

ADACTA RISPONDE



Adacta Risponde

Negli ultimi mesi si nota una ripresa del mercato del M&A (Merger & Acquisitions) in Italia ed un maggiore interesse da parte di investitori esteri verso le PMI italiane

Quali sono i razionali che spingono gli imprenditori a valutare possibili operazioni con partner stranieri e quali sono le opportunità che si possono cogliere?

Osservando il mercato dell'M&A, sia a livello nazionale che internazionale, si nota una rinnovata fiducia e si stima per il 2015 un ...

Adacta Risponde



Negli ultimi mesi si nota una ripresa del mercato del M&A (Merger & Acquisitions) in Italia ed un maggiore interesse da parte di investitori esteri verso le PMI italiane

DI FRANCIS DE ZANCHE FEDERICO BEGGIO

Quali sono i razionali che spingono gli imprenditori a valutare possibili operazioni con partner stranieri e quali sono le opportunità che si possono cogliere?

Osservando il mercato dell'M&A, sia a livello nazionale che internazionale, si nota una rinnovata fiducia e si stima per il 2015 un rafforzamento dell'attività e degli investimenti che in Italia dovrebbero confermare, se non migliorare, il trend 2014. Quest'ultimo si è infatti chiuso ai massimi valori rispetto agli ultimi 5 anni, sia in termini di controvalore (49,8 miliardi di euro, +60% sul 2013), sia in termini di volumi (543 operazioni, +43% sul 2013). Alla ripresa del mercato italiano hanno contribuito positivamente anche i capitali esteri, provenienti principalmente da Stati Uniti, Cina, Paesi del Golfo ed India, i quali hanno incrementato gli investimenti forti della ripresa economica e del cambio favorevole..

Nell'ultimo anno i report di settore riportano valori del moltiplicatore EV/Ebitda maggiori rispetto agli anni precedenti, e la media delle operazioni di M&A in Italia 2013 e 2014 riporta un ratio pari ad oltre l' 8 (x). Questi multipli risultano particolarmente elevati e stanno a testimoniare come gli acquirenti siano disposti a riconoscere valore più alle prospettive di future redditività delle aziende target, rispetto ai dati storici di bilancio.

Quali opportunità possono quindi cogliere le aziende italiane?

Sul lato della vendita

In ottica "sell-side" un mercato favorevole, nelle metriche valutative, ai venditori sicuramente si presta ad operazioni finanziarie e di passaggio generazionale con investitori esteri alla ricerca di tecnologia, innovazione e brand "made in Italy".

Sul lato dell'acquisto

In ottica "Buy-Side" le analisi del mercato europeo 2014 del settore M&A riportano una progressiva evoluzione della tipologia di operazioni e delle motivazioni che guidano queste operazioni. Si evidenzia un sempre maggior numero di operazioni motivate, nei loro razionali, da necessità di crescita, consolidamento di settore e costruzione di piattaforme internazionali.

Per le aziende italiane l'obiettivo principale resta la crescita e, vista la perdurante stagnazione del mercato domestico, questa non si può che concretizzare attraverso l'aumento della quota di mercato. Molte aziende, consapevoli delle difficoltà e della lentezza di un percorso di crescita organica, hanno quindi deciso di crescere per linee esterne penetrando i mercati internazionali, acquisendo il controllo su distributori o aziende che già possiedono prodotti complementari e/o reti commerciali strutturate.

Da un punto di vista tecnico, a fianco delle tradizionali acquisizioni di partecipazioni, si nota inoltre un significativo incremento di operazioni basate su accordi di Joint Venture e concambi azionari con partner commerciali (distributori) o produttivi (fornitori), il più delle volte operanti oltre confine. Queste operazioni sono l'esempio di come si possa concretamente perseguire l'obiettivo strategico della crescita, assicurando il "commitment" dei partner e concentrando il fabbisogno finanziario agli investimenti necessari a garantire lo sviluppo.

f.dezanche@adacta.it

f.beggio@adacta.it

Sabato 11 Luglio 2015

© RIPRODUZIONE RISERVATA