

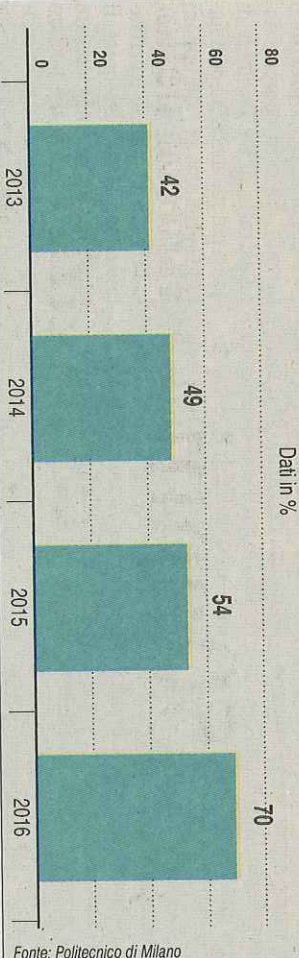
penso negh d'inni emque anni, quindi, lo ha fatto soprattutto a scopi industriali e non per rivendere subito.

Prendendo in considerazione un sotto-campione di 109 società per le quali è stato possibile reperire i dati si arriva a un valore complessivo del flusso di investimenti di 29 miliardi. Si è trattato in media di operazioni da 266 milioni. «È interessante guardare ai multipli», spiega Luca Pione, Country Manager Partner di Hogan Lovells Italia. In generale rispetto alle operazioni domestiche, quelle che nei quattro anni presi in considerazione hanno interessato controparte straniera si sono rivelate più vantaggiose per i venditori, con un multiplo medio in termini di Ev/Ebitda ben superiore. In media si aggira intorno a 8,65 volte il margine operativo lordo. Ma guardando ai settori spiccano le aziende attive nel campo dei prodotti di consumo (17,5x), del retail (15,7x), dei trasporti (13,4x), nella chimica (10x) e nelle telecomunicazioni (9,2x). Si tratta di numeri che si mantengono costanti per tutto il periodo preso in considerazione. È fatta eccezione per il 2015 e il 2016, non sono emerse grosse differenze tra investitori finanziari e industriali, con i primi disposti a pagare in media 8,36 volte il margine operativo lordo e i secondi leggermente di più, ossia 8,44 volte.

Quanto alle singole operazioni il valore più alto, a 28,9 volte,

nuovo struttura: La sede è a Duggan, coperto go individuato dal ministero per lo Sviluppo produzione riservata)

LA CRESCITA DEL M&A SU TARGET ITALIANI



Le tre priorità del fondo San.Arti

di Janina Landa

«**D**opo cinque anni siamo soddisfatti e sicuramente non siamo più una start-up; sappiamo che il mondo della sanità integrativa in Italia deve ancora crescere in termini di offerta, di tutela per i soci e di opportunità per gli investitori e perciò intendiamo dare il nostro contributo mettendo a confronto tutti gli attori in campo». Con queste parole Dario Brunini, presidente di San.Arti (il fondo di assistenza sanitaria integrativa per i lavoratori dell'artigianato), ha aperto i lavori del convegno «Diamo lustro alla sanità», organizzato al Tempio di Adriano a Roma con la partecipazione di importanti attori del mondo della sanità italiana. Il fondo (costituito nel 2012 da un accordo tra Confindustria, Casartigiani, Clai, Cgil, Cisl e Uil) ha voluto festeggiare questo importante traguardo con un incontro pensato per fare un primo bilancio di quanto fatto e soprattutto per tracciare le linee guida per il prossimo futuro. «Le priorità che ci

siano dati sono tre», spiega Annamaria Trovò, vicepresidente di San.Arti. «Ossia: un'informazione sempre più puntuale e precisa rivolta agli iscritti sui tanti vantaggi offerti dal fondo; puntare a un aumento del numero degli iscritti, che oggi sono 500 mila ma che potrebbero arrivare a 1,5 milioni; una sempre maggior integrazione tra servizio pubblico e sanità integrativa».

San.Arti conosce bene il modo «prevenire e meglio che curare» e proprio della prevenzione ha fatto il suo cavallo di battaglia. «Purtroppo gli italiani spendono meno il modo «prevenire e meglio che curare» e proprio della prevenzione ha fatto il suo cavallo di battaglia. «Purtroppo gli italiani spendono meno all'ultimo centesimo per la cura e pochissimo per la prevenzione», spiega Dario Brunini, presidente di San.Arti. «Noi mettiamo a disposizione pacchetti di prevenzione che consentono di migliorare e migliorare la qualità della vita degli iscritti». Sul palco del Tempio di Adriano si sono alternati non solo i vertici di San.Arti e rappresentanti del mondo politico ma anche iscritti al fondo che attraverso i loro racconti hanno testimoniato l'importanza di una copertura sanitaria integrativa. (riproduzione riservata)

le transazioni avvenute, pari a 24,4 miliardi, è stato realizzato da soggetti di questi Paesi. Quanto ai cinesi, le cui mosse suscitano spesso scalpore e quindi maggiore attenzione, hanno portato avanti soltanto 12 delle acquisizioni e delle fusioni prese in considerazione. Chi acquista, ed è questo un altro dato che emerge, cerca inoltre di far leva sulle imprese target per sostenere la diversificazione e l'innovazione. Soprattutto gli investitori strategici cercano di favorire la concentrazione del settore in cui operano e sfruttare le economie di scala creando sinergie e cercando di acquisire maggior potere contrattuale con la filiera e i clienti. Non cercano quindi la delocalizzazione e il trasferimento di know how, ma la valorizzazione dello stesso.

Dal punto di vista delle imprese acquisite uno dei vantaggi che emergono, stando ai commenti dei top manager, è proprio il cambiamento nella governance. Come sottolinea il professor Marco Giorgino, direttore della ricerca: «l'entrata di soci esteri, peraltro a prezzi tutt'altro che scontati, contribuisce all'apertura di nuovi mercati, alla diversificazione di prodotto e alla realizzazione di nuove partnership commerciali, così favorendo la diffusione del Made in Italy». (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/m&a