

PwC Global and Italian M&A Industry Trends Mid-Year update

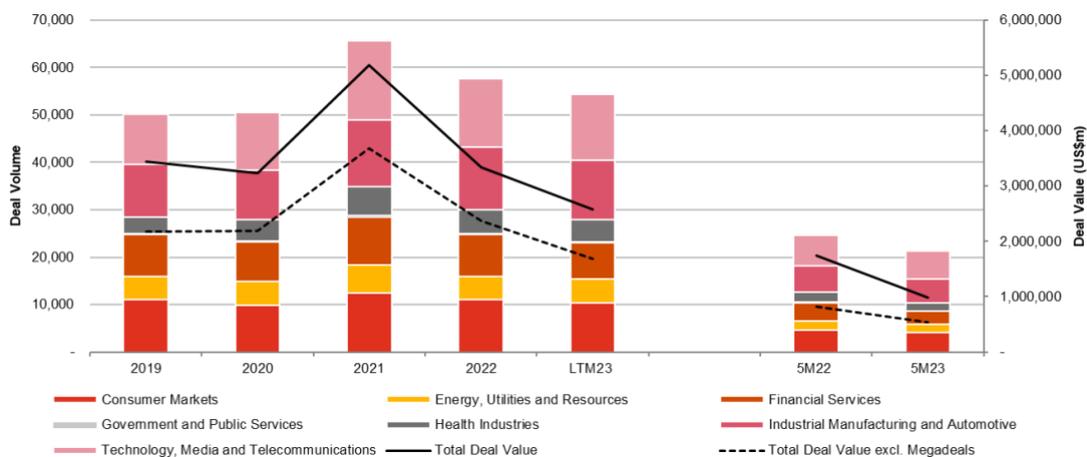
- Le operazioni di M&A registrano un calo a livello mondiale anche nei primi 5 mesi del 2023 a volume (-13%) e valore (-44%)
- Impatto negativo dai settori Financial Services e Transportation & Logistics
- Pesa l'assenza di mega deal

Mercato italiano:

- Le operazioni di M&A continuano a crescere a volume (+13.5%) trainate dal mid-market
- I settori a maggior crescita: Consumer Markets (+37%) e TMT (+26%)
- In aumento le operazioni annunciate in Italia da fondi di Private Equity (+21,6%), ma di taglia inferiore rispetto al passato

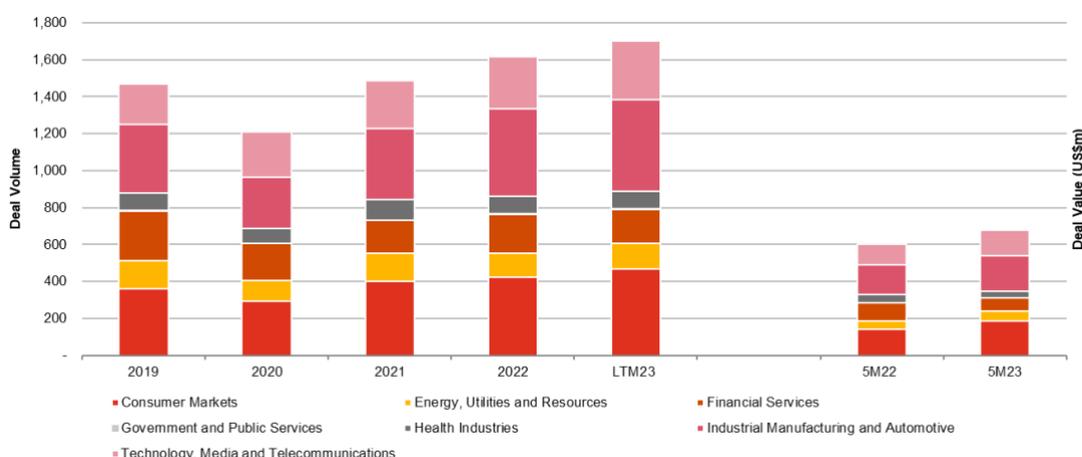
Il 2022 non è stato un anno favorevole per il mercato M&A a livello globale con un calo a volume (-17%) e valore (-37%) causato dal timore di una recessione generalizzata, l'aumento dei tassi di interesse, le pressioni inflattive e l'incertezza causata dall'andamento della guerra Russia-Ucraina.

Il contesto macroeconomico generale è parzialmente cambiato nel corso del primo semestre '23, con un rallentamento dei tassi di inflazione e segnali che anche i tassi d'interesse stiano per raggiungere un picco, per poi iniziare a diminuire. Il mercato M&A mondiale ha tuttavia registrato un ulteriore calo nei primi 5 mesi del 2023 (-13% a volumi e -44% a valore), principalmente concentrato nei settori Financial Services & Transportation & Logistics. La flessione a valore è influenzata dall'assenza di mega-deals, soprattutto di quelli sponsorizzati da investitori finanziari, mentre è più contenuta a volume grazie ad una sostenuta attività di M&A di middle-market e deal annunciati da operatori industriali più "liquidi".



Deal Volume	Diff. 5M23 vs 5M22	
	5M23	
Consumer Markets, excl. T&L	3,503	(12.2%)
Transportation and Logistic	524	(16.6%)
Energy, Utilities and Resources	1,858	(3.5%)
Financial Services	2,707	(29.5%)
Government and Public Services	100	(7.4%)
Health Industries	1,720	(19.2%)
Industrial Manufacturing and Automotive	5,019	(10.2%)
TMT	5,928	(7.7%)
Total Deal Volume	21,359	(13.3%)

Deal Value (US\$ in millions)	Diff. 5M23 vs 5M22		5M23	Diff. 5M23 vs 5M22	
	5M23				
Consumer Markets, excl. T&L	91,546	(40.9%)	Total Deal volume	21,359	(13.3%)
Transportation and Logistic	20,713	(77.1%)			
Energy, Utilities and Resources	223,637	21.4%	<i>Corporate</i>	59.8%	(12.6%)
Financial Services	162,121	(62.9%)	<i>PE</i>	40.2%	(14.3%)
Government and Public Services	1,055	(54.0%)	Total Deal value (US\$m)	978,291	(43.9%)
Health Industries	154,262	50.3%	<i>Corporate</i>	61.6%	(38.3%)
Industrial Manufacturing and Automotive	161,947	(15.4%)	<i>PE</i>	38.4%	(51.0%)
TMT	163,009	(71.9%)			
Total Deal Value	978,291	(43.9%)			



Deal Volume	Diff. 5M23 vs 5M22		5M23	Diff. 5M23 vs 5M22	
	5M23				
Consumer Markets, excl. T&L	166	37.2%	Total Deal volume	680	13.5%
Transportation and Logistic	20	11.1%			
Energy, Utilities and Resources	52	13.0%	<i>Corporate</i>	59.4%	8.6%
Financial Services	73	(27.0%)	<i>PE</i>	40.6%	21.6%
Government and Public Services	4	300.0%			
Health Industries	37	(9.8%)			
Industrial Manufacturing and Automotive	189	16.7%			
TMT	139	26.4%			
Total Deal Volume	680	13.5%			

Il mercato M&A in Italia

In controtendenza con lo scenario globale, le operazioni di M&A nei primi 5 mesi del 2023 in Italia sono in aumento a volume (+13.5%), grazie al tessuto industriale italiano, composto principalmente da aziende di middle market, alla presenza di fondi di private equity di dimensioni medie focalizzati sul mercato locale e alle opportunità di aggregazione e consolidamento tramite “platform deals”.

Su un totale di 680 operazioni mappate da Refinitiv e analizzate da PwC, i settori a maggior crescita sono Consumer (+37%) e Technology Media Telecommunication (+26%), ma tutti i settori hanno registrato un incremento a doppia cifra, ad eccezione del comparto Health Industries (-9.8%) e Financial Services (-27%). Le operazioni annunciate in Italia da fondi di PE sono in aumento del 21,6%, crescita più marcata rispetto all’8,6% registrato sulle operazioni annunciate degli investitori strategici, ma mancano deal di grandi dimensioni, più difficili da finanziare.

Secondo le stime di PwC, i prossimi mesi saranno caratterizzati da un'attività sostenuta di mid market, sia a livello globale, che italiano, come leva per guidare la trasformazione e la crescita in ottica strategica, così come dismissioni selettive di portafoglio per gli operatori industriali.

Nella seconda parte dell'anno, PwC prevede l'avvio di attività di preparazione alla vendita su partecipate di fondi di private equity di maggiore dimensione, ma il gap bid/ask sul valore, unitamente alle difficoltà e ai costi del financing, potrebbero comportare ulteriori slittamenti o l'esigenza di identificare operazioni "creative" in termini di struttura e funding.

Emanuela Pettenò, Partner PwC Italia, Consumer Markets & Markets Deals Leader, commenta "Siamo ragionevolmente ottimisti sull'attività M&A del secondo semestre, quantomeno a livello italiano, con un'incognita sull'andamento dei tassi di interesse e la conseguente possibilità di finanziare le operazioni di maggiore dimensione. Oggi più che in passato, l'attività M&A acquisisce una valenza strategica per riposizionare i business e sostenere la crescita. Sarà ancora un mercato di mid market, con buone opportunità per gli investitori industriali sia lato buy, per quelli più "liquidi", che sell, con dismissioni selettive per finanziare investimenti sul core business. Per i compratori, soprattutto finanziari, l'accesso al financing diventa cruciale, unitamente a maggior focus su attività di due diligence, mentre i venditori dovranno dedicare un maggiore impegno all'attività di preparazione alla vendita".

Nicola Anzivino, Partner PwC Italia, Global Industrial Manufacturing & Automotive Deals Leader aggiunge "C'è grande interesse da parte dei grandi operatori industriali con bilanci solidi ad acquisire competenze distintive nell'ottica di trasformare il loro assetto operativo e tecnologico. I temi ESG stanno diventando un aspetto strategico di creazione di valore per gli operatori del settore industrial manufacturing & automotive, specialmente in Europa".

I 9 trend che influenzeranno le operazioni di M&A dei prossimi 12 mesi

Secondo PwC, il mercato M&A mondiale nei prossimi 12 mesi sarà caratterizzato da:

- 1) Maggiori investimenti, anche tramite operazioni di M&A, legati alla tecnologia e agli aspetti ESG, cruciali in tutti i settori industriali e particolarmente rilevanti per la transizione digitale ed energetica.
- 2) L'esigenza di esplorare opzioni "creative" per finanziare le operazioni di maggiori dimensioni come coinvestimenti, fondi di private debt e coinvolgimento di family offices.
- 3) Maggior intensità nella preparazione delle operazioni di M&A lato venditore, per anticipare le attività di analisi e due diligence dall'acquirente e dunque evitare il rischio di allungamenti di processo e riduzioni di prezzo.
- 4) Un focus da parte degli operatori industriali sui disinvestimenti, motivati dalla necessità di recuperare risorse da rifocalizzare sul core business, e dall'esigenza di uscire da mercati ritenuti non più di interesse per ragioni strategiche o geopolitiche.
- 5) Attività di mid market in ulteriore crescita, sostenuta sia da operatori industriali che da fondi di private equity di dimensione media e focalizzazione locale.

- 6) Maggiori opportunità per gli operatori industriali più “liquidi”, vista la minore competizione dei fondi di private equity sulle operazioni di grandi dimensioni, più difficili da finanziare, in primis nei settori Pharma & Healthcare e Energy & Utilities, associate ai trend di innovazione tecnologica, digitalizzazione, transizione energetica, ESG.
- 7) Più focalizzazione sul portafoglio da parte dei fondi di private equity di grandi dimensioni, con attività di add-on e investimenti specifici di efficientamento operativo, cloud transformation e data analytics.
- 8) Ulteriore interesse verso i “platform deals”, che richiedono un minor investimento iniziale, e occasioni public-to-private. Anche se i livelli di liquidità restano sostenuti (con un valore pari 2.5 trilioni di dollari a giugno ‘23), per finanziare le operazioni di maggiore dimensione si ricorrerà sempre più a strumenti e strutture creative, come vendor loans, earn-outs, private debt, coinvestimenti con fondi sovrani, fondi pensione, family offices, e deal con minoranze importanti. Considerata l’importanza del private debt, alcuni fondi di investimento hanno lanciato prodotti nuovi con team dedicati.
- 9) Incremento delle operazioni di ristrutturazione a livello mondiale, in combinazione con le accresciute pressioni inflazionistiche, il rallentamento dei volumi in alcuni settori, e, in Italia, l’esigenza di rimborsare i finanziamenti ottenuti nel periodo pandemico.

Cosa vogliono i compratori:

- Opportunità di crescita e valore
- Opportunità di innovazione/ trasformazione dei modelli operativi
- Competenze tecnologiche (cloud, cyber, AI) e impatti dell’AI sul modello di business
- Analisi più approfondite sui dati
- Robustezza e solidità del modello operativo
- Capacità di attrarre e trattenere i talenti
- Una roadmap di trasformazione sostenibile

Come possono prepararsi i venditori

- Costruire una equity story di successo
- Elaborare una strategia di trasformazione, con KPI specifici da monitorare
- Predisporre una road map di M&A dettagliata
- Individuare nuove leve di crescita e opportunità di riduzione costi
- Predisporre una roadmap di innovazione tecnologica, con un’analisi rischi / benefici collegati ai cambiamenti in atto (AI)
- Elaborare una strategia di miglioramento operativo e di gestione delle risorse umane con specifici KPI da monitorare
- Disegnare un set di KPI finanziari e operativi per monitorare gli aspetti di sostenibilità

Fonte: Analisi PwC realizzata su dati Refinitiv basati su transazioni annunciate. Il controvalore dell’operazione è disponibile per c.30% delle operazioni a livello Mondo e c. 24% a livello Italia.

PwC

L’obiettivo di PwC è quello di creare fiducia nella società e risolvere problemi importanti. È un network presente in 152 Paesi con quasi 328.000 professionisti, impegnati a garantire qualità nei servizi di revisione, di advisory e di consulenza fiscale. Per saperne di più e per comunicarci ciò che per voi è importante, visitate il nostro sito www.pwc.com. PwC si riferisce al network PwC e/o a una o più delle sue imprese aderenti, ciascuna delle quali è un’entità giuridica separata. Per maggiori dettagli visitare il sito www.pwc.com/structure. © 2023 PwC. Tutti i diritti riservati.

Contatti



Barabino&Partners per PwC

Tel. 02/72.02.35.35

Alice Brambilla

a.brambilla@barabino.it

Cell. 328/26.68.196

Letizia Castiello

l.castiello@barabino.it

Cell. 348/62.37.666

PwC Italia

Tel. 02/667341

Luigi Barbetta

Media Relations Manager

luigi.barbetta@pwc.com

Milano, 29 giugno 2023