

The background of the slide is filled with a dense, colorful pattern of numbers and symbols. The numbers are in various colors including blue, orange, purple, and yellow, and are scattered across the entire page. Some numbers are larger and more prominent than others. The overall effect is a vibrant, abstract digital or data-themed background.

**DOT
COM**

M&A

**Nuove opportunità di business
per il commercialista**

Relatore: Dott. Stefano Branca

OPEN Dot Com
Società dei Dottori Commercialisti

OBIETTIVI

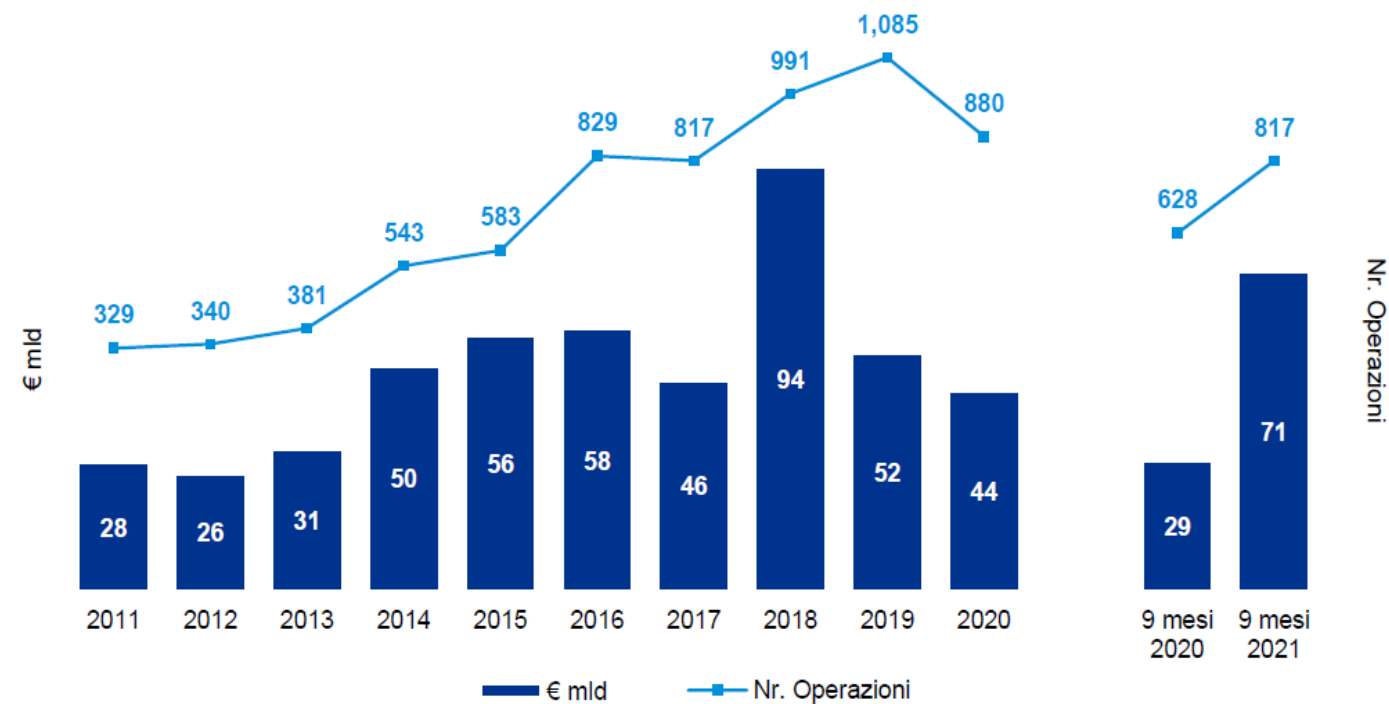
- L'M&A delle PMI in Italia
- Nuove opportunità per i professionisti
- M&A Hub - la piattaforma per condividere opportunità anonime di aziende in vendita o che vogliono acquisire
- Demo M&A Hub - <https://www.ma-hub.it/>
- Domande e Risposte

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

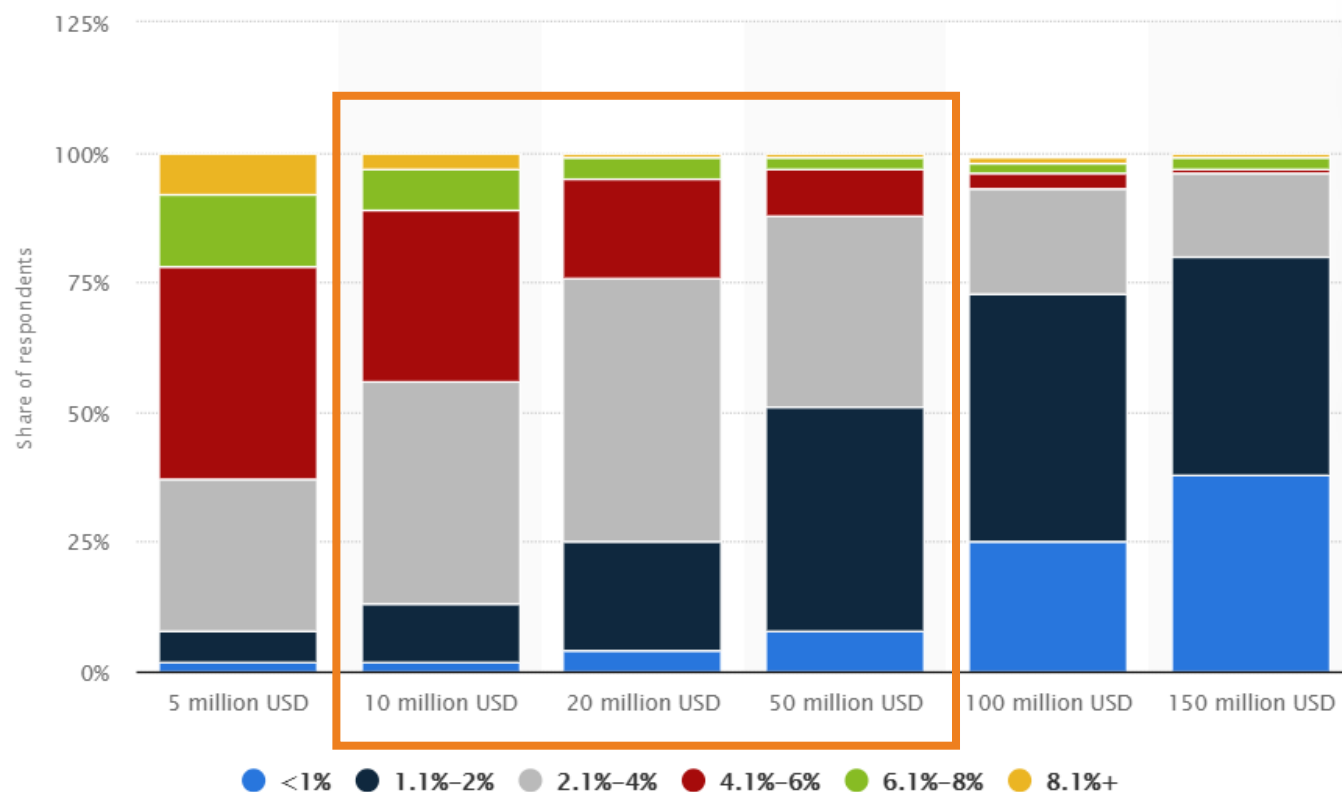
...che spesso è un'opportunità di business per le Big4 o le boutique di consulenza...

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	-	-

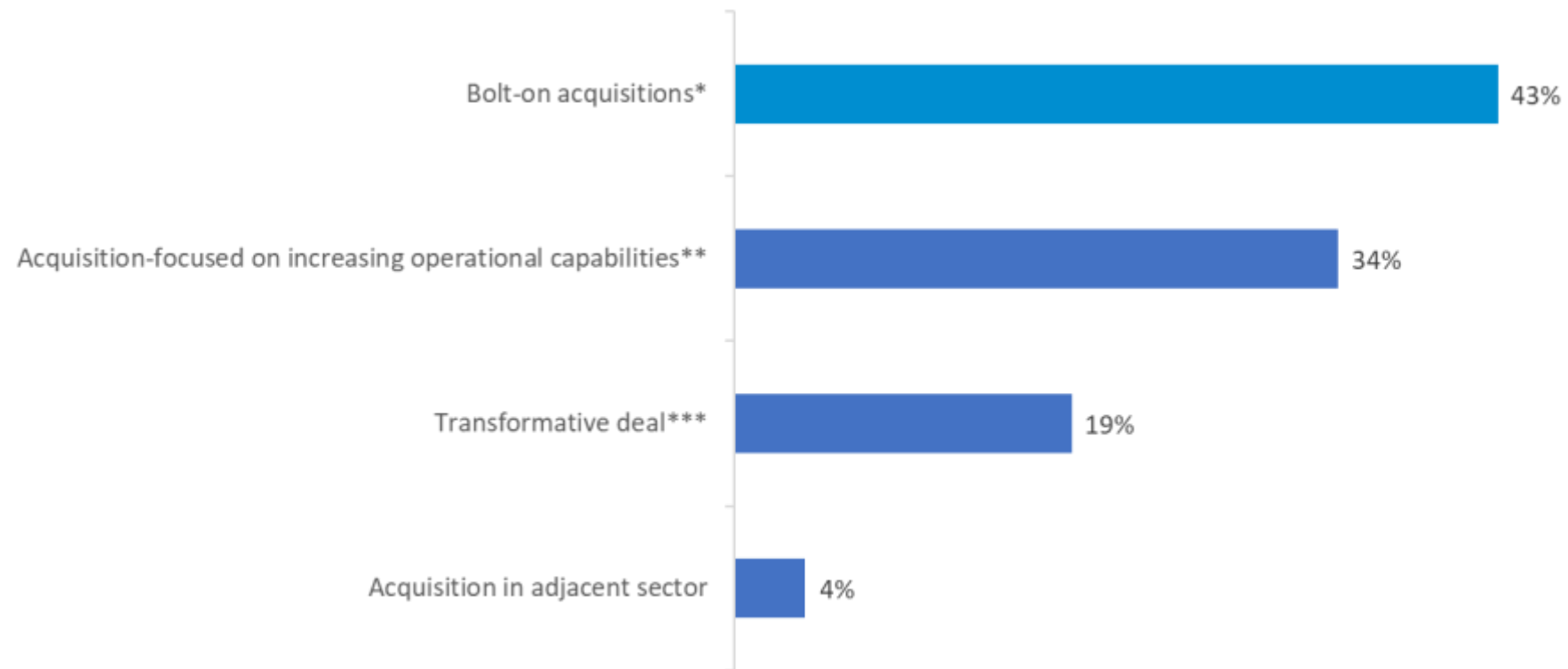
- Il commercialista è spesso il professionista di fiducia a cui l'imprenditore si rivolge nei momenti cruciali della vita di impresa
- La crescita per acquisizioni, la cessione o l'apertura del capitale a soci/fondi sono tra momenti più rilevanti. Il professionista spesso non riesce a supportare il cliente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

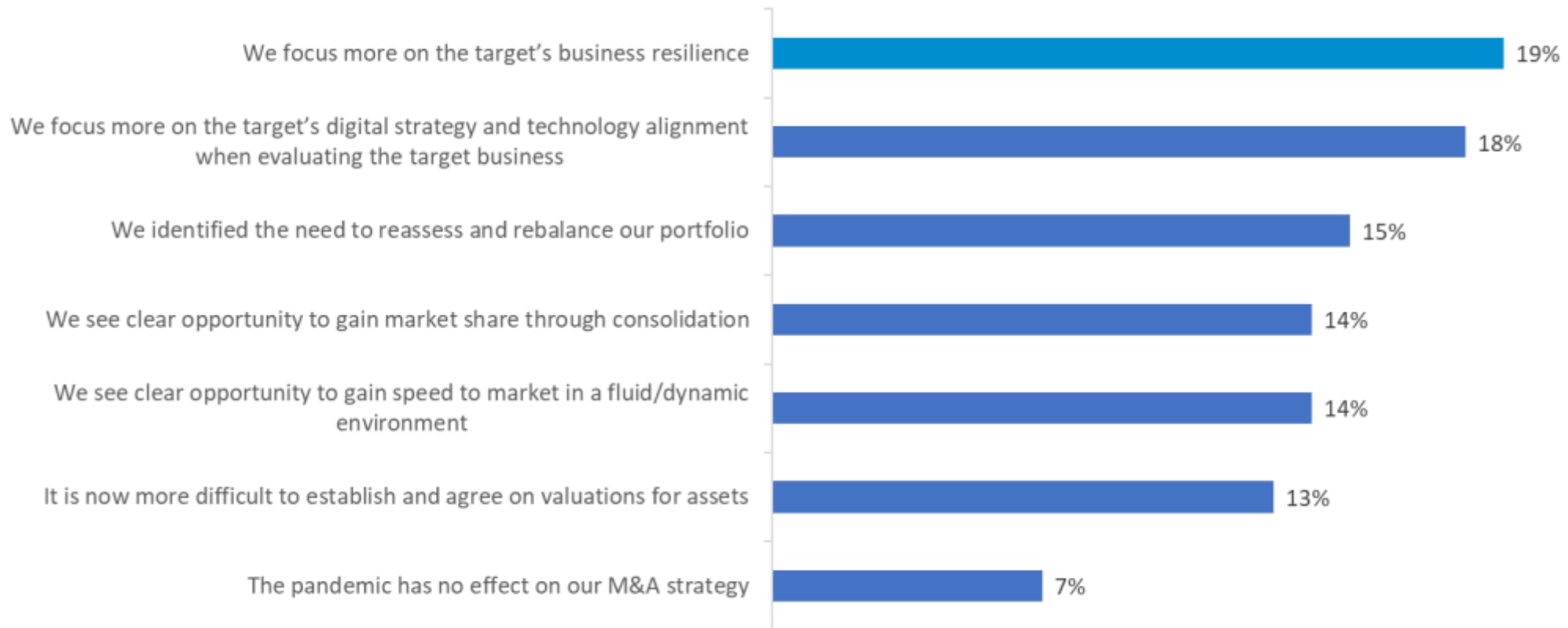


**Smaller acquisitions in the same sector to increase market share*

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

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

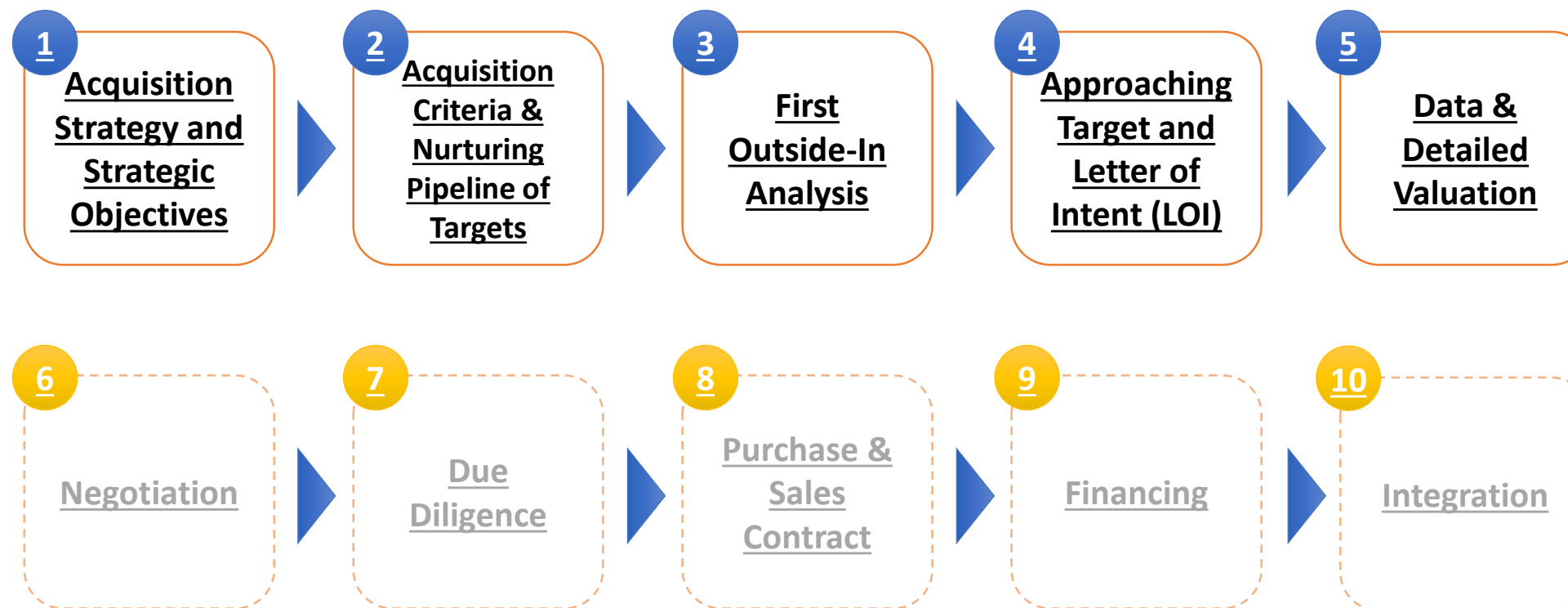
...nell'era post-covid



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