

M&A. Il rapporto di Thomson Reuters: acquisizioni al record per le medie aziende

I fondi di private equity sbloccano i deal sulle Pmi

Dalle grafiche Favini fino a Savio, al quale guarda l'elvetica Rieter

Accelera il mercato italiano delle fusioni e acquisizioni nel settore delle Pmi. E a fare da volano in questi primi 4 mesi dell'anno sono le tante operazioni che stanno realizzando i fondi di private equity, sia in termini di acquisizioni sia come cessioni di partecipate.

Si va dalla Favini, una delle società leader nella realizzazione di specialità grafiche innovative, fino alla Savio macchine tessili di Pordenone, per arrivare al gruppo alimentare Nutkao di Cuneo, leader nelle creme spalmabili con cacao e nocciola, al gruppo Tieffe, società di Pavia che produce raccordi per applicazioni oleodinamiche. Ma si continua con Nadella, azienda nel portafoglio della 21 Investimenti di Alessandro Benetton, e con la Rigoni di Asiago, famosa per le marmellate biologiche.

Gli addetti ai lavori sono concordi. Secondo un sondaggio di Thomson Reuters l'83% degli operatori si attende che l'attività di M&A sulle Pmi acceleri nel 2018.

«I multipli per l'M&A 2018 sono al top - spiega Lorenzo Astolfi, amministratore delegato di Alantra in Italia -. Inoltre rispetto al 2017 l'M&A coinvolge anche operazioni più piccole. I processi sono ormai organizzati e strutturati quasi per qualsiasi deal. E sul fronte dei compratori resta grande l'interesse degli strategici internazionali sull'Italia, interesse che era già forte nel 2017. Il driver di interesse resta la qualità del target e i multipli ancora convenienti rispetto a Stati Uniti e Germania con processi di M&A meno aggressivi rispetto ad altri Paesi».

Molte operazioni sono in corso di svolgimento. Per il gruppo Favini è in partenza un processo lanciato dagli azionisti (il fondo Orlando Italy Management) che secondo quanto indicato da Mergermarket avrebbero incaricato i consulenti finanziari di CapM Advisors di organizzare un processo d'asta.

Sta poi per essere ceduto il controllo del gruppo alimentare Nutkao, posseduto dalla famiglia Braida, per la quale sono in competizione due offerte al vaglio dell'advisor Vitale & Co: quella di White Bridge e del fondo Investindustrial.

Per la Savio di Pordenone il processo di vendita, organizzato dal private equity Alpha, sembra ormai alle battute finali. Secondo indiscrezioni sarebbero in pole position gruppi industriali, tra i quali emergerebbe l'elvetico Rieter. Le offerte saranno al vaglio dell'advisor Rothschild.

Procede verso la vendita anche il gruppo pavese Tieffe. L'azionista Mandarin Capital Partners ha infatti nominato gli advisor Gca Altium e Fineurop Soditic di valutare opzioni di valorizzazione. Un mandato per cedere Nadella è invece stato affidato a Rw Baird ed Ethica Corporate Finance. In corsa ci sarebbero i fondi di private equity Equistone e Icg e alcuni gruppi industriali. Per la Rigoni di Asiago è invece in procinto di partire un processo, gestito dall'advisor Banca Imi, volto a cedere il 35,5% di Rigoni, in mano a Nb Aurora ed eredità della quota acquisita dal Fondo Italiano d'Investimento sette anni fa.

«C'è grande liquidità dei fondi: in tanti hanno fatto fund raising - continua Astolfi - e cercano opportunità d'investimento. Inoltre molti fondi sono in cerca di exit per le loro partecipate, anche recenti, visto il buon momento di mercato». «Per un investitore internazionale entrare nel capitale di un'impresa italiana significa puntare su espansione e internazionalizzazione» conferma **Ciro Mongillo, Ceo di Eos Investment Management.**

Altre operazioni sono in procinto di partire. Carlyle potrebbe a breve iniziare con un processo su Twinset. Sotto i riflettori è anche una vendita di Comdata nella seconda parte dell'anno. Al contrario Bc Partners potrebbe cedere i ristoranti Old Wild West, confluiti nella

LO SCENARIO Astolfi, ad di Alantra in Italia: «I driver di interesse restano la qualità del target e i multipli ancora convenienti rispetto a Stati Uniti e Germania»

holding Cigierre. L'Italia segue il buon momento del private equity in Europa: «Dove i buyout - spiega Mergermarket - rappresentano una quota del 17% del totale dell'M&A, la più alta dal 2007».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Carlo Festa