

**PROFESSIONISTI** Da Accenture a Deloitte passando per Bip e Mediobanca fioccano le operazioni di m&a tra advisor per crescere su digital, AI e transizione. Ora la stretta degli enti regolatori può favorire altri deal

# Consulenti al risiko

di Nicola Carosielli

**D**all'acquisizione della milanese Bgp Management Consulting da parte di EY, passando per l'operazione condotta da Mediobanca sulla boutique inglese Arma Partners, fino ai deal inanellati da Accenture su Intellera, Ammagamma e Fibermind. Il mondo della consulenza, in Italia e nel mondo, è in pieno fermento, spinto dalla volontà delle società di riposizionarsi e rinforzarsi sui nuovi trend della digitalizzazione, dell'AI e della transizione per offrire servizi più ampi e precisi alle aziende clienti. A spingere questo trend è anche l'alto grado di frammentazione. Solo nei con-

fini nazionali, nel 2023 - secondo l'ultimo Osservatorio di Assoconsult - il settore del management consulting era composto da oltre 26.600 imprese, per più di 66 mila addetti, che esprimevano ricavi complessivi di oltre 6,6 miliardi, dai 5,8 miliardi del 2022. Un comparto, sottolinea dall'associazione, «polarizzato tra una miriade di micro aziende e poche grandissime imprese di consulenza, con un livello di concentrazione in continuo aumento».

Come sottolinea Mara Caverni, fondatore e managing partner di New Deal Advisors, «il mercato della consulenza rimane altamente frammentato, non solo in Italia ma anche in Europa e nel resto del mondo, creando numerose occasioni; nel periodo che va da fine 2022 a giugno 2024, i player del settore hanno sviluppato la propria attività attraverso aggregazioni e acquisizioni di altre società». Si pensi in quest'ottica alle numerose operazioni condotte da Accenture su Intellera (a maggio), su Customer Management It e SifinPa (dicembre 2023), su Ammagamma (gennaio) e Fibermind (a giugno). Così come all'operazione con cui Bip si è unita a Verco, lo scorso novembre, per crescere nel comparto energetico, o ancora al deal che ha visto EY rilevare la milanese Bgp per rafforzarsi nella digitalizzazione.

La grande effervescenza nell'attività di m&a, non dipende solo dalla polverizzazione del settore - per quanto la favorisca - ma anche dalla necessità delle società di consulenza di cavalcare i trend che stanno impattando sulle aziende, per offrire loro servizi più specifici e attuali. Per esempio, nei casi di Accenture ed EY, le acquisizioni hanno riguardato realtà specializzate nel campo digitale e dell'Intelligenza Artifi-

ziale, mentre Bip, da sempre attiva nelle soluzioni tecnologiche, ha deciso di puntare sul progresso dell'expertise in campo sostenibile, così come Deloitte attraverso la partnership con Omnisyst, che consentirà di offrire servi-

zi che permettano alle imprese di avvalersi di tecnici e specialisti per la valutazione del loro modello di business relativo alla gestione dei residui industriali. «Lo scopo, messo in risalto dai player, è quello di accelerare la transizione tecnologica, potenziare i servizi offerti ai clienti e aiutarli nella transizione digitale e sostenibile», spiega Caverni.

Questi trend che stanno guidando le strategie di m&a, vanno però declinati con la dimensione delle società di consulenza. Le Big Four (Deloitte, PwC, EY e Kpmg, ndr) stanno affrontando un cambiamento strutturale nel modo di fare business: propendono per una gestione di business che predilige un modello basato sui global account in luogo della parte cosiddetta local to local; comprano piccole società specializzate, con pricing point molto diversi e legati al tema digital transformation o, in Italia, a quello di financial advisory e financial transition.

Ci sono poi società del calibro di McKinsey, Bain e Boston Consulting Group che «negli anni hanno cercato di spostarsi maggiormente verso attività cosiddette di operations», sottolinea sottolinea Andrea Mantegazza, managing director di Efeso Italia, parte del gruppo di consulenza globale Efeso Consulting (controllato dai fondi Eurazeo e TowerBrook). In questo senso, si pensi a quanto fatto da Beg con Inverto in Germania, comprata nel 2017, e che

ora il gruppo sta cercando di esportare in vari Paesi. O a Bain, che ha comprato una società nei Paesi Nordici a metà strada tra operations e strategy. «Questi tre player stanno investendo sulla digital transformation e anche loro sono attenti ad acquisire competenze, portando ai clienti abilità distintive che spesso è più difficile formare internamente», sottolinea ancora Mantegazza.

Guardando a realtà di dimensione più contenuta, come Alix Partners o Alvarez & Marsal (una società ibrida tra consulenza e advisory), l'attività di crescita, più che concretizzarsi comprando altre società, è focalizzata sull'acquisizione di partner che provengono da realtà magari più grandi, come potrebbero essere EY o PwC. Nel caso di Efeso, la società ha condotto una serie acquisizioni per rafforzare determinate geografie, come Germania e Usa, «dove volevamo crescere in maniera più importante per seguire me-

glio i nostri clienti; abbiamo quindi rilevato società simili a noi come capabilities e delivery, ma con qualche competenza core leggermente diversa così che si combinasse con le nostre», spiega Mantegazza. In Germania, la società ha comprato Roi nel 2019, attiva nel manufacturing e con una specializzazione maggiore rispetto alla nostra sul mondo 4.0 e digital transformation; negli Usa, il deal su Argo è servito a raf-

forzare molto sia la presenza nel mercato sia il servizio private equity - segmento sul quale Efeso è altamente specializzata in Italia.

Queste diverse strategie rivelano, in maniera sottile, l'alto grado di selettività che occorre avere, nonostante un mercato parcellizzato. E in cui le società devono affrontare anche la concorrenza dei private equity. Lo sa bene Efeso, ma in generale numerosi fondi hanno messo nei radar società di consulenza. A livello internazionale si registra una certa effe-

vescenza: «Nel mercato americano, a febbraio 2024, il private equity Hellman & Friedman ha acquistato per 2 miliardi di dollari Baker Tilly, una società di revisione contabile», ricorda Caverni. Guardando all'Italia, c'è stato il tentativo di Cvc di acquistare la divisione di consulenza di EY, mentre il fondo Xenon ha creato il polo del lobbying e comunicazione. Ci sono poi trend come «la nascita di boutique di consulenza da parte di esperti nel settore del private equity», dice Caverni. Si pensi all'ex ad di Dea Capital, Paolo Ceretti, che insieme con l'ex cfo Manolo Santilli hanno lanciato la loro boutique di consulenza nel 2023, Pama Capital. Anche per Mantegazza, il mercato italiano della consulenza «è sicuramente soggetto al consolidamento e quindi tende ad attirare l'interesse dei fondi, ma - avvisa

- resta un settore particolare e con alti rischi, perché non si comprano asset ma persone con le loro relazioni; per cui dovranno essere selettivi».

Infine, un driver che creerà una nuova onda di consolidamento deriverà dalla pressione degli enti regolatori. In Inghilterra, sono avvenute due vendite significative nel 2021 nel settore della consulenza: Kpmg ha ceduto la divisione di restructuring al fondo Hig, creando la nuova società Interpat; allo stesso modo, Deloitte ha venduto il suo business di restructuring a Cvc nel 2021, che ha dato vita a Teneo. «Queste cessioni sono state motivate dalla pressione esercitata dal Financial Reporting Council britannico, soprattutto dopo il fallimento di Carillion, un evento che ha scosso pesantemente la borsa di Londra», sottolinea Caverni, spiegando che «tale pressione ha imposto alle Big Four l'obbligo di separare i loro servizi». Attualmente, il Frc «ha fissato il termine per la presentazione dei piani di separazione al 2025» e «nonostante il Regno Unito non faccia più parte dell'Ue, continua a essere la piazza finanziaria più avanzata in Europa e a dettare tendenze. Questo suggerisce che potrebbero verificarsi ulteriori attività simili in futuro, riversandosi anche in Italia», conclude Caverni. (riproduzione riservata)



Andrea Mantegazza  
Efeso Consulting

## GLI ULTIMI DEAL AVVENUTI NELLA CONSULENZA

Società	Target	Attività	Data
Accenture	Fibermind	Servizi 5G	giu-24
Livingstone	Corus	Corporate finance	giu-24
Efeso	Aloneers	AI per supply chain e decision intelligence	apr-24
Deloitte	Omnisyst	Circular economy	apr-24
Accenture	Intellera	Pubblica Amministrazione	apr-24
EY	Bgp	Consulenza Tech	apr-24
Accenture	Customer Management	Giustizia e pubblica sicurezza	dic-23
Accenture	SifinPa	Giustizia e pubblica sicurezza	dic-23
Accenture	Ammagamma	AI	nov-23
Bip	Verco	Transizione energetica	nov-23
Mediobanca	Arma Partners	Corporate finance	ott-23

Withut



Mara Caverni  
New Deal Advisors

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

