardo Vergine e Giusy Capasso, Bper con un team di corporate finance composto da Daniele Moscato e Stefano Pavesi, Deloitte, **New Deal Advisors** che si è occupato della financial due diligence con un team guidato dal partner Antonio Ficetti Gasco, Latham & Watkins, Studio Galgano, Dal Piper, Gattai Minoli ed Erm. L'acquirente è stato assistito da Legance,

Skadden e Lempriere Wells.