

Private Equity, ripresa selettiva: Europa in crescita, Italia +25% nei deal e 1.100 aziende in portafoglio

Secondo il *Global Private Equity Report 2026* di Bain & Company, il 2025 segna un forte rimbalzo nel valore di buyout ed exit a livello globale, ma fundraising e liquidità restano le principali criticità. In Italia focus su Tech, Healthcare ed energia. Condizioni favorevoli per l'attività nel 2026

Milano, 23 febbraio 2026 – Dopo il rimbalzo del dealmaking registrato nel 2024, lo scorso anno ha segnato un punto di svolta per il Private Equity, mettendo a segno a livello globale il secondo valore più alto di buyout ed exit mai rilevato: è quanto emerge dal [Global Private Equity Report 2026](#) di Bain & Company, presentato oggi. Il valore delle operazioni si è avvicinato ai livelli record del 2021, con il valore globale dei deal di buyout (esclusi gli add-on) che è aumentato del 44% su base annua, raggiungendo 904 miliardi di dollari, sostenuto da mega-deal negli Stati Uniti, sopra i 10 miliardi di dollari.

“Nonostante i segnali di rinnovato dinamismo nel corso dell'ultimo anno, una ripresa dell'attività sostenuta da alcune delle operazioni di buyout più rilevanti mai registrate, e il forte aumento del valore delle exit”, spiega Sergio Iardella, Senior Partner e responsabile italiano Private Equity di Bain & Company, “il settore è maturo e si trova ad affrontare un punto di svolta critico. I fondi devono competere in modo sempre più intenso per attrarre capitali e rispondere ad aspettative di performance sempre elevate da parte degli investitori, in un contesto ancora segnato da pressioni strutturali, da persistenti incertezze macroeconomiche ma anche da fattori esogeni profondamente diversi dai decenni precedenti e che rendono la generazione dei ritorni attesi molto più difficile”.

Fundraising, liquidità, pressioni sulla crescita: le sfide del settore

Il fundraising resta una delle principali criticità per il settore. Nel 2025, la raccolta complessiva di private capital ha raggiunto i 1.300 miliardi di dollari; tuttavia, quella dei fondi buyout è diminuita del 16%, a causa sia del minor numero di fondi chiusi sia della quasi scomparsa di nuovi veicoli con dimensioni pari o superiori a 5 miliardi di dollari. Alla base di questa debolezza vi sono distribuzioni ancora insufficienti: i flussi di cassa restituiti agli investitori restano inferiori alle attese e comprimono la capacità dei Limited Partner di assumere nuovi impegni. Le distribuzioni agli LP in percentuale del NAV sono rimaste sotto il 15% per quattro anni consecutivi — un minimo storico per l'industria — rallentando la ripresa e rendendo più complessa la raccolta di nuovi fondi.

Il contesto di liquidità limitata si inserisce in un mercato globale che conta circa 32.000 società in portafoglio, per un valore stimato di 3.800 miliardi di dollari. Nei fondi di buyout, il periodo medio di detenzione prima dell'uscita è salito a circa sette anni, rispetto ai cinque-sei anni registrati tra il 2010 e il 2021. Secondo l'analisi, le distribuzioni ridotte agli LP rappresentano la principale causa delle difficoltà e della lentezza che molte società di PE stanno incontrando nella raccolta.

Parallelamente, la pressione dei General Partner nel chiudere operazioni e impiegare un “arsenale” globale di liquidità per buyout pari a 1.300 miliardi di dollari — in larga parte in fase di invecchiamento — unita al calo dei tassi di interesse e al ritorno della fiducia nei

mercati del credito, ha innescato una forte crescita nei valori di deal ed exit. Il peso globale delle exit sostenute da fondi di buyout è cresciuto del 47% su base annua, raggiungendo i 717 miliardi di dollari, trainato da alcune operazioni di particolare rilievo. Tuttavia, sebbene i livelli di buyout ed exit siano stati i secondi più elevati di sempre — non lontani dal record del 2021 — la ripresa è risultata fortemente concentrata: solo 13 megadeal superiori ai 10 miliardi di dollari hanno rappresentato il 30% del totale globale.

In questo contesto, anche la creazione di valore è diventata strutturalmente più complessa rispetto a qualsiasi fase precedente di questa industria. Se nel 2010 — in uno scenario di prezzi d'ingresso più contenuti, ampia disponibilità di leva finanziaria ed espansione dei multipli in fase di exit — un investimento tipico di Private Equity richiedeva una crescita annua dell'EBITDA di circa il 5% per generare un MOIC di 2,5x in cinque anni (sufficiente a conseguire un IRR intorno al 20%), nel 2025 la soglia minima di crescita necessaria per ottenere ritorni soddisfacenti è più che raddoppiata (12%).

«L'età dell'abbondanza è finita», prosegue Iardella. «I tassi sono più elevati, l'espansione dei multipli è più contenuta o assente e la competizione per gli asset di qualità è aumentata. La maggior parte dei fondi dovrà rafforzare in modo sostanziale la propria capacità di creazione di valore, anche perché gli LP stanno concentrando sempre più le risorse sulle piattaforme più grandi e sugli operatori in grado di generare alpha nel primo quartile con formule ripetibili. Avrà successo chi saprà costruire un vantaggio competitivo, identificando in modo chiaro gli elementi distintivi del fondo e selezionando in maniera coerente e differenziante i “propri” deal».

Il 2026 in prospettiva: scenario più complesso ma deal ed exit più favorevoli

“Il 2026 si apre con prospettive incoraggianti. I tassi di interesse sono in graduale calo e le pipeline di operazioni risultano solide e ben alimentate. Con un'economia che appare ancora resiliente – al netto di eventuali nuovi “cigni neri” – le condizioni per l'attività di deal ed exit appaiono oggi più favorevoli di quanto non siano state negli ultimi anni”, sottolinea Iardella.

Europa, la parola d'ordine è “concentrazione”

In Europa, il valore complessivo dei buyout è cresciuto di circa il 10% rispetto all'anno precedente, raggiungendo i 235 miliardi di dollari. Questo dato riporta il mercato su livelli vicini ai picchi del 2021-2022. La crescita è stata trainata soprattutto dall'area DACH e dai Paesi Nordici, con una forte concentrazione nei settori della sanità e dell'energia e in operazioni di dimensioni comprese tra 1 e 10 miliardi di dollari. Anche il valore delle exit è aumentato in modo significativo: +65% rispetto al 2024, fino a circa 240 miliardi di dollari, grazie in particolare a operazioni di tipo strategico. Tuttavia, la liquidità resta contenuta: il periodo medio di detenzione degli investimenti è vicino ai 7 anni, segno che il mercato non ha ancora raggiunto i livelli di liquidità attesi dagli investitori.

Italia: balzo del 25% nei numeri dei deal, ripresa selettiva e focus sui settori trasformativi

In Italia il Private Equity ha registrato un'accelerazione significativa, con un aumento del 25% nel numero di deal rispetto all'anno precedente - anche se la crescita è stata guidata da operazioni di *lower mid-market* (con un EBITDA inferiore ai 10 milioni di euro) - mentre sulle operazioni di maggiore dimensione c'è stata una contrazione. In termini settoriali continuano alcuni trend già evidenti negli ultimi anni: il mondo Tech (Software e IT Services)

ed Healthcare rimangono in forte aumento, crescono significativamente anche Energy e Natural Resources, Business e Financial Services, Infrastructure (il peso a numerica di questi tre settori sul totale è circa triplicato dai livelli 2022 e 2023), il settore più rilevante rimane l'industriale, mentre nel 2025 hanno sofferto i settori consumer (Food & Beverage, Retail e Fashion & Luxury).

“Nel complesso, rileviamo uno spostamento verso settori favoriti da chiari macro-trend di lungo periodo e da una forte componente di trasformazione industriale. La digitalizzazione resta una priorità, con un interesse crescente per modelli asset light e ad alto potenziale di sviluppo. Parallelamente, anche la transizione ecologica continua a rappresentare un driver chiave, sostenendo investimenti in infrastrutture ed efficienza energetica”, sottolinea **Sergio Iardella**.

Sul fronte delle exit, dopo il rallentamento del 2023, il biennio 2024-2025 ha segnato un'inversione di tendenza, con una ripresa trainata in particolare dalle operazioni sponsor-to-sponsor. Attualmente circa 1.100 aziende italiane sono detenute in portafoglio da fondi di Private Equity. Le aziende italiane supportate da capitale privato confermano comunque performance industriali complessivamente positive, con crescita media dell'EBITDA del 16% CAGR in valore assoluto negli ultimi 5 anni, a dimostrazione del rinnovato ruolo centrale nello sviluppo della media impresa italiana sui mercati globali.

“Stiamo assistendo a una fase di trasformazione dell'industria, con, nel breve periodo, una ripresa selettiva e tematica. Tuttavia, anche nel nostro Paese, così come negli altri mercati sviluppati, per rimanere tra i fondi vincenti è necessario differenziarsi, specializzarsi ed investire significativamente sulla capacità di trasformazione delle aziende. In questo scenario, la creazione di valore dovrà essere intenzionale, strutturata, pianificata fin dalla fase di due diligence e guidata da trasformazioni operative profonde, dall'innovazione e da un utilizzo avanzato dei dati e dell'intelligenza artificiale”, conclude **Iardella**.

Contatti per i media:

Orsola Randi

Email: orsola.randi@bain.com | Tel: [+39 339 327 3672](tel:+393393273672)

A proposito di Bain & Company

Bain & Company è l'azienda di consulenza globale che aiuta le aziende change-makers più ambiziose a definire il proprio futuro. Con 65 uffici in 40 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. 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.

BAIN & COMPANY

Per maggiori informazioni: www.bain.it

 [Segui su LinkedIn Bain & Company Italy](#)