

La via europea all'internazionalizzazione

LINK: <https://financecommunity.it/nda-la-via-europea-allinternazionalizzazione/>

La via europea all'internazionalizzazione di valentina magri Le ristrutturazioni nel primo trimestre 2026 sono aumentate di almeno 4 o 5 volte rispetto allo stesso periodo del 2025. Normalmente quando aumentano le ristrutturazioni le operazioni di M&A diminuiscono, perché si trasforma in distressed M&A. Infatti, oggi l'M&A più tipico, al netto delle grandi operazioni oggi presenti sul mercato, come l'opa di Poste su Tim o le operazioni che coinvolgono Recordati e Unicredit, sta attraversando una fase complessa. "A gennaio-febbraio c'erano grosse aspettative sul 2026 per l'M&A, poi con la guerra in Medio Oriente è rallentato tutto. Non va escluso che il mercato si riprenda, in questo momento ci sono diverse aste in corso ad esempio. Nei mesi scorsi abbiamo visto casi in cui i processi sono partiti e sono stati poi interrotti, come nel caso di Telepass. Nel comparto ICT c'è sempre stata tantissima attività di M&A, a causa di quello che è successo negli Stati Uniti, le valutazioni sono scese. Non significa che le operazioni non ci siano più, per esempio

Namirial si sta muovendo seguendo una logica di add-on, ma ovviamente gli investitori diventano più selettivi e fanno più attenzione". Questa la visione del mercato dell'M&A italiano di Mara Caverni (in foto), fondatrice di **New Deal Advisors**, società indipendente specializzata nella consulenza e servizi a supporto di operazioni straordinarie. Con lei MAG ha ripercorso la storia e i piani futuri di **NDA**. Perché ha deciso di aprire **New Deal Advisors**? **New Deal Advisors** è stata aperta nel gennaio 2012 per motivi di natura strategica. All'epoca eravamo nel pieno del post Lehman con un aggravante per l'Italia, i conti pubblici e lo spread alle stelle. Si trattava forse di una delle peggiori crisi che abbiamo mai visto: in questo frangente, osservavamo pochissime operazioni straordinarie di M&A, oltre a dinamiche di credit crunch. Anche le banche erano abbastanza in crisi, a causa dei crediti deteriorati che appesantivano i loro bilanci. In quest'ottica, nelle grosse organizzazioni, dove sono racchiuse molte professionalità diverse la

nostra nicchia di servizi professionali perdeva di peso, e spesso si cercava di recuperare marginalità, non essendoci volumi sufficienti, bloccando le carriere, facendo svolgere il lavoro da risorse più junior che costavano meno, ma che chiaramente avevano meno esperienza. Dal mio punto di vista, si andava un po' verso una distruzione di valore di quelli che erano i servizi di consulenza. Ma parlando con i miei clienti, era molto chiaro che soprattutto i fondi di private equity avessero bisogno di assistenza con delle modalità e con degli approcci diversi, con persone con esperienza che fossero in grado effettivamente non solo di identificare subito le criticità, ma anche di aiutare a risolverle con un approccio direi molto più da boutique. Anche perché se ci sono tante problematiche da risolvere, la confidenzialità e l'indipendenza sono molto importanti, mentre nelle grandi organizzazioni a causa delle procedure interne è difficile che il progetto sia condiviso da un numero ristretto di persone. Abbiamo capito che era arrivato il momento giusto: il mercato ci stava

chiedendo dei servizi diversi
e aveva delle esigenze
diverse rispetto al passato.
Continua a leggere
l'articolo: scarica
gratuitamente la tua copia
di MAG