

Nessuno si salva da solo

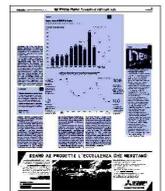
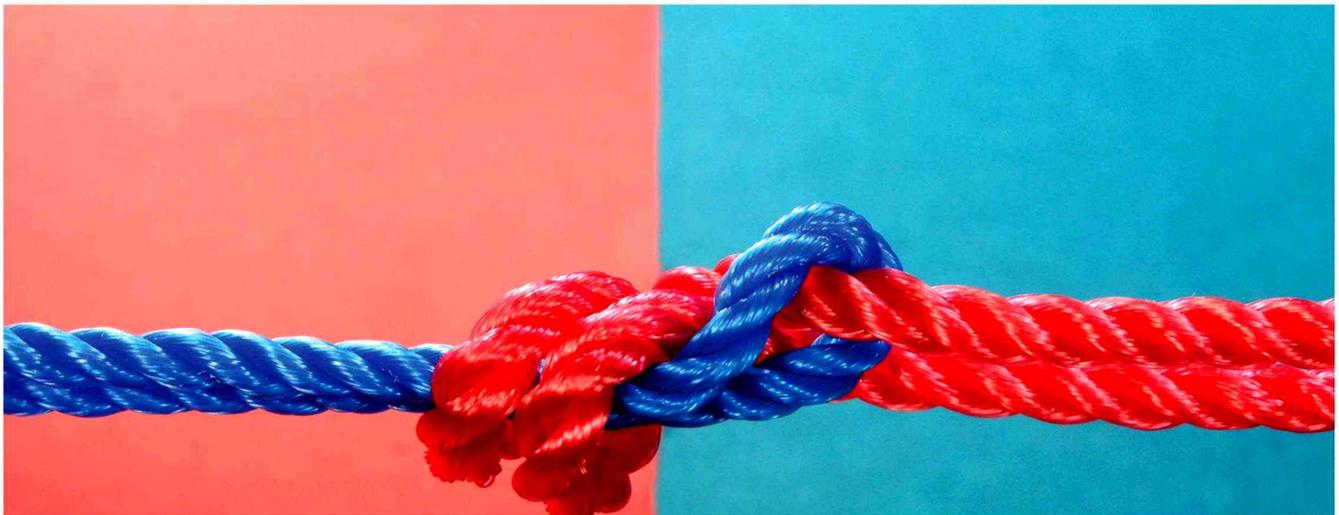
Più grandi per sopravvivere alla recessione. Ecco perché centinaia di aziende nell'industria e nei servizi hanno deciso di unire le forze

ETTORE LIVINI

C'è chi si è trovato un partner per sfuggire alla bancarotta. Chi ha capito che dopo tanti anni ruggerenti da single alla fine - per non deperire nella solitudine - era meglio coinvolgere a nozze. Chi si è cercato un compagno d'avventura all'estero per allargare i propri orizzonti. Il risultato finale però

non cambia: l'elettrochoc del Covid sta riscrivendo la mappa dell'Italia Spa. Da soli, in situazioni estreme come queste, è difficile cavarsela. E molte aziende grandi e piccole hanno deciso in questi mesi - dopo anni di tentennamenti - di rompere gli indugi e spargiare le carte: qualcuno ha fatto shopping, altri si sono alleati magari con il nemico di sempre o hanno venduto le attività di famiglia per garantirne la sopravvivenza. Una selezione darwiniana in cui l'unione, è l'obiettivo di tutti, dovrebbe fare la forza. E regalare spalle (e portafogli) abbastanza grandi per dribblare la crisi sanitaria.

continua a pagina 2 →



Il consolidamento del made in Italy

Vini, caffè, ceramiche, farmacie contro la crisi la fusione fa la forza

ETTORE LIVINI

→ segue dalla prima

La linea di questa metamorfosi, con pragmatismo emiliano, l'ha data il Lambrusco. Le varie denominazioni del vino - dal Grasparrò al Salamino di Santa Croce, dal reggiano a quello di Sorbara - si guardavano da secoli in cagnesco per questioni di campanile. Poi è arrivata la pandemia, i ristoranti hanno chiuso, una parte dei 42 milioni di bottiglie prodotte sono rimaste invendute in cantina. E la bufera sanitaria ha spazzato via tutte le incomprensioni del passato, convincendo i produttori a unire le forze in un unico consorzio che dal primo gennaio 2021 andrà in giro a parlare delle bollicine del Lambrusco con una sola voce.

Un caso? Mica tanto. Il mercato delle fusioni e acquisizioni in tutto il mondo, è vero, si è congelato con un -21% da inizio anno «perché i compratori si sono fermati per vedere che aria tirava e i venditori non hanno voluto svendere», dice Giuseppe Latorre, responsabile corporate finance di Kpmg.

In Italia invece il mercato ha dato inattesi segni di vitalità e la crisi di questi mesi sta riscrivendo - spesso per necessità - il profilo e le dimensioni di molte aziende spazzate dagli effetti della pandemia. Campari - che durante il lockdown si è riscoperta un po' debole sul fronte dell'e-commerce - è corsa ai ripari rilevando Tannico, il numero uno in Italia nella distribuzione digitale di vino.

Lavazza - con i bar chiusi - si è comprata i 20mila distributori automatici di caffè in 7mila località della Fullfil. Fincantieri, troppo dipendente dalle navi da crociera ferme oggi in porto, si è diversificata nella costruzione di ospedali rilevando la Inso.

La pandemia ha bloccato le acquisizioni di aziende italiane da parte di stranieri (- 80% per Kpmg corporate finance, il peggior dato dal 2008). Ma gli imprenditori di casa nostra non sono rimasti con le mani in mano. Si sono mossi i big - basta pensare alle nozze Intesa-Sanpaolo-Ubi e alle mosse sulle torri Ibc di Inwit - ma l'attività più vivace è stata quella delle imprese familiari, l'ossatura del nostro sistema di Pmi.

«La brutalità del Covid ha costretto molti imprenditori non più giovani a riflettere sul futuro delle loro aziende tenendo conto della variabile anagrafica» spiega Latorre. Hanno iniziato a guardarsi in giro trovando attorno molti possibili partner e molta liquidità. «In una prima fase in effetti i private equity hsi sono concentrati sulla messa in sicurezza delle aziende che avevano in portafoglio, ma poi hanno ripreso a guardarsi attorno in cerca di occasioni», aggiunge Nicola Cavallo, principal di Boston Consulting Group. E il valzer delle fusioni e acquisizioni - per salvarsi, per interesse o per trasformare una crisi in un'opportunità - è stato resiliente anche in piena pandemia.

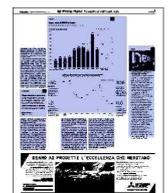
In molti casi si è trattato di un arrocco per resistere allo tsunami del Covid. L'Aga Khan ha ceduto l'aeroporto di Olbia a F2i. Abk - uno dei nomi più conosciuti del distretto della ceramica emiliano - ha rafforzato la sua posizione nella gamma alta rilevando Ceramiche Orchidea, da tempo in difficoltà. Chi ha le spalle più larghe e le tasche più piene ha approfittato per consolidare le proprie posizioni: la farmaceutica Menarini ha rilevato negli Usa per 600 milioni la Stemline, Atlantia è cresciuta in America con i tunnel in Virginia e Real de Carreteras, Nexi - dopo la fusione con Sia - sta puntando al colpo grosso (da 7 miliardi) con la danese Nets. Anche

altre realtà più familiari come Ima, Amplifon e Interpump hanno fatto shopping all'estero.

«Noi stiamo continuando a lavorare per consolidare le aziende in portafoglio e per fare nuove acquisizioni - dice Dante Razzani, executive vice-chairman di Investinustrial -. Tra i settori più interessanti ci sono chimica e ingredienti alimentari. Abbiamo aggiunto nuovi centri diagnostici al Gruppo Lifebrain, visto che il pharma è uno dei settori più vivaci. Inoltre abbiamo sviluppato il business di Italcanditi, leader europeo nella produzione di semilavorati per l'industria dolciaria, con alcune acquisizioni».

«La dinamica positiva del mercato italiano è stata chiara a luglio quando sono raddoppiate le operazioni subito dopo la fine del lockdown - dice Latorre - anche perché con il mercato dei bond schiacciato su tassi negativi e le quotazioni alte delle Borse molti guardano alle imprese come investimento». «Molte aziende si sono rese conto negli ultimi periodi, e a maggior ragione con il Covid, che le dimensioni sono importanti e che per crescere bisogna investire», aggiunge Cavallo. E altre - racconta con la sua esperienza sul campo Razzani - sono state costrette a guardarsi attorno «perché son state sorprese dalla crisi sanitaria con un debito troppo elevato».

Tutte hanno così agito di conseguenza. Il mondo delle farmacie per dire, sconvolto dalla liberaliz-





zazione della proprietà dei negozi e dal ciclone Covid si sta concentrando a velocità stellare e sul mercato è arrivata Hippocrates, una catena di 120 esercizi valutata 350 milioni e altri poli costruiti attorno a Banca Profilo e ai private equity. Anche le pompe funebri sono in subbuglio con la fusione tra Concordia e San Siro per creare un polo unico italiano nel settore. «Ci sono comparti in grande sviluppo dove la pandemia non ha frenato le aggregazioni perché da soli si va poco lontano come le energie alternative, i pagamenti digitali e la finanza», spiega Latorre.

La seconda ondata del virus, ovviamente, ha messo in stand-by un po' di eccitazione. Ma la corsa al consolidamento dell'Italia Spa non sembra destinata a fermarsi. «Molti stranieri scottati dalla delocalizzazione in Estremo Oriente che li ha penalizzati in questi me-

si di frontiere chiuse, guardano con interesse all'Italia per creare qui basi industriali più vicine ai clienti finali» è sicuro La Torre.

«Dalla globalizzazione passeremo a una regionalizzazione - è d'accordo Cavallo -. Anche se da noi persistono fattori che frenano il paese come un costo del lavoro meno competitivo». Quali saranno i settori più vivaci? «Healthcare, lusso e arredamento torneranno a crescere bene con la fine della crisi sanitaria - aggiunge - e non si fermerà il boom della tecnologia». È vero - come ammette Latorre - «che le vere conseguenze del Covid sulla resistenza delle aziende italiane inizieremo forse a vederle ora». Ma di sicuro l'Italia Spa ha capito che da questa tempesta è difficile uscire da soli. E ne verrà fuori di sicuro radicalmente cambiata.

Il Covid ha alla fine piegato pure i litigiosissimi produttori di lambrusco: da gennaio saranno riuniti in un unico consorzio. Ma unirsi e fare sinergie è stata la risposta in tutti i settori. Compresse le pompe funebri

L'opinione



Campari - che durante il lockdown si è riscoperta un po' debole sul fronte dell'e-commerce - è corsa ai ripari rilevando Tannico, il numero uno in Italia nella distribuzione digitale di alcolici

L'opinione



In questo periodo ci sono occasioni sul fronte dei prezzi e ne abbiamo approfittato per rafforzare le aziende dove eravamo già soci

DANTE RAZZANO
EXECUTIVE VICE CHAIRMAN
DI INVESTINDUSTRIAL

L'opinione

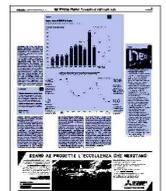


Molte aziende si sono rese conto negli ultimi periodi, e a maggior ragione con il Covid, che le dimensioni sono importanti e che per crescere bisogna investire

NICOLA CAVALLO
PRINCIPAL DI BCG



CRESCONO LE ACQUISIZIONI ITALIANE ALL'ESTERO
Il 2019 dell'M&A in Italia è un anno a due facce. Disastro il bilancio estero, con un calo dell'80% delle operazioni di aziende straniere in Italia a solo 3 miliardi di euro in nove mesi, calcola l'analisi di Kpmg corporate finance. Molto più positivo invece il fronte interno con un aumento del 79% con 306 operazioni e 11,6 miliardi investiti da imprese tricolori in acquisizioni oltrefrontiera, una cifra notevole visti i chiarimenti di luna. L'anno è partito benissimo a gennaio e febbraio con poco meno di 100 operazioni al mese, è crollato durante la primavera di lockdown, è risalito a luglio a 81 deal per arenarsi di nuovo a settembre quando sono andate in porto solo 25 operazioni causa ripresa dei contagi e prudenza degli operatori. La parte del leone l'hanno fatta i deal nel settore finanziario (complice il peso dell'operazione IntesaSanpaolo-Ubi) che pesano per un terzo sul totale degli accordi, seguiti da tecnologia e telecomunicazioni con 7 operazioni per 7 miliardi e le infrastrutture con 4,5. E anche per i prossimi mesi c'è già fiuto in cascina con in arrivo le nozze Fca-Peugeot, Nexi-Nets e la possibile operazione su Autostrade per l'Italia.

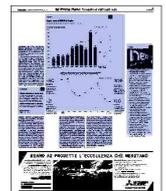


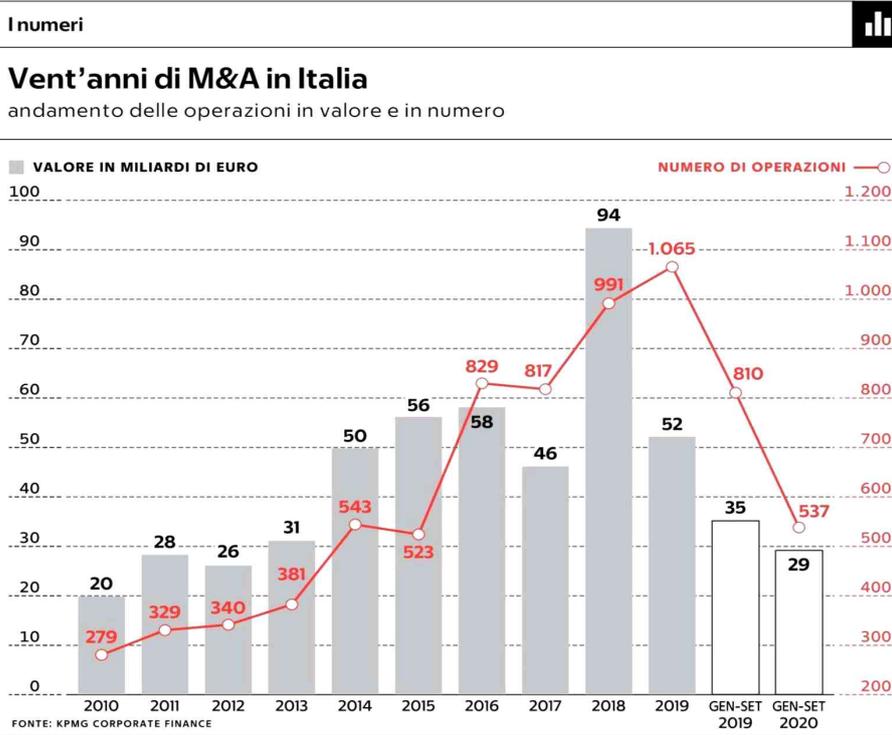


- 1 Campari ha rilevato il market place Tannico
- 2 Menarini si è rafforzata in Usa con acquisizioni
- 3 L'aeroporto di Olbia è passato a F2i

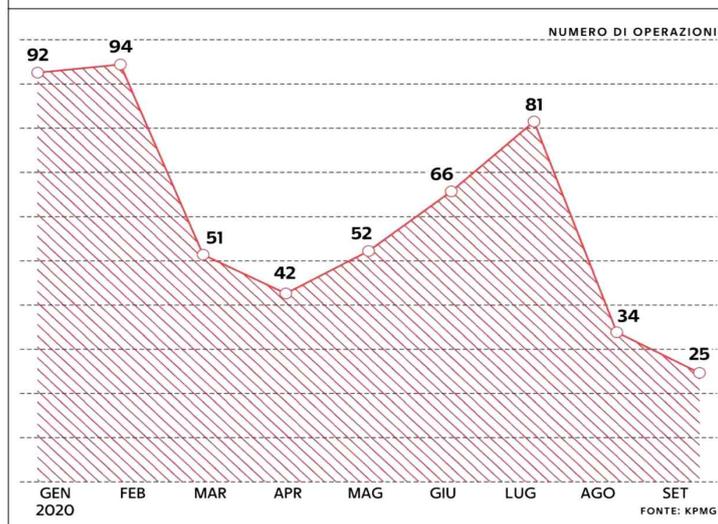
| FINANZA E TECH GUIDANO LE OPERAZIONI DI FUSIONE PER SETTORE, IN NUMERO E IN VALORE | | |
|---|--|------------|
| | PRIMI 9 MESI 2020, IN MILIARDI DI EURO | OPERAZIONI |
| FINANZA | 9,0 | 46 |
| TLC, MEDIA E TECNOLOGIA | 7,1 | 109 |
| INFRASTRUTTURE | 4,5 | 70 |
| CONSUMI | 3,8 | 146 |
| ENERGIA E UTILITY | 2,6 | 44 |
| INDUSTRIA | 1,4 | 122 |

FONTE: KPMG





LA RIPRESA EFFIMERA DI LUGLIO TRA LA PRIMA E LA SECONDA ONDATA
OPERAZIONI DI M&A IN ITALIA NEL CORSO DI QUEST'ANNO PER MESE



-80

PER CENTO

Le operazioni di acquisizione di imprese italiane da parte di società estere

-21

PER CENTO

Il rallentamento delle operazioni di fusione e acquisizione nel mondo nel 2020

306

OPERAZIONI
Sono state le operazioni di M&A in Italia nel 2020 da parte di soggetti italiani

11,6

MILIARDI

Il valore degli investimenti di imprese italiane in acquisizioni da gennaio

