



**DOT  
COM**

**M&A**

**Nuove opportunità di business  
per il commercialista**

**Relatore: Dott. Stefano Branca**

---

**OPEN Dot Com**  
Società dei Dottori Commercialisti

## OBIETTIVI

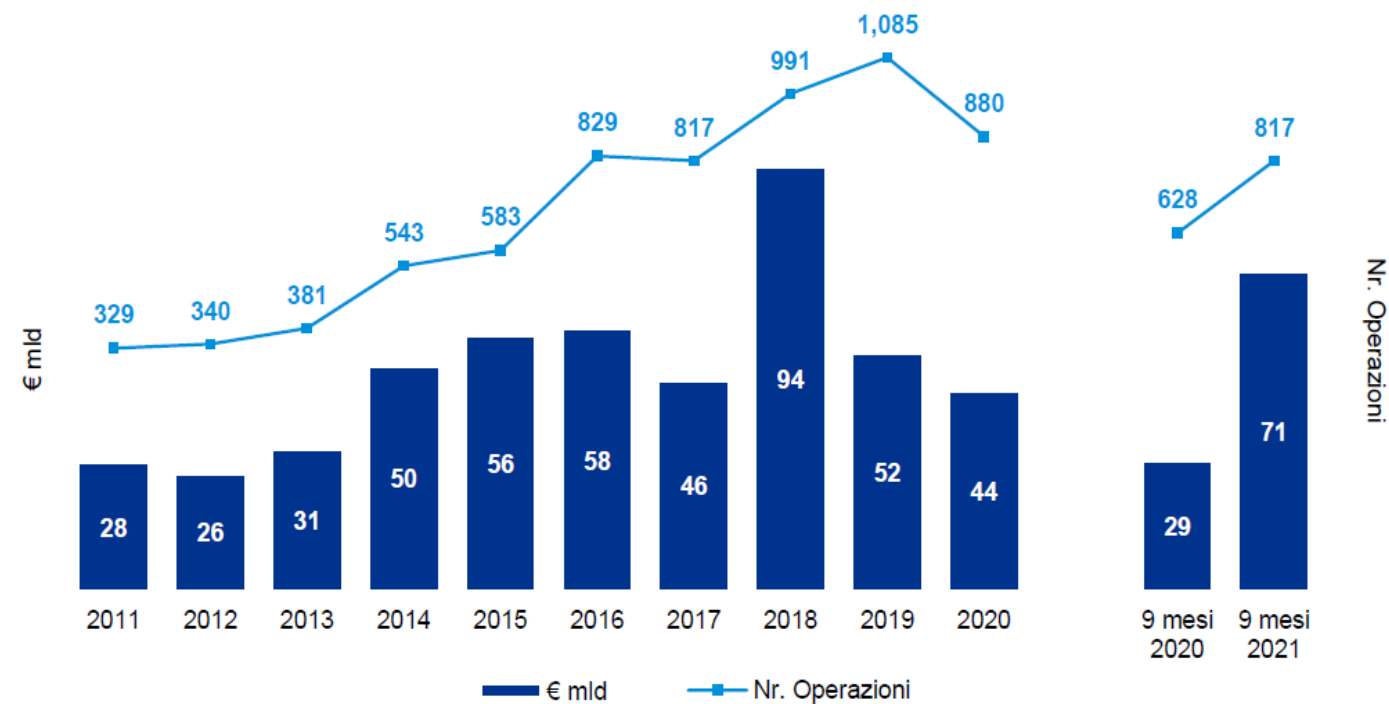
- L'M&A delle PMI in Italia
- Nuove opportunità per i professionisti
- M&A Hub - la piattaforma per condividere opportunità anonime di aziende in vendita o che vogliono acquisire
- Demo M&A Hub - <https://www.ma-hub.it/>
- Domande e Risposte

## 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         |
| <b>Totale</b>                          | <b>72</b> | <b>59</b> | <b>73</b> | <b>65</b> | <b>47</b> | <b>48</b> |
| % 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



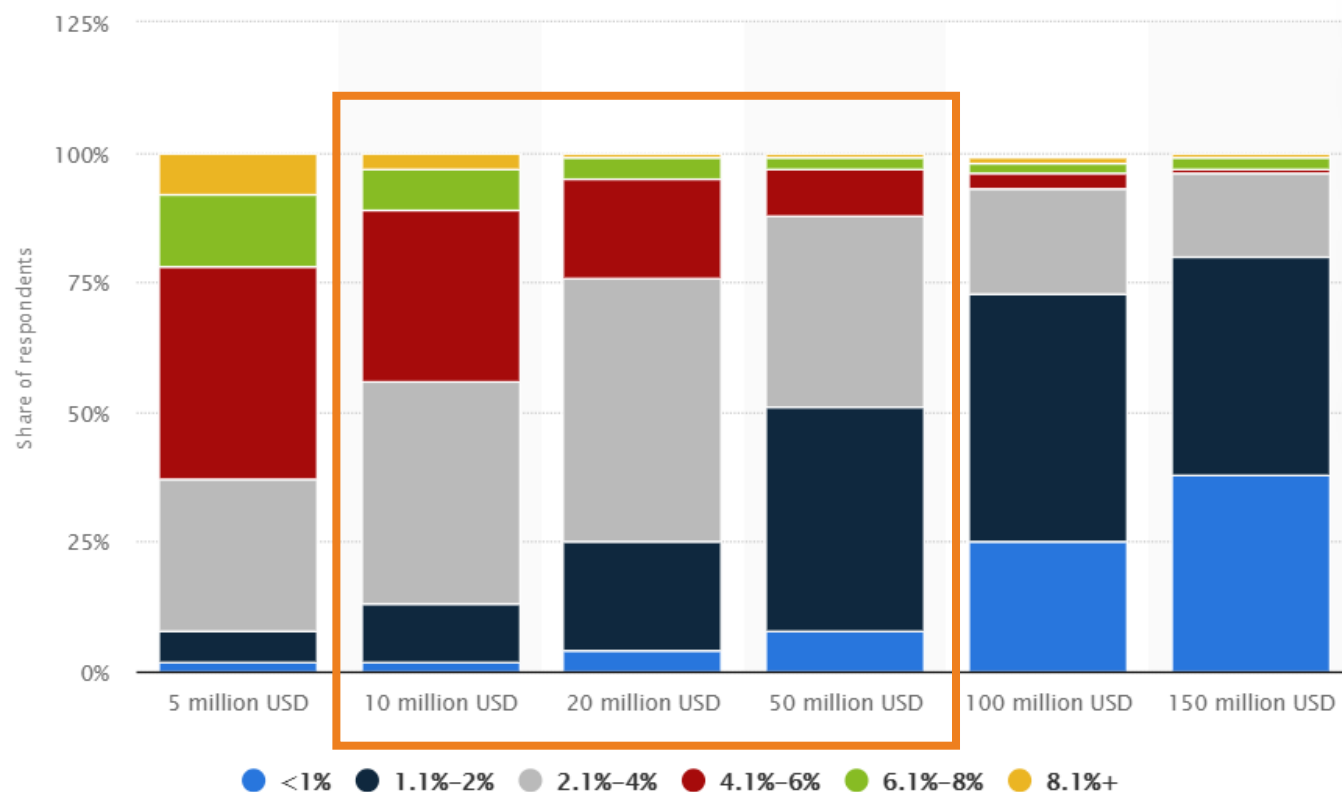
...che spesso è un'opportunità di business per le Big4, le banche e società di consulenza...

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          | -              | -            |

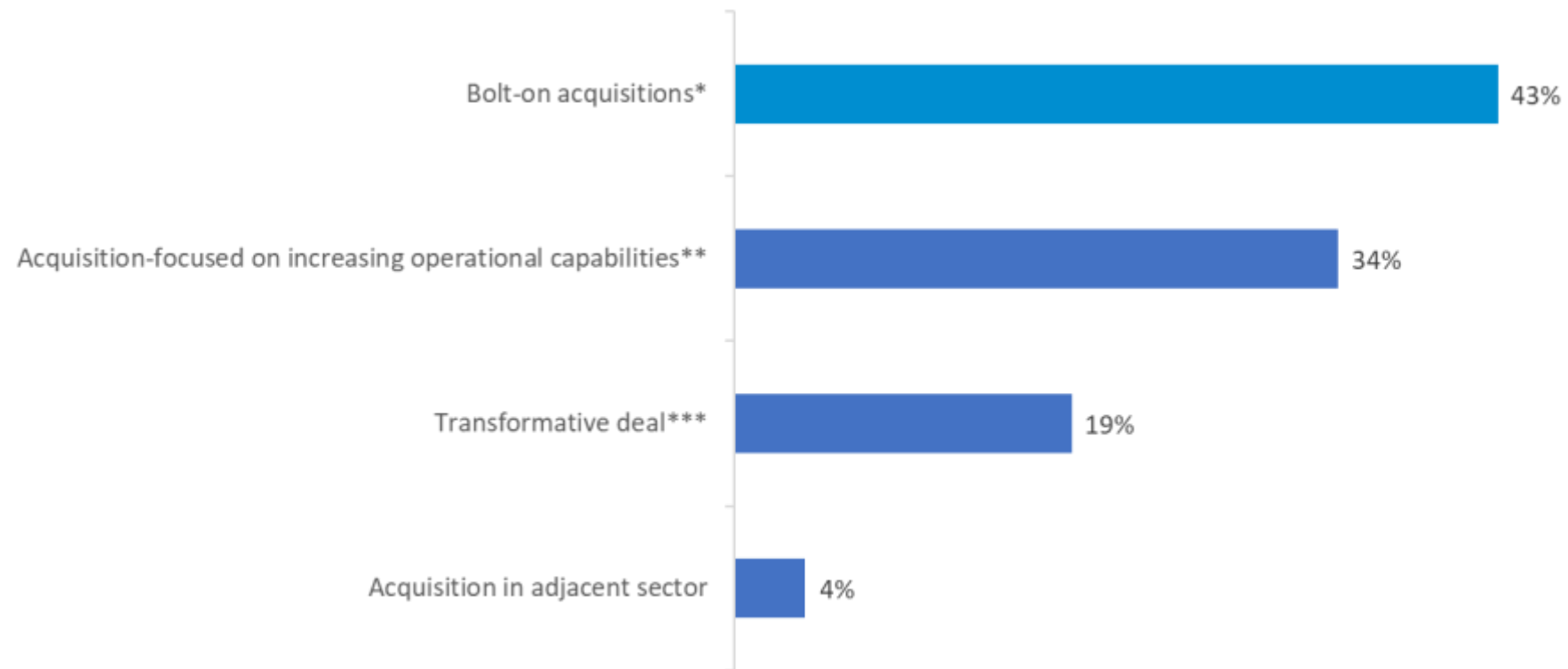
- Il commercialista è spesso il professionista di fiducia a cui l'imprenditore si rivolge nei momenti cruciali della vita di impresa
- La crescita per acquisizioni, la cessione o l'apertura del capitale a soci/fondi sono tra momenti più rilevanti. Il professionista spesso non riesce a supportare il cliente 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...

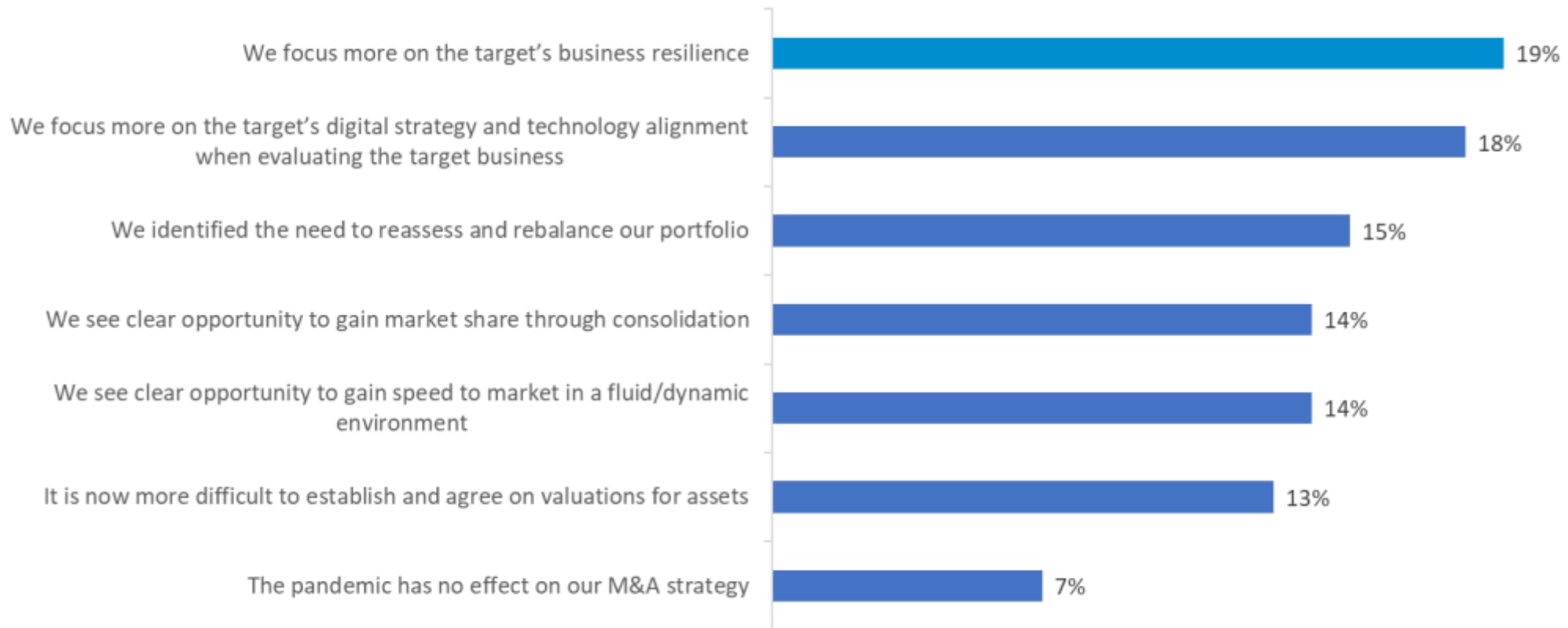


*\*Smaller acquisitions in the same sector to increase market share*

*\*\*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

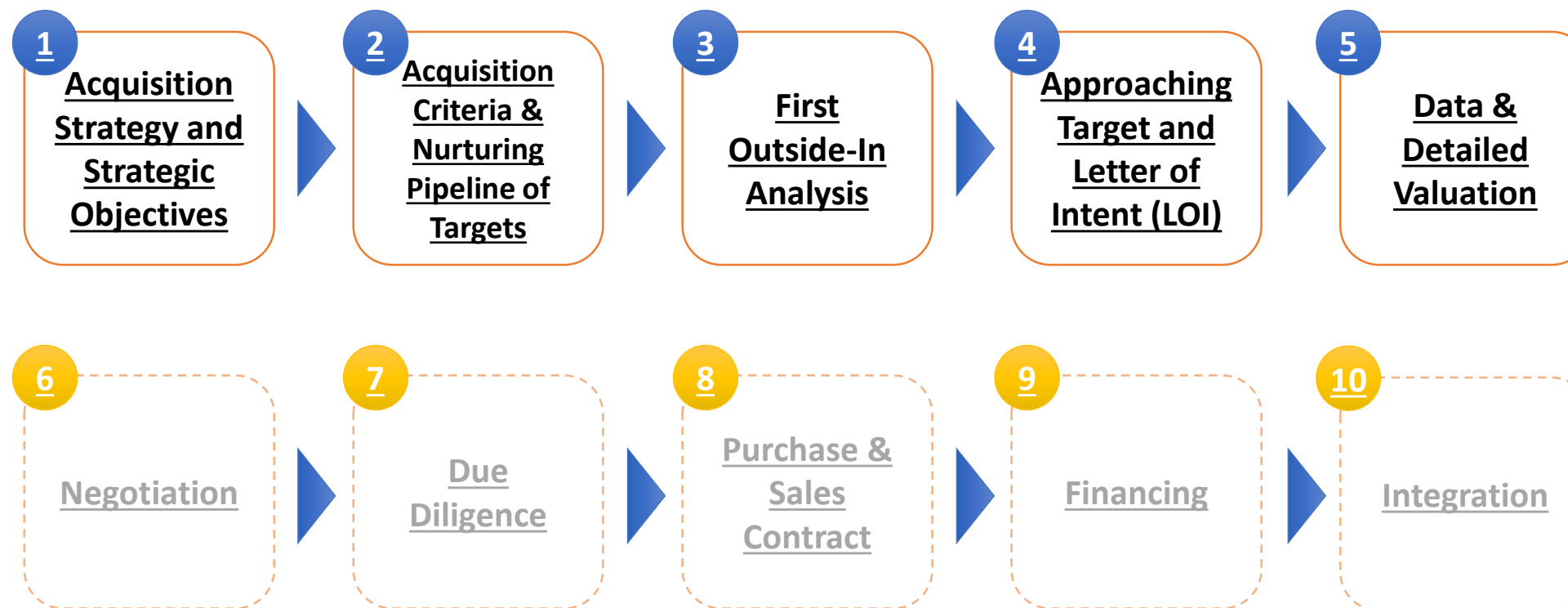


*The respondents were allowed to select two responses in order of priority. The percentages are prorated to 100%*

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](mailto:info@ma-hub.it)

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

---

**OPEN Dot Com**  
Società dei Dottori Commercialisti