

M&A SUMMIT DEL SOLE

Volano fusioni
e acquisizioni
in Italia: +161%
in tre mesi

Ferrando, Festa — a pag. 8

M&A, è subito boom Con Stellantis e le Pmi Italia a +161% in tre mesi

Private market. Per l'anno in corso previste oltre mille operazioni, per lo più di taglia medio piccola. Dall'estero focus su infrastrutture e made in Italy

4 mila

GLI ISCRITTI AL SUMMIT

Organizzato ieri dalle redazioni Finanza&Mercati e Norme&Tributi de Il Sole 24 Ore, rivolto a professionisti e operatori della finanza

**I NUMERI DI KPMG**

Giuseppe Latorre, partner Kpmg Head of corporate finance ha presentato le cifre sul I trimestre 2021: in Italia volumi a +161%

**Marco Ferrando
Carlo Festa**

Inizio con il turbo per l'M&A in Italia, dopo il crollo del 2020 dovuto alla pandemia. È quanto emerso nel Convegno M&A Summit organizzato ieri dal Sole 24 Ore e aperto da un intervento del direttore, Fabio Tamburini. Secondo i dati di Kpmg nel primo trimestre 2021, sono state chiuse in Italia 232 operazioni per 26,4 miliardi di euro, in crescita rispetto ai 10,1 miliardi del primo trimestre 2020 (+161%). C'è l'effetto Stellantis, ma non solo, «Nonostante la pandemia, nel 2020 ha retto l'M&A, con una flessione dei volumi pari a meno del 4% sul 2019. Tutto questo grazie a un secondo semestre in recupero, premessa di un 2021 da record, e a un ruolo centrale dei private equity», ha detto Giuseppe Latorre, partner Kpmg, head of corporate finance.

Per Mauro Micillo, Chief of Imi Corporate & Investment Banking di Intesa Sanpaolo non ci sono dubbi: «Vista la sottocapitalizzazione del nostro tessuto produttivo, l'apporto di nuove risorse è senza dubbio un'opportunità. Perché spesso insieme ai capitali arrivano competenze». Numeri che trovano conferma nelle sensazioni degli operatori: Eugenio Morpurgo (ad di Fineurop Soditich) vede

«l'anno appena iniziato proiettato oltre le mille operazioni in Italia». Evoluzione che viaggia in parallelo con una cultura d'impresa più aperta al mercato: «Per gli imprenditori la finanza straordinaria può essere acceleratore della crescita. Senza i giusti supporti non si sta al passo con i competitor» dice Diego Selva, Head of investment banking di Banca Mediolanum. Per Mauro Roversi, partner di Ambienta Sgr, gli investimenti punteranno sempre più su aziende sostenibili mentre per Fabrizio Vettosi, managing director di VSL Club, l'imprenditore preferisce «partner finanziari con competenze verticali».

Il Covid ha colpito soprattutto le acquisizioni estere in Italia, scese del 70% nel 2020. La scommessa è di una forte ripresa nel 2021. «Da tempo vediamo un focus dei capitali esteri su alcuni settori in Italia come le infrastrutture», ha detto Francesco Cardinali, senior country officer di Jp Morgan Italia. E se **Francesco Gatti**, equity partner di **Gatti Pavesi Bianchi Ludovici** evidenzia che, in tema di Golden Power, è necessaria attenzione per i settori strategici, dall'altro lato per Stefano Giudici, responsabile investment banking Italia di Nomura, «il Made in Italy si conferma come uno dei brand più apprezzati al mondo». Complice la pandemia, sono tornati centrali 2 temi: il rilancio delle

aziende in difficoltà e il ruolo dei capitali pubblici. Per il rilancio di aziende distressed Igino Beverini (Lazard), Gaudenzio Bonaldo Gregori (Pillarstone), Andrea Morante (QuattroR) e Gianfilippo Mancini (Sorgenia) hanno convenuto sulla necessità di liquidità per piani in discontinuità con il passato. In tema di capitali pubblici per Maurizio Tamagnini, ad di Fsi «è necessario che pubblico e privato si pongano in ottica di complementarietà». Un percorso, dentro e fuori dal mercato, che Kedrion ha vissuto in prima persona e di cui il presidente Paolo Marcucci traccia un primo bilancio: «Per lo sviluppo della nostra azienda è stato decisivo il ruolo esercitato dal capitale paziente targato Cdp quando i mercati tradizionali si erano chiusi». Resta «la necessità di superare gli steccati ideologici, tra pubblico e privato. Tutto o quasi ci può stare, anche con l'intervento pubblico, purché lo Stato che investe continui ad astenersi dalla gestione» sostiene Roberto Sambuco,



partner di Vitale&Co. E di Stato ha parlato anche Francesco Gianni, senior partner di Gianni & Origoni, ricordando che dopo il fallimento di buona parte delle privatizzazioni tentate in Italia oggi «la vera sfida è quella convogliare risparmio privato nei vari strumenti della finanza alternativa».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I protagonisti dell'M&A Summit



MAURO MICILLO
Imi Corporate & Investment banking Intesa Sanpaolo

IL VANTAGGIO
Le nostre Pmi sono sottocapitalizzate: l'apporto di risorse è un'opportunità



FRANCESCO CARDINALI
Senior Country officer JP Morgan

IL MERCATO
Il sentiment degli investitori verso l'Italia rimane positivo



FRANCESCO GATTI
Equity partner Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

IL GOLDEN POWER
È opportuno occuparci del tema e non semplicemente preoccuparcene



STEFANO GIUDICI
Responsabile Investment Banking Italia di Nomura

LA CHIAVE
Un'operazione è di successo se l'azienda continua a essere percepita italiana



IGINO BEVERINI
Deputy Head Lazard Italia

LE PMI DISTRESSED
Per il rilancio prima la liquidità: poi un nuovo piano in discontinuità



GAUDENZIO BONALDO GREGORI
Ad Pillarstone

L'ORIZZONTE
L'investitore deve poter disporre del tempo necessario per costruire valore



GIANFILIPPO MANCINI
Ad Sorgenia

IL CASO SCUOLA
Fondamentale è stato l'impegno di tutte le grandi banche italiane



ANDREA MORANTE
Presidente QuattroR

LO STORY TELLING
Gli investitori devono saper raccontare le singole specificità al mercato



FRANCO GIANNI
Senior partner
Gianni & Origoni

LA LEVA
«È ora di convogliare il risparmio privato nei fondi per lo sviluppo»



PAOLO MARCUCCI
Presidente
Kedrion

IL PARTNER
Per la nostra azienda è stato decisivo il capitale paziente targato Cdp



ROBERTO SAMBUCCO
Partner
Vitale&Co

L'APPROCCIO
È giunto il momento di superare tutti gli steccati ideologici pubblico-privato



MAURIZIO TAMAGNINI
Ad Fondo Fsi

LA SINERGIA
Investitore pubblico e privato si pongano in un'ottica di complementarità



DIEGO SELVA
Head of
Investment
banking
Mediolanum

IL MINDSET
Gli imprenditori devono ragionare in un'ottica di architettura aperta



EUGENIO MORPURGO
Ad Fineurop
Soditic

DOVE VA L'ITALIA
Il trend è chiaro: molte più operazioni, capillari, e meno mega deals



MAURO ROVERSI
Responsabile
investimenti
Ambienta Sgr

L'ELEMENTO
È l'unicità che può fare la differenza in un'operazione di M&A

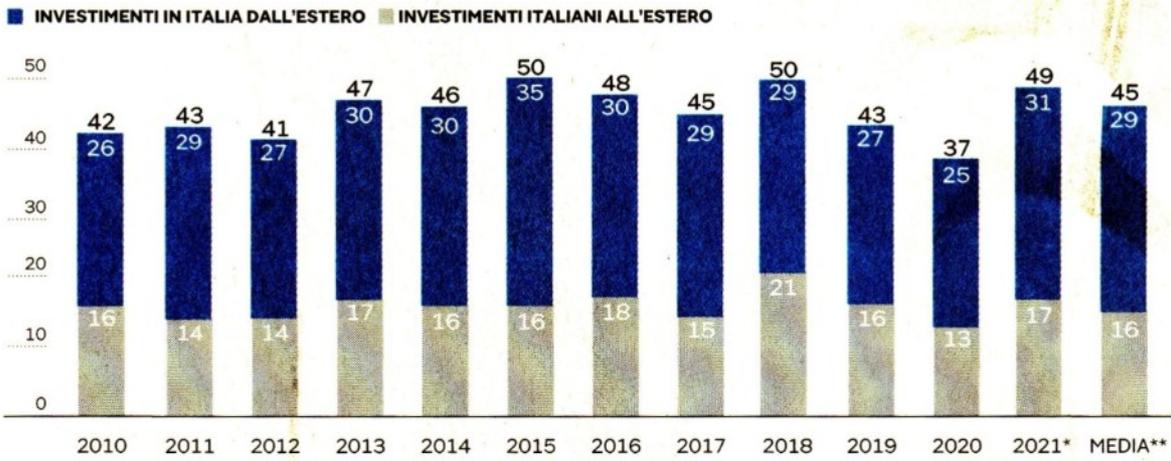


FABRIZIO VETTOSI
Managing
director
Vsl Club

LE COMPETENZE
L'imprenditore preferisce partner con competenze verticali

Le operazioni Italia-estero

Quota % delle operazioni di M&A con controparte estera sul totale e tipologia



(*) 2021 gennaio-aprile; (**) media annua 2010/2020. Fonte: elaborazione JP Morgan