

La crisi dei mercati internazionali non pare avere troppo rallentato il trend delle fusioni e acquisizioni tra imprese. Sarà sempre più difficile assistere a operazioni di grandi dimensioni, ma il "mid market" continua a fornire molto lavoro agli specialisti in M&A, quali Arietti & Partners. Ce lo conferma Davide Milano, project manager della società.

D. Che ruolo riveste la società nell'ambito del mercato?

R. Arietti & Partners fa parte di M&A International, un grande network composto da 44 società attive in 39 Paesi, scelte in una ristrettissima rosa delle migliori in sede locale: "boutique firm" assai specializzate, con un numero non elevato di partner. Ci contraddistingue anche il fatto di occuparci solo del "mid market": operazioni da 5 a 250 milioni di euro. In questo segmento, molto interessante per il mercato italiano, siamo i leader. La società, esclusiva per il mercato Italia, si avvale di 16 professionisti.

D. Quali sono i punti di forza di Arietti & Partners?

R. Siamo innanzitutto dei professionisti con competenze composite, che vanno dalla finanza alla strategia, dalla contrattualistica delle fusioni e acquisizioni alla fiscalità d'impresa. Molti di noi sono dottori commercialisti. Questo significa che offriamo un servizio professionale completo ai nostri clienti, seguendoli nell'individuazione del compratore, del partner strategico o della società da acquisire, nelle valutazioni d'azienda e nella negoziazione della contrattualistica. Un secondo plus è l'internazionalità, impossibile da trovare nel segmento mid market in Italia. La terza peculiarità è il fatto di presidiare il mercato con professionisti rigorosamente locali, che conoscono bene non solo la lingua, ma anche il mercato e la cultura del Paese in cui

ARIETTI & PARTNERS

Le attività di M&A nel segmento del mid market si confermano molto dinamiche in Italia e non solo

Davide Milano è project Manager di Arietti & Partners, il team italiano di M&A International Inc., il maggiore Gruppo mondiale di società di mergers and acquisitions operante nel mid-market da più di 20 anni. Ne fanno parte 44 membri in 39 Nazioni, per un totale di 600 professionisti. Da ultimo si sono aggiunti una società di Singapore, Israele e un partner in più in Brasile, mercato che, al pari di Usa e Cina, è così grande da essere "coperto" con più società.



L'essere costituita da tecnici, il far parte di un grande network internazionale e l'avvalersi di professionisti locali sono tre plus di Arietti & Partners.

In questa fase, prevale il "mercato del compratore", visto il calo delle valutazioni delle società.

In Italia, tra i mercati più attivi vi sono il chimico-farmaceutico, l'energy e il food & beverage.

operano. Non dimentichiamo che la maggior parte delle nostre operazioni sono "cross border": aiutiamo l'azienda italiana a trovare un compratore od operare un'acquisizione all'estero e i Gruppi internazionali a entrare in Italia. Per questo lavoriamo sempre in team, confrontandoci con i partner coinvolti, con i quali condividiamo le nostre fee.

D. Come sta andando il mercato delle M&A?

R. In realtà, il mid market in Italia è attivo e non è stato praticamente toccato dalla crisi: fino all'ultimo trimestre 2008, l'analisi di Mergermarket indica un notevole "up and down", con 40-50 operazioni a trimestre. L'andamento del primo trimestre 2009 indica circa 40 operazioni. In questi tempi di crisi, chiudere opera-

zioni si rivela tuttavia più difficile per una pluralità di motivi, che vanno dalla scarsa disponibilità di finanziamenti, al mancato raggiungimento dei budget e alle comprensibili esitazioni di venditori e compratori. Va assai meno bene il mercato europeo, spinto al ribasso da UK e Francia, mentre Germania ed Italia sono nella media. Quanto a noi, stiamo registrando una gran mole di lavoro soprattutto grazie all'aumento dei clienti industriali, mentre è evidente che i private equity al momento sono alla finestra. Al momento il nostro è il mercato del compratore: esaurito l'effetto "bolla", quando si acquistava a credito e le valutazioni delle aziende erano lievitare, oggi le stesse sono assai ridotte: comprare costa meno. Occorre tuttavia essere molto attenti a non giocare troppo duro: è sempre

opportuno riconoscere un premio alla società che si intende comprare, perché a fronte di un prezzo troppo basso potrebbe congelare la cessione e attendere una ripresa. E così l'acquirente potrebbe aver perso un'importante opportunità, specialmente se si tratta di una negoziazione "one to one" magari non ripetibile.

D. E il "mercato del venditore"?

R. Stiamo lavorando anche nei processi di vendita di aziende italiane nel mondo. Qui va detto che non si procede più a innumerevoli contatti di partner interessati, ma si fanno processi più selettivi, testando non più di 4-5 best buyer. Il mercato, insomma, è vivo: semmai, quelle che non si fanno più sono le operazioni di grandissime dimensioni. La recente acquisizione di Sun da parte di Oracle, per 7,4 miliardi di dollari, è un'eccezione. Vorrei aggiungere che molte aziende italiane hanno soprattutto bisogno di un aiuto: non hanno intenzione di vendere, ma puntano spesso a operazioni di capital increase, un aumento del capitale sociale con la relativa cessione di una quota ai finanziatori.

D. Quali sono i comparti più attivi nell'ambito delle M&A?

R. Citerei quello della chimica e dell'health care, l'energy e il waste management; il food & beverage, con marchi importanti che puntano a fare acquisizioni nel mondo, in aree quali Est Europa, Cina, India, America.

M&A INTERNATIONAL **Arietti & Partners**
Mergers & Acquisitions

Arietti & Partners
Via XX Settembre, 3
10121 Torino
Tel. 011.5612722
Fax 011.5619114
Via Senato, 10
20121 Milano
Tel. 02.76311445
Fax 02.77331558
www.mergers.it
mergers@mergers.it