



**DOT
COM**

M&A

**Nuove opportunità di business
per il commercialista**

Relatore: Dott. Stefano Branca

OPEN Dot Com
Società dei Dottori Commercialisti

OBIETTIVI

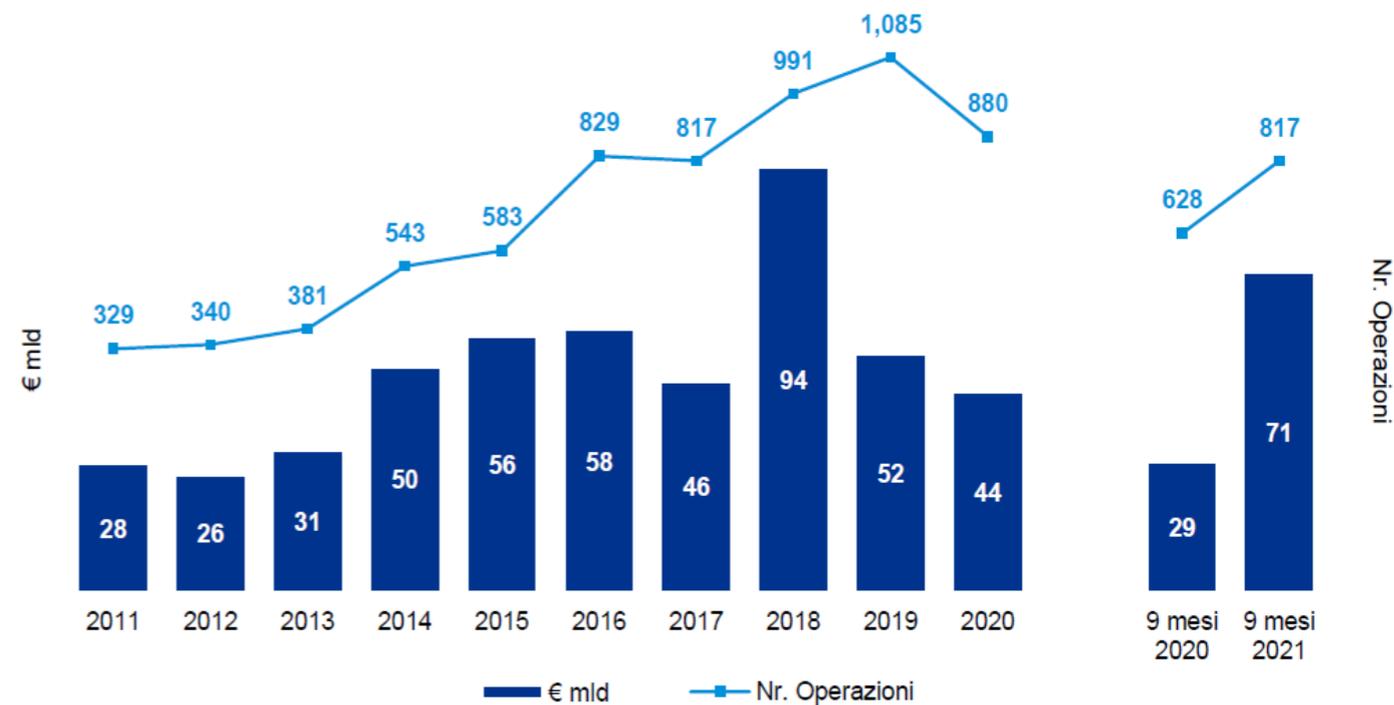
- L'M&A delle PMI in Italia
- Nuove opportunità per i professionisti
- M&A Hub - la piattaforma per condividere opportunità anonime di aziende in vendita o che vogliono acquisire
- Demo M&A Hub - <https://www.ma-hub.it/>
- Domande e Risposte

Il Mercato dell'M&A in Italia è vivo...

Volume di investimento totale

€ miliardi	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Corporate investments (1)	65	50	61	56	37	39
di cui realizzati da Private Equity	7	8	10	17	8	10
Commercial Real Estate Investments (2)	7	9	11	10	12	9
Totale	72	59	73	65	47	48
% Commercial Real Estate su totale	10%	15%	15%	15%	26%	19%

Mercato M&A: trend dal 2011 ai primi 9 mesi del 2021



...e le operazioni tra le medie aziende nel settore consumer e industrial sono una porzione rilevante del mercato...

Settore	2019			2020		
	Valore (€ milioni)	Quota % a valore	Numero di operazioni	Valore (€ milioni)	Quota % a valore	Numero di operazioni
Financial Services	4.478	12,2%	28	13.703	35,2%	33
Consumer	4.609	12,5%	140	5.904	15,2%	100
Industrial & Chemical	5.567	15,1%	175	4.848	12,4%	137
Telecom	0	0,0%	1	3.365	8,6%	4
Business Services	496	1,3%	64	2.898	7,4%	48
Technology	8.619	23,4%	46	2.278	5,8%	60
Leisure	1.273	3,5%	19	1.709	4,4%	14
Energy, Mining & Utilities	4.380	11,9%	60	965	2,5%	38
Construction	3.019	8,2%	20	938	2,4%	19
Pharma, Medical & Biotech	1.900	5,2%	53	879	2,3%	31
Transport	1.354	3,7%	16	763	2,0%	25
Real Estate	200	0,5%	6	548	1,4%	3
Other	931	2,5%	16	169	0,7%	7
Total	36.826	100,0%	644	38.968	100,0%	519

59 €m avg.

35 €m avg.

60 €m avg.

38 €m avg.

- 13 miliardi di € di transazioni su settori core dell'economia italiana – consumer, industrial, servizi e technology – con transazioni comprese tra i 35 €m e i 60€m, sostanzialmente la media impresa italiana
- Si stima che vi sia un controvalore di almeno 10 miliardi di € per operazioni di taglio più piccolo (centinaia) non tracciate dai report EY e KPMG, che interessano aziende di piccola dimensione

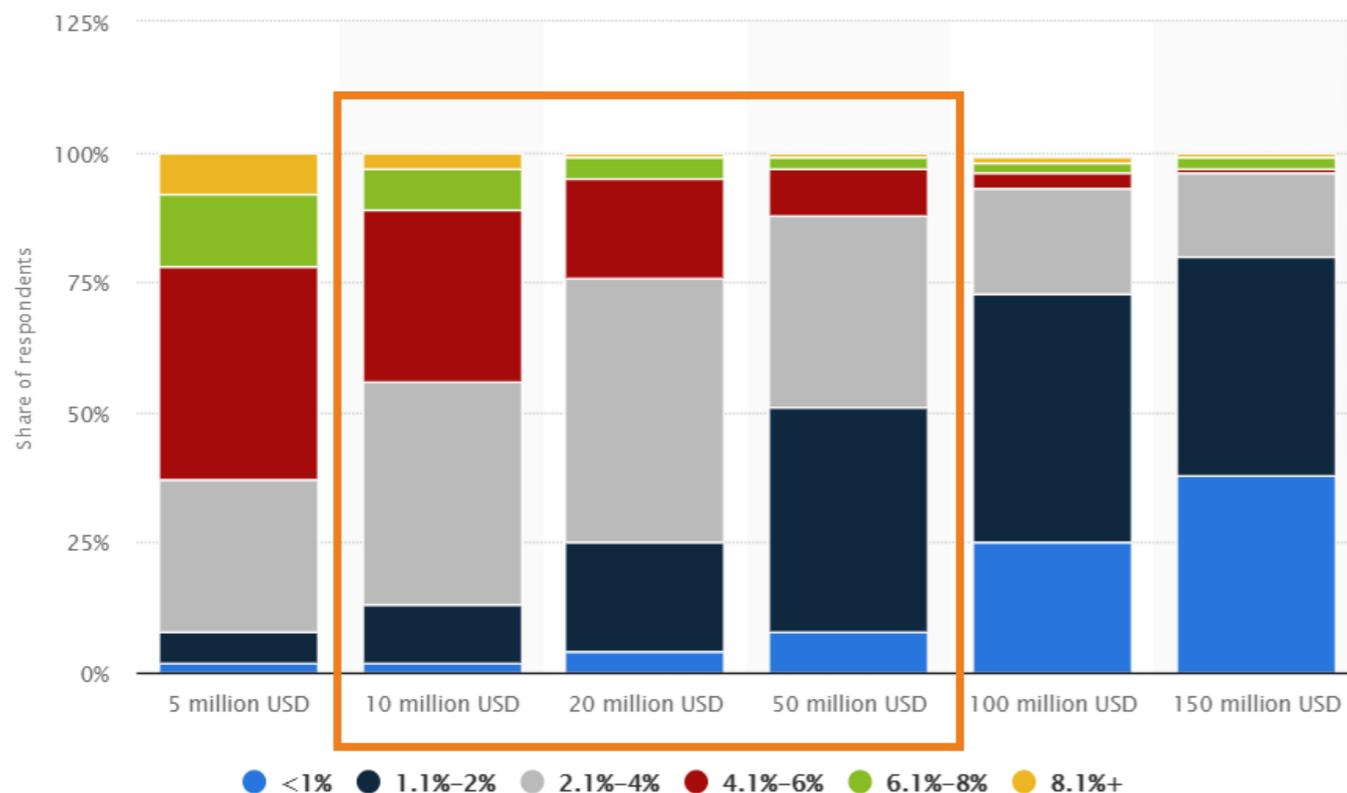
...che spesso è un'opportunità di business per le Big4, le banche e società di consulenza...

Italy league table by value

Ranking			1H21			1H20
1H21	1H20	Company name	Value (USDm)	Deal count	% Value change	Value (USDm)
1	1	Mediobanca	48,331	25	308.7%	11,826
2	22	KPMG	37,643	45	2627.8%	1,380
3	11	Rothschild & Co	36,215	14	1193.4%	2,800
4	3	Goldman Sachs & Co	35,304	4	321.0%	8,386
5	4	JPMorgan	33,848	7	421.0%	6,497
6	10	Bank of America	31,289	6	888.0%	3,167
7	7	Credit Suisse	29,345	4	393.9%	5,941
8	29	UniCredit Group	28,873	13	5286.8%	536
9	24	Citi	25,068	5	3491.4%	698
10	6	EQUITA S.I.M	22,239	8	266.6%	6,067
11	2	IMI - Intesa Sanpaolo	9,381	8	-1.8%	9,551
12	9	Morgan Stanley	7,486	5	26.0%	5,941
13	21	Nomura Holdings	6,879	4	352.9%	1,519
14	47	Banca Akros - Oaklins	6,006	5	10079.7%	59
15	-	HSBC	5,963	1	-	-
16	18	Deutsche Bank	4,432	4	151.4%	1,763
17	23	Deloitte	4,077	41	382.5%	845
18	5	UBS Investment Bank	2,523	3	-59.6%	6,241
19	12	BNP Paribas	2,168	6	-16.4%	2,594
20	-	Perella Weinberg Partners	1,618	1	-	-

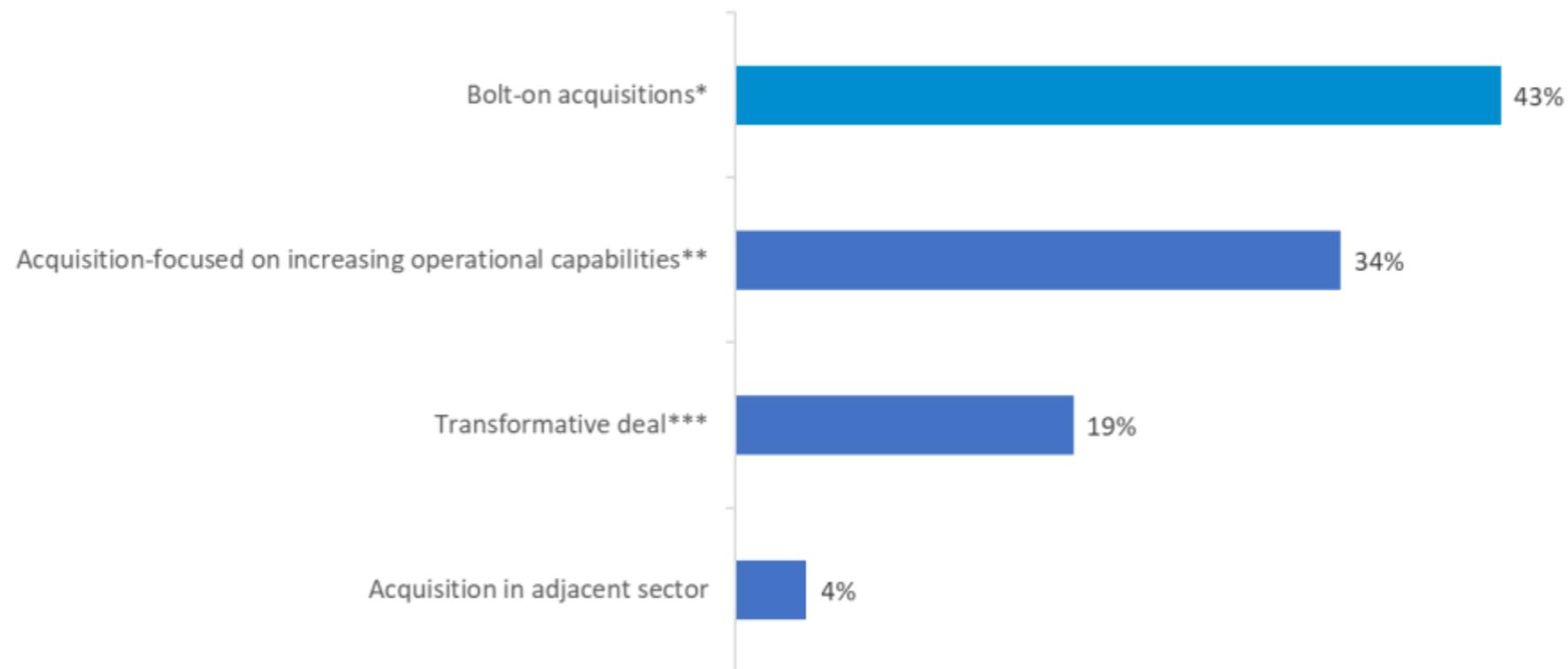
- Il commercialista è spesso il professionista di fiducia a cui l'imprenditore si rivolge nei momenti cruciali della vita di impresa
- La crescita per acquisizioni, la cessione o l'apertura del capitale a soci/fondi sono tra momenti più rilevanti. Il professionista spesso non riesce a supportare il cliente nella ricerca del partner strategico/ finanziario per mancanza di network o di specializzazione, «perdendo» così l'opportunità a favore e delle «big4» o delle boutique di consulenza

...facendo perdere un'opportunità per i professionisti di fiducia dell'imprenditore



- L'M&A (Merger&Acquisition) è un'attività profittevole: i compensi si attestano in una forchetta del 2-6% sul valore dell'operazione
- Il monte dei compensi professionali è stimato essere di circa 1,5 miliardi di € in Italia
- Un'operazione di M&A del valore di 10 €m (un'azienda di piccole/medie dimensioni), può generare compensi professionali tra 200 k€ e i 600 k€

I principali driver del M&A...

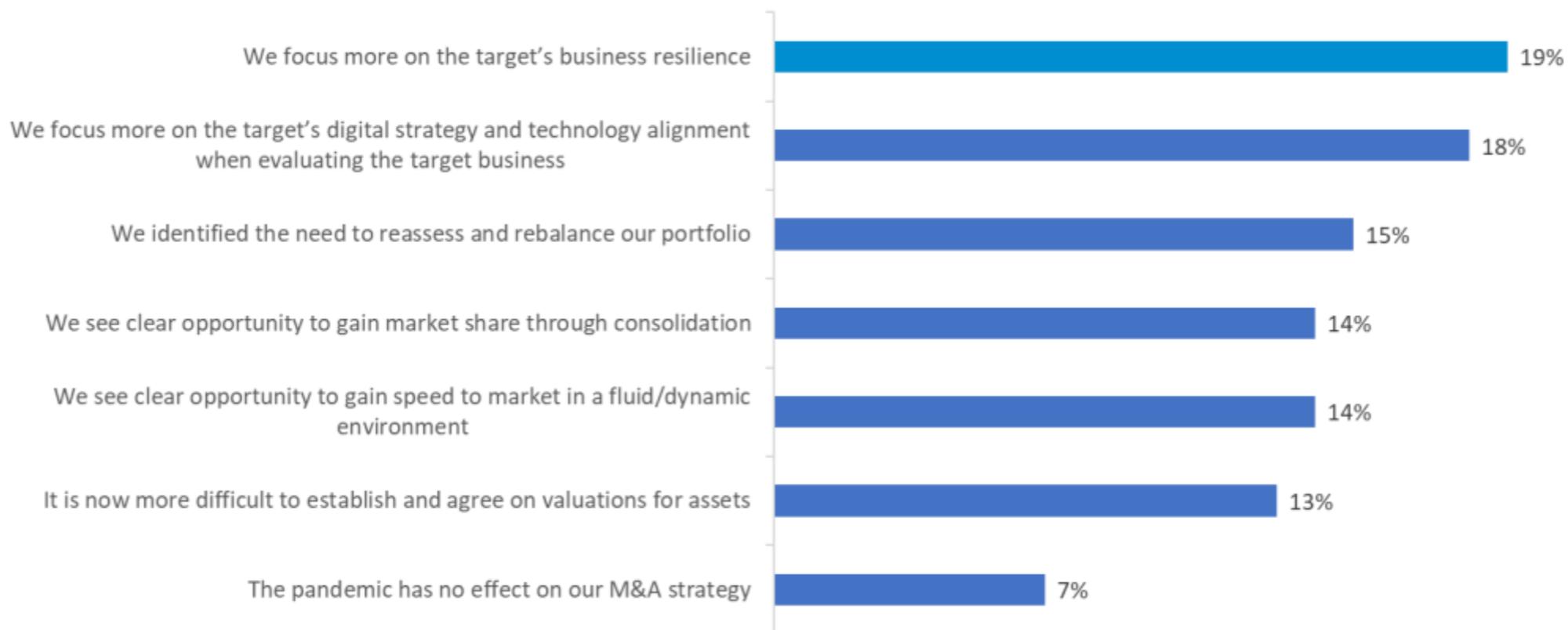


**Smaller acquisitions in the same sector to increase market share*

***e.g., increase efficiency of production, improving distribution chain*

****To shift to new business model and customer base or major geographic expansion*

...nell'era post-covid

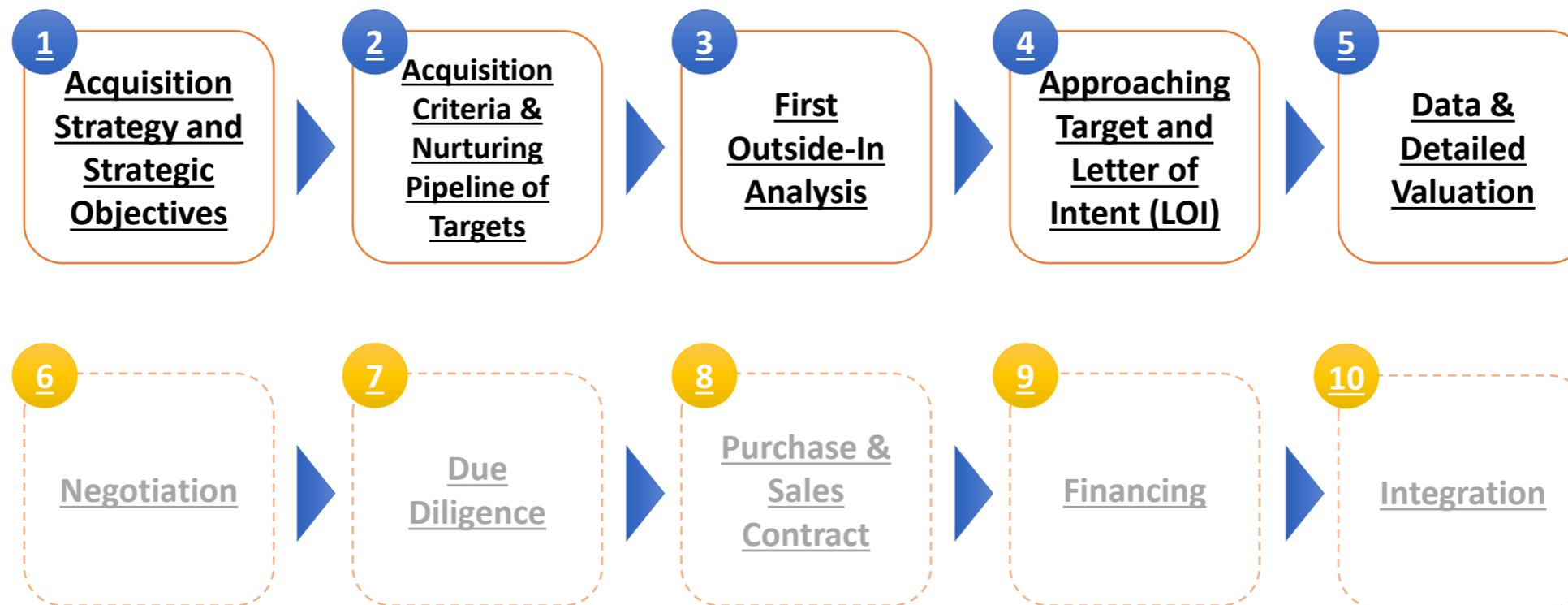


The respondents were allowed to select two responses in order of priority. The percentages are prorated to 100%

Note: Responses from the EY Global Capital Confidence Barometer survey of more than 2,400 C-suite executives globally
Source: EY study, 2021, Will COVID-19 turbo-charge M&A and transformation? Will COVID-19 turbo-charge M&A and transformation?



I 10 step del processo di M&A



M&A HUB nasce per dare a tutti i professionisti l'opportunità di accompagnare il proprio cliente nella ricerca di acquirenti o di target da acquisire in modo semplice, anonimo e sicuro



ISCRIZIONE: <https://www.ma-hub.it/>

PROFESSIONISTI

Per studio e/o il professionista non specializzato in M&A, ma che vuole entrare in contatto con altri professionisti in tutta Italia per trovare il partner strategico ideale per il proprio cliente in modo anonimo e sicuro.

- ISCRIZIONE
- PUBBLICAZIONE
- FEE A SUCCESSO

LOUNGE

Per gli studi specializzati in M&A che vogliono gestire il proprio portafoglio deal e creare il proprio network / lounge in cui condividere opportunità di M&A con un panel selezionato di professionisti

- ISCRIZIONE
- PUBBLICAZIONE DEAL
- GESTIONE PRIVATA DELLA LOUNGE: Invita altri professionisti nella tua lounge privata, crea e gestisci i deal del tuo network, pubblica i deal nella sezione pubblica per aumentare le probabilità di successo ed entrare in contatto con tutta la community di M&A Hub



DOMANDE E RISPOSTE



M&A
Merger & Acquisition HUB

M&A Hub è la piattaforma pensata per aumentare le possibilità di successo dei deal in portafoglio dei Professionisti.

COME FUNZIONA REGISTRATI LOGIN

ISCRIZIONE: <https://www.ma-hub.it/>



**DOT
COM**

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Per informazioni: info@ma-hub.it

<https://www.ma-hub.it/>

OPEN Dot Com
Società dei Dottori Commercialisti