

**L**a scena economica internazionale è stata caratterizzata in questi ultimi anni da un crescente ricorso agli strumenti della fusione e acquisizione di aziende: una strada spesso obbligata, per molte imprese intenzionate a rafforzare il loro "peso specifico" nei più diversificati mercati internazionali. Solo la recente stretta finanziaria legata alla crisi dei titoli subprime ha rallentato tale trend, che appare comunque destinato a consolidarsi in futuro. Tra i protagonisti di questo comparto vi è Arietti & Partners, società italiana con sedi a Milano e Torino, membro di M&A International Inc., il maggior Gruppo mondiale di società di Mergers & Acquisitions. Ne parliamo con Attilio Arietti, socio fondatore e amministratore delegato del team italiano.

D. Quali sono i tratti caratterizzanti Arietti & Partners?

R. Siamo una società italiana parte di un grande Gruppo internazionale, di cui sono attualmente presidente, attivo in 39 Paesi: una rete di oltre 500 professionisti che ne fa la realtà leader mondiale nel proprio settore. Potendo sfruttare proprio questa capillarità territoriale, e quindi la profonda conoscenza dell'economia e della cultura locali, la nostra attività si concentra su operazioni "cross-border", che vedono coinvolte imprese italiane ed estere. Gli incarichi che riceviamo riguardano pertanto aziende che intendono acquisire o vendersi ad altre aziende. La nostra è un'attività soprattutto consulenziale, che inizia con l'identificare le aziende "potenziali" e assistere il cliente nella valutazione, lavorando sempre in squadra con il team locale, il cui contributo è essenziale. La fase successiva è quella dei contatti, delle trattative e delle valutazioni, fino alla chiusura dell'operazione.

D. Com'è strutturata la società?

## ARIETTI & PARTNERS

### Mergers & Acquisitions, uno strumento prezioso per crescere e consolidarsi sui mercati internazionali



**Attilio Arietti, fondatore e amministratore delegato del team italiano, è dottore commercialista e revisore contabile e ha conseguito un Mba alla Harvard Business School. Attualmente riveste anche la prestigiosa carica di presidente mondiale di M&A International Inc. A novembre 2008 la società ospiterà a Milano, presso l'Hotel Principe di Savoia, il convegno mondiale del Gruppo, un evento che riunirà per tre giorni oltre 400 professionisti.**

**Arietti & Partners, partner italiano di M&A International, è specializzata soprattutto in operazioni "cross-border".**

**Le aziende italiane si stanno dimostrando molto vitali e acquisitive, anche per la necessità di fare massa critica.**

**La società nei prossimi anni punta a crescere ulteriormente, sfruttando anche le sinergie con il Gruppo internazionale di cui è parte.**

R. Il team di Arietti & Partners è composto da quattro soci, i capiprogetto con una decina d'anni di esperienza e quindi i professionisti più giovani: complessivamente una ventina di persone specializzate in strategia, organizzazione, amministrazione, fiscalità, finanza e diritto d'impresa. Molto importante è l'attività dell'ufficio ricerca, che svolge analisi di mercato sia per i clienti italiani, sia per quelli stranieri, nello spirito di "network" che ci contraddistingue.

D. In quali comparti operate maggiormente?

R. In questi anni abbiamo maturato un'esperienza vasta e trasversale in molti mercati: la logistica, l'illuminazione, la distribuzione di prodotti chimici, per citarne solo alcuni. Abbiamo operato per clienti

italiani intenzionati a fare acquisizioni in Paesi quali Spagna, Belgio, Stati Uniti, Cina. Vorrei sottolineare che le aziende italiane in questo frangente si stanno dimostrando molto vitali e acquisitive. In effetti, gli operatori nazionali stanno sempre più rendendosi conto che hanno bisogno di internazionalizzarsi, per rafforzarsi e acquisire massa critica o per aprirsi a nuovi mercati. Certo occorrono finanze e strutture adeguate, oltre alla mentalità, ma devo dire che l'azienda Italia in questo senso sta muovendosi. Piuttosto, manca ancora la piena consapevolezza dell'evoluzione che stanno vivendo i mercati asiatici. Non a caso, abbiamo aperto un nuovo ufficio in Vietnam, mercato molto aperto, e rafforzeremo presto la nostra presenza in Cina.

D. Come si è evoluta in questi anni l'attività di M&A?

R. Veniamo da un quinquennio di grande espansione: un vero e proprio boom scaturito da un certo trend dell'economia, ma anche dall'estrema facilità di reperire ingenti finanziamenti. Dal giugno dello scorso anno, si è registrato un calo oggettivo, legato al crollo dei titoli subprime, che ha messo in crisi molte banche, portando a una forte stretta creditizia. Così, oggi i fondi di private equity sono meno attivi di un tempo, mentre osserviamo maggiore apertura da parte dei grandi Gruppi industriali. In sostanza, operazioni da più di 500 milioni di euro non si fanno più; dal canto suo, l'Italia si difende proprio perché nel nostro Paese si perfezionano operazioni di minore entità. A ogni modo, credo che un po' di calo sia salutare: i prezzi raggiungeranno livelli più ragionevoli.

D. Quali sono i vostri obiettivi nel breve-medio periodo?

R. Vedo un settore in forte crescita nel nostro Paese, quindi le nostre previsioni sono orientate allo sviluppo. D'altronde, società di M&A davvero indipendenti come la nostra sono pochissime. E Arietti & Partners, in più, può vantare una rete internazionale che fa davvero la differenza.



Arietti & Partners  
Via XX Settembre, 3  
10121 Torino  
Tel. 011.5612722  
Fax 011.5619114

Via Senato, 20  
20121 Milano  
Tel. 02.76311445  
Fax 02.77331558  
www.mergers.it  
mergers@mergers.it