


Lo scenario di Mergermarket

Piccole e medie aziende nel mirino del private equity Ma l'Italia non è più a sconto

MILANO Il private equity cambia e guarda anche ad aziende più piccole. Complice anche la grande massa di risorse raccolte — 1.500 miliardi di dollari a livello globale secondo Mergermarket — i fund manager si «accontentano» di deal meno corposi. «Stiamo registrando un cambiamento nella strategia di investimento — sostiene Dimitri Christopher, partner a PwC e responsabile del private equity in Italia che ieri ha partecipato all'Italian Private Equity Forum a Milano —. I private equity ora comprano quote di aziende, anche minoritarie, con un ebitda non più di 50 milioni di euro, ma con una soglia che si è abbassata, fino a dimezzarsi a 25 milioni di euro».

E infatti se il numero di operazioni rimane stabile, i volumi invece scendono. Secondo i dati raccolti da «Unquote», pubblicazione specializzata nel private equity, da inizio anno sono stati annunciati 53 deal rispetto ai 52 dello stesso periodo del 2016, ma il valore complessivo è sceso a 4 miliardi da 7,1 miliardi. «La differenza è dovuta principalmente all'assenza di transazioni legate al consolidamento bancario», ha spiegato Francesco Gatti, partner e fondatore dello studio Gatti Pavesi Bianchi. E il fenomeno non è solo italiano. «In tutta Europa stiamo assistendo alla contrazione dei deal che riguardano compagnie a elevata capitalizzazione. Ci sono sempre meno operazioni che superano i 500 milioni», dice Julian Longhurst, responsabile della ricerca di Unquote.

Se la taglia scende, il prezzo sale. L'Italia non è più un discount. Secondo i dati di Unquote, i multipli sono in costante aumento dal 2012. I fondi ora pagano mediamente 10 volte l'ebitda delle aziende target rispetto alle 7,3 volte di cinque anni fa. «Da un lato — analizza lo studio — questo potrebbe indicare un surriscaldamento del mercato, dove una molteplicità di attori si concentra su sempre meno occasioni. Dall'altro, sembra che multipli più elevati riflettano una maggiore stabilità delle condizioni di un mercato dove i compratori sono fiduciosi in una crescita nel medio-lungo termine».

F. Ch.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

