

05 Febbraio 2020

Notizie dal Web n. 133



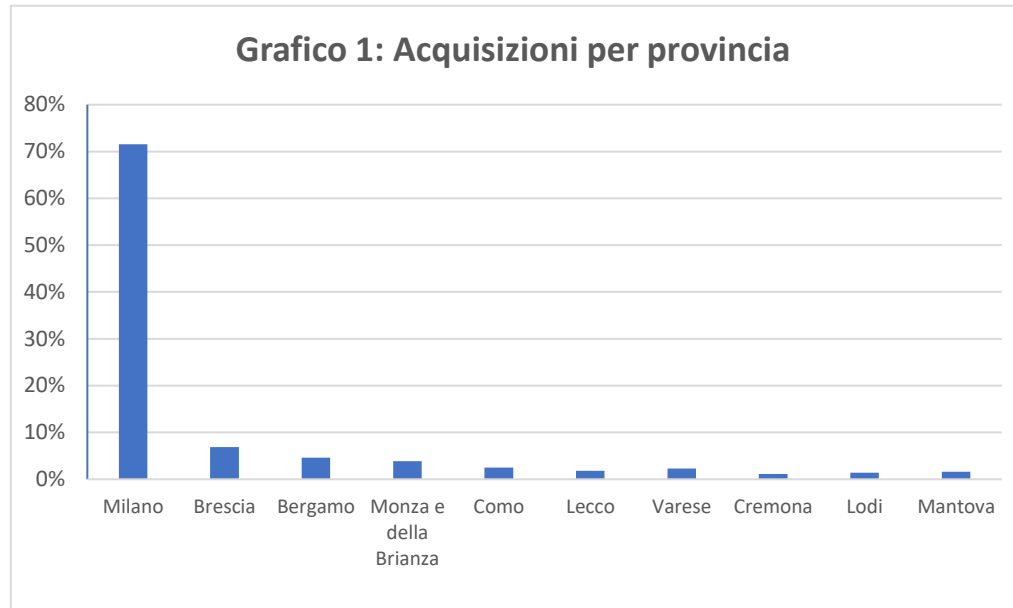
La Lombardia: cuore del mercato M&A italiano



Nel 2019, il 63% delle operazioni di M&A avvenute in Italia ha avuto come protagonista una società lombarda. Il 71% delle operazioni concluse in Lombardia sono state acquisizioni.

Quali sono le principali province coinvolte? E quali i settori?

Centro nevralgico del M&A lombardo è Milano: il 72% delle società lombarde che hanno effettuato acquisizioni nel 2019 hanno la propria sede legale in tale provincia. Seguono le province di Brescia e Bergamo dove sono state concluse rispettivamente il 7% e il 5% delle operazioni lombarde (*Grafico 1*).

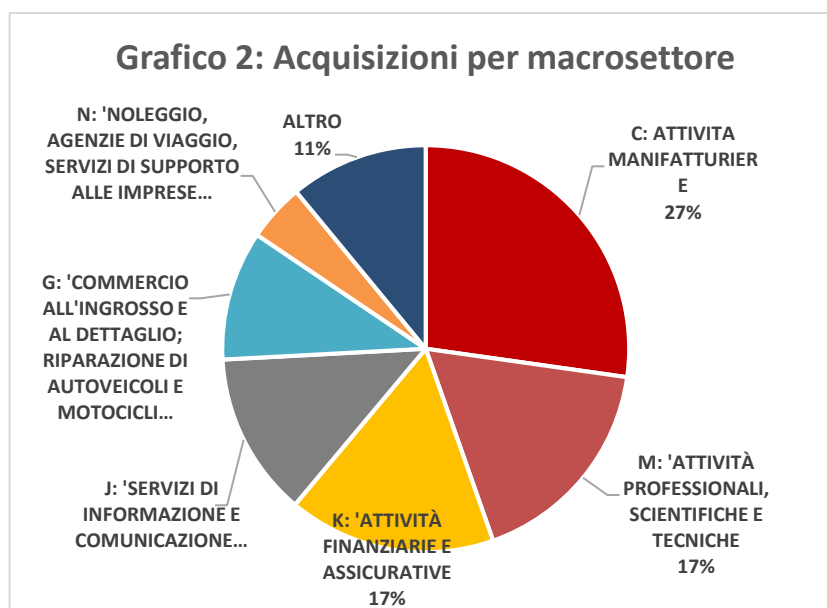


Milano distacca nettamente le altre province in termini di numero di acquisizioni realizzate, ma solo il 20% delle imprese milanesi che hanno fatto acquisizioni sono aziende manifatturiere.

Nel capoluogo lombardo il 40% delle acquisizioni effettuate nel 2019 sono state realizzate da aziende appartenenti al settore dei servizi ed in particolare da società holding, assicurative e finanziarie.

In provincia di Brescia, invece, il 50% delle operazioni effettuate sono state sviluppate da società manifatturiere.

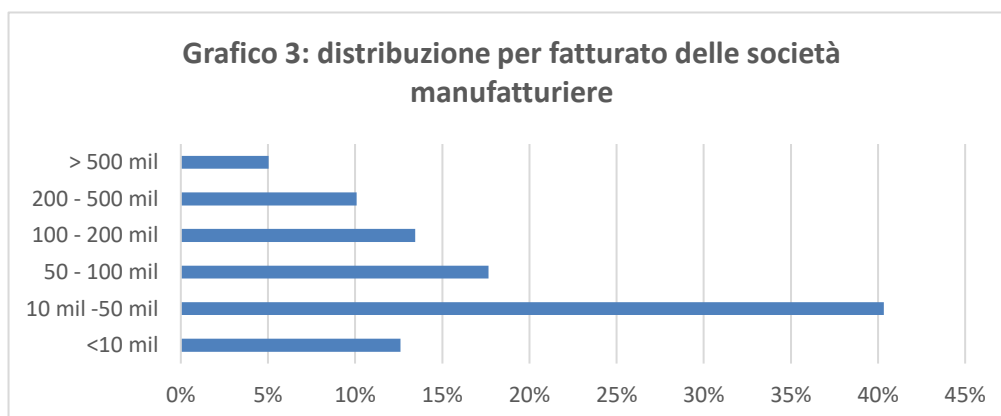
Allargando lo sguardo all'intera **Lombardia** emerge una distribuzione per settore più bilanciata rispetto a quella bresciana e milanese (*grafico2*). Il 27% delle società lombarde che hanno acquisito un'altra realtà aziendale nel 2019 appartengono al settore manifatturiero. Segue il settore finanziario e assicurativo con il 17%. Significativo è anche il numero di operazioni effettuato dalle società di servizi di informazione e comunicazione che sono state protagoniste complessivamente del 13% delle operazioni.



Sono solo le grandi società manifatturiere a fare acquisizioni?

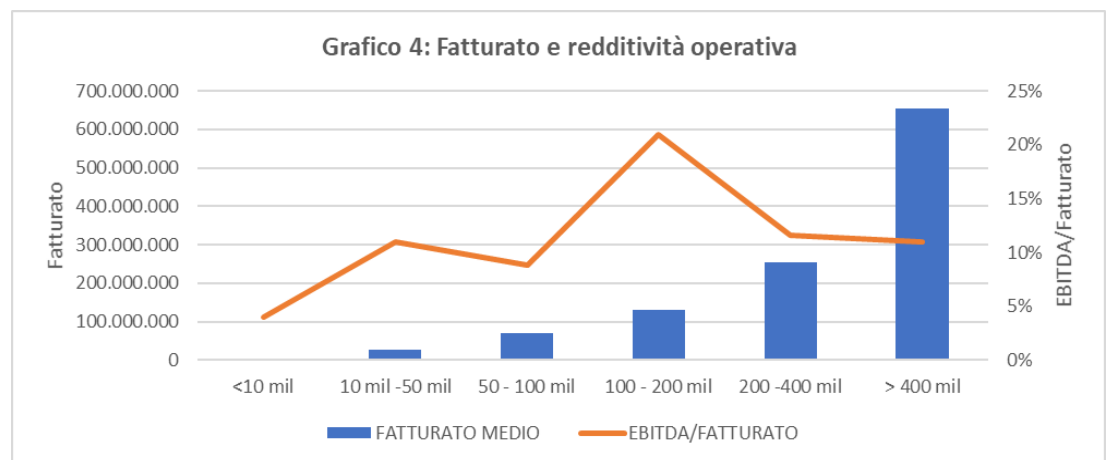
Per rispondere a tale domanda abbiamo analizzato i bilanci del 2018 delle società manifatturiere lombarde che hanno fatto acquisizioni nel 2019.

Abbiamo suddiviso le società analizzate in sei gruppi in base al fatturato e ne è emerso un panorama fortemente variegato: alcune operazioni sono state concluse da grandi colossi come Magneti Marelli, Coca Cola e Parmalat, mentre la maggioranza delle operazioni ha avuto come protagonista una PMI. Il 40% delle acquisizioni lombarde, infatti, sono state concluse da società tra i **10 e i 50 milioni di euro** di fatturato e un altro 13% da aziende con ricavi inferiori ai 10 milioni (*grafico 3*). Ne deriva che più della metà delle società manifatturiere lombarde, che hanno deciso di crescere tramite acquisizioni nel 2019, sono PMI.



Solo le aziende manifatturiere più redditizie possono fare acquisizioni?

No, le società manifatturiere che hanno realizzato acquisizioni presentano tra loro marginalità molto differenti e le società più piccole, che hanno fatto il 13% delle operazioni, fatturano in media 4 milioni ed hanno mediamente un EBITDA del 5%. Come possiamo vedere, confrontando il *grafico 3* e il *grafico 4*, non esiste una relazione tra marginalità e numero di acquisizioni effettuate.



Le società manifatturiere che hanno deciso di acquisire nel 2019 un'altra azienda sono tra loro molto diverse sia in termini di dimensioni che di redditività. Questo dimostra che tutte le società, seppur con obiettivi strategici diversi, possono crescere tramite acquisizioni.

Se analizziamo le potenziali motivazioni che possono aver spinto una determinata azienda ad acquisirne un'altra, possiamo dire che probabilmente una grande azienda realizza un'operazione principalmente per consolidare la sua posizione sui mercati nazionali e internazionali, per rafforzare la propria crescita tramite la diversificazione dei prodotti o per eliminare un competitor dal mercato. Mentre se esaminiamo l'universo delle PMI, molto probabilmente le principali ragioni che inducono ad un'acquisizione assumono un significato strategico molto diverso: l'obiettivo qui diviene in molti casi quello di "unire le forze" per **attivare sinergie** e creare valore insieme. L'unione di due aziende e l'attivazione delle sinergie, però, non può

essere lasciata al caso, ma deve scaturire da **un’attenta pianificazione**. Il processo di crescita tramite acquisizioni inizia, infatti, con la ricerca di una società target in linea con i propri obiettivi strategici, ma non termina con la sua acquisizione. Il momento **post-acquisizione** è la fase più cruciale del processo di crescita: solo se si raggiunge velocemente un’effettiva integrazione delle diverse realtà aziendali si può dire di aver fatto un’acquisizione di successo creando maggior valore.

**“Mettersi insieme è un inizio,
rimanere insieme è un progresso,
lavorare insieme un successo.”**

(Henry Ford)

Benedetti&Co, con il suo team di esperti, è in grado di supportare gli imprenditori e il management di un’azienda durante tutto il processo di crescita per acquisizioni: dalla definizione della strategia di crescita per M&A fino alla gestione della post-acquisizione. Accompagniamo l’azienda nella ricerca e nel contatto del possibile target; costruiamo il piano industriale per valutare l’operazione e le sue sinergie; assistiamo l’imprenditore nella negoziazione con la controparte e nella redazione dei contratti necessari alla definizione dell’acquisizione e se necessario interveniamo per assistere l’imprenditore nel reperimento delle fonti finanziarie.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Milano

Via S. Michele del Carso 22
20144 Milano
tel. +39 02 805 057 74
info@benedetti-co.it

Brescia

Via Oberdan 5/7
25128 Brescia
tel. +39 030 205 48 03
info@benedetti-co.it

Mumbai

INDIA - 400006 Mumbai,
Ajanta Building Flat 1,
LD Ruparel -
Marg Malabar Hill
tel. +91 - 9820088817