

## M&A da record: nel 2021 deal a quasi 6.000 miliardi

*Bain & Company ha presentato il quarto report annuale sulle operazioni di acquisizione e/o fusione: dall'89% dei manager M&A intervistati emerge ottimismo anche per il 2022*

Milano, 8 febbraio 2022 – In un 2021 caratterizzato da valutazioni in crescita, le società hanno accelerato l'attività, con l'obiettivo di acquisire capacità trasformative e crescere di scala il più rapidamente possibile. Questo ha portato l'M&A a registrare un anno da record – il migliore di sempre - in termini di valore delle transazioni, a quasi 6.000 miliardi di dollari.

In un mercato in grande fermento, il rapporto tra valore aziendale e EBITDA ha toccato il massimo storico di 15,4, con un boom in particolare degli asset tecnologici (con multipli a 25x) e del settore sanitario (con multipli mediani a 20x).

*"Nonostante le valutazioni elevate, c'è ottimismo anche per il 2022: l'89% dei manager che abbiamo intervistato prevede che la propria attività di dealmaking rimanga la stessa o aumenti quest'anno. Il contesto rimane interessante e un mix ben bilanciato di segnali di mercato suggerisce che lo slancio non sta affatto rallentando",* spiega **Roberto Prioreschi, Managing Director di Bain & Company Italia e Turchia.**

In un panorama competitivo, mutevole e caratterizzato da valutazioni elevate e da una crescente diversità di tipologia di accordi, con modelli alternativi (come le partnership) in aumento l'esperienza nel chiudere accordi paga: le società che crescono tramite M&A in maniera costante offrono agli azionisti rendimenti superiori rispetto a quelle realtà che fanno affidamento su una strategia M&A meno consolidata. Infatti, mentre i deal di natura aziendale sono incrementati del 47% nel 2021, gli accordi che hanno coinvolto investitori finanziari, SPAC e società di venture capital sono cresciuti di oltre il 100%.

*"Le aziende stanno sfruttando l'M&A per tenere il passo con i trend che stanno trasformando i propri settori. I dealmaker che usciranno vincenti nel 2022 saranno quelli in grado di concentrarsi sulle opportunità commerciali legate in particolare a tre fattori: ESG, retention dei talenti e contesto regolatorio",* aggiunge **Prioreschi.**

### **Trattenere i talenti: fattore critico per il successo di un deal**

I professionisti del settore citano questo aspetto come uno dei principali fattori in grado di condizionare la riuscita di un'operazione di M&A. Nel settore tecnologico, per esempio, più del 75% dei manager ritiene che trattenere i dipendenti sia più difficile di quanto non fosse tre anni fa. Il

rischio più grande è l'incertezza delle risorse sul proprio ruolo nella riorganizzazione post-deal e il successo nel trattenere i talenti implica per le aziende grande proattività nel fornire una visione forte e convincente rispetto al futuro dell'azienda.

## **I Dealmakers sono indietro sul fronte ESG**

Nonostante l'attenzione a questi temi stia rapidamente diventando un indicatore della qualità del business, solo l'11% dei manager nell'M&A valuta regolarmente questi aspetti nel processo di *dealmaking*. Tuttavia, il 65% degli intervistati si aspetta che l'attenzione della propria azienda rispetto ai temi ESG aumenti. *"Quando si guarda al settore energetico, ad esempio", spiega Prioreschi, "i deal sulla transizione hanno rappresentato circa un quinto degli accordi superiori a 1 miliardo di dollari nel 2021, e ci aspettiamo che nel 2022 un numero maggiore di aziende del comparto utilizzino l'M&A per rendere più green gli asset esistenti. L'attenzione ai criteri ESG deve essere più di una voce della check-list durante il processo di M&A: per avere successo, le aziende dovranno necessariamente rendere la sostenibilità parte centrale di ogni accordo"*.

## **Il cambiamento del contesto normativo**

Negli Stati Uniti, in Europa occidentale e in Cina, la combinazione di una applicazione delle norme antitrust più stringente e di crescenti preoccupazioni per la sicurezza nazionale ha obbligato i manager, già nell'anno appena conclusosi, a ripensare gli accordi. *"La Cina rimane un mercato strategico per i dealmaker, nonostante il controllo sia destinato ad aumentare. Perciò, essi dovranno modulare le proprie aspettative, pianificando tempi di approvazione più lunghi, preparandosi a condividere le informazioni e affrontando le questioni antitrust e di sicurezza dei dati",* continua Prioreschi.

## **Prospettive dell'industria**

- **Tecnologia:** Le grandi aziende tecnologiche stanno comprando piccole realtà - il 96% delle fusioni e acquisizioni dei grandi player tech ha un valore inferiore ai 500 milioni di dollari - con l'obiettivo di aggiungere capabilities di valore in grado di migliorarne il core business.
- **Sanità:** Nel 2021, il settore sanitario ha registrato un valore totale di accordi strategici di 440 miliardi di dollari, in aumento del 44% rispetto al 2020. Guardando al 2022, Bain si aspetta che le società farmaceutiche a piccola e media capitalizzazione continuino a giocare un ruolo significativo nel mercato, un continuo consolidamento tra i sistemi di fornitori di assistenza sanitaria, e - per gli acquirenti di medtech - una ricerca di accordi che migliorino le posizioni di leadership della categoria.
- **Prodotti di consumo:** Le grandi aziende storiche di beni di consumo stanno perdendo terreno e l'M&A è una leva fondamentale per

continuare a crescere. Gli accordi di piccoli brand rappresentano ora il 75% del volume di M&A nel comparto dei beni di consumo, rispetto a meno del 50% di dieci anni fa.

- **Retail:** Molti attori stanno scoprendo che l'M&A è il modo più veloce per sviluppare le capacità di cui hanno bisogno per rimanere competitivi. La creazione di partnership o l'acquisizione di società di quick-commerce fornisce ai retailer esistenti agilità, forza di consegna iperlocale, reti di consolidate e capacità logistiche e di consegna al di fuori della loro area di competenza.
- **Media e intrattenimento:** Le fusioni e acquisizioni nel settore sono state dominate negli ultimi anni da accordi su scala di un singolo canale, spesso focalizzati sul passaggio allo streaming. I leader stanno iniziando ad usare l'M&A per lo sviluppo cross-channel e questo trend, guidato dal mercato asiatico, è destinato a crescere ancora.
- **Telecomunicazioni:** L'M&A nell'industria è cresciuta in modo significativo nel 2021, mettendo a segno un +48%. Le operazioni di scala hanno rappresentato la maggior parte dell'attività lo scorso anno. Piuttosto che perseguire l'M&A tradizionale, diverse realtà tlc stanno guardando a diversi tipi di joint venture e sinergie attraverso il consolidamento delle reti.
- **Pagamenti:** Il business più gettonato nel settore è quello del "Buy Now Pay Later", che rappresenta il 50% del valore delle transazioni nel comparto registrate nel 2021. Negli Stati Uniti, ci si aspetta che cresca fino a 15 volte nei prossimi tre anni, con un potenziale da 1 trilione di dollari in transazioni.
- **Banche:** Il settore bancario è pronto per una fervida attività di M&A. In un'era di persistenti bassi tassi d'interesse e di incertezza economica, è stato difficile per le banche far crescere le loro entrate organicamente. Questo posiziona l'M&A come una leva particolarmente importante, che potrebbe rappresentare il 50% della crescita dei ricavi nel settore bancario nei prossimi anni.
- **Assicurazioni:** L'attività di *dealmaking* nel settore assicurativo è stata guidata da tre driver nel 2021: lo sforzo per acquistare nuove capacità, per evolvere la distribuzione o per fare scala.
- **Automotive:** Nonostante la carenza globale di chip e le conseguenze della pandemia, le operazioni di M&A nel settore automobilistico sono più che raddoppiate nel 2021. Guardando al futuro, Bain si aspetta che questa attività ritorni a una traiettoria di crescita dovuta ai grandi cambiamenti che interesseranno l'industria: la digitalizzazione e l'automazione richiederanno ai produttori di acquisire nuove capacità e di essere più rapidi di quanto sia possibile attraverso una crescita organica.

Bain & Company è l'azienda di consulenza globale che aiuta le aziende change-makers più ambiziose a definire il proprio futuro. Con 63 uffici in 38 paesi, lavoriamo insieme ai nostri clienti come un unico team con un obiettivo condiviso: raggiungere risultati straordinari che superino i concorrenti e ridefiniscano gli standard del settore. L'approccio consulenziale di Bain è altamente personalizzato e integrato e, grazie alla creazione di un ecosistema di innovatori digitali, assicura ai clienti risultati migliori e più duraturi, in tempi più brevi. Il nostro impegno a investire oltre 1 miliardo di dollari in 10 anni in servizi pro bono mette il nostro talento, la nostra competenza e le nostre conoscenze a disposizione delle organizzazioni che affrontano le sfide di oggi in materia di istruzione, equità razziale, giustizia sociale, sviluppo economico e ambiente. Abbiamo di recente ottenuto il rating *gold* di EcoVadis, piattaforma leader nelle valutazioni delle performance ambientali, sociali ed etiche per le catene di approvvigionamento globali, posizionandoci nel miglior 2% delle società di consulenza. Fondata nel 1973 a Boston, in Italia ha celebrato il trentennale nel 2019: la sua approfondita competenza e il portafoglio di clienti si estendono a ogni settore industriale ed economico e in Italia la rendono leader di mercato.

Per maggiori informazioni: [www.bain.it](http://www.bain.it)



Seguici su **LinkedIn Bain & Company Italy**



Seguici su **Twitter** @Bain\_Italia @BainAlerts.

### **Contatti per i Media**

Lara Visini | [lara.visini@bain.com](mailto:lara.visini@bain.com) | + 39 3421456301

Orsola Randi | [orsola.randi@bain.com](mailto:orsola.randi@bain.com) | + 39 3393273672