STRATEGIC
Management Partners

Il Private equity e gli imprenditori: situazione e prospettive

Verona, 21 novembre 2017

2033-101

Questo **documento riservato** è stato preparato per una presentazione orale di sintesi. Non può essere considerato completo senza l'integrazione dei commenti di supporto dei relatori.

- Chi è Strategic Management Partners
- Il Private equity e gli imprenditori: situazione e prospettive
  - Il contesto di riferimento
  - Cosa stanno facendo gli imprenditori?
    - ✓Consolidare e crescere
    - ✓Valorizzare e vendere
  - Il mercato del M&A in Italia
  - I fattori critici di successo nelle operazioni di M&A

Strategic Management Partners

nasce nel 2000

e si consolida sul mercato

come società indipendente di consulenza di management

con l'obiettivo

di creare valore per i suoi clienti

coniugando risultati concreti

con strategie innovative e creative

per il raggiungimento

di differenziali competitivi difendibili e sostenibili nel tempo

I nostri fattori distintivi

AUTONOMIA e INDIPENDENZA

la società è controllata dai partner e non ha accordi privilegiati con nessun gruppo economico e finanziario o con software house e piattaforme software. Questo garantisce ai nostri Clienti autonomia di valutazione e giudizio

SCOUTING E INNOVAZIONE

i nostri esperti individuano i metodi e le tecnologie più innovative sviluppate nel contesto internazionale, si confrontano con il nostro network internazionale e le interpretano adattandole ai Clienti italiani

PERSONALIZZAZIONE E INTEGRAZIONE

la soluzione dei problemi è perseguita in base alle reali necessità del Cliente, con un approccio personalizzato che allinea gli obiettivi delle differenti funzioni aziendali e integra i nostri obiettivi con quelli del management

SENIORITY E ESPERIENZA AZIENDALE

Nel nostro staff abbiamo sia partners con rilevanti esperienze di consulenza sia partners con significative esperienze aziendali. Questi ci consente di supportare il management con un forte supporto metodologico ma anche con l'esperienza concreta nella gestione day by day dell'azienda e nell'implementazione concreta di nuovi business

Le aree di eccellenza

- STRATEGIA
- MERGER & ACQUISITION
- CUSTOMER EXPERIENCE
- ORGANIZZAZIONE & CHANGE MANAGEMENT
- MARKETING & VENDITE
- INFORMATION TECHNOLOGY
- AMMINISTRAZIONE & CONTROLLO
- OPERATIONS , SOURCING & SUPPLY CHAIN
- SVILUPPO INTERNAZIONALE

La partnership con Elite, società di Borsa Italiana

ELITE - Connecting companies with capital

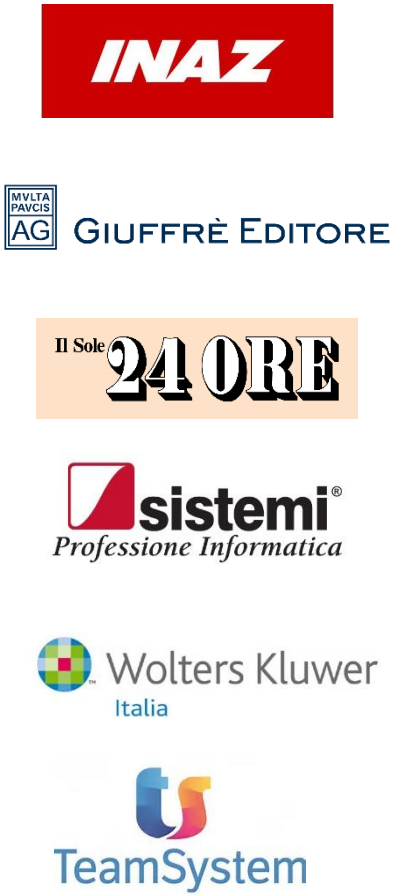
- ELITE è una piattaforma internazionale di servizi integrati creata per supportare le imprese nella realizzazione dei loro progetti di CRESCITA.
- **Oltre 601 aziende eccellenti** hanno aderito al programma ELITE e accettato la sfida di rappresentare la vetrina delle migliori aziende del Paese
- ELITE si rivolge alle migliori aziende italiane e con un programma in tre fasi le aiuta a tracciare la rotta verso il successo:
  - le affianca in un processo unico di cambiamento culturale e organizzativo
  - le avvicina ai mercati di capitali
  - migliora i rapporti col sistema bancario e imprenditoriale
  - facilita l'internazionalizzazione

I nostri principali clienti

Grandi aziende

Piccole e Medie imprese

Aziende che si rivolgono al mercato professionale



STRATEGIC Management Partners

- Chi è Strategic Management Partners
- **Il Private equity e gli imprenditori: situazione e prospettive**
  - **Il contesto di riferimento**
  - Cosa stanno facendo gli imprenditori?
    - ✓Consolidare e crescere
    - ✓Valorizzare e vendere
  - Il mercato del M&A in Italia
  - I fattori critici di successo nelle operazioni di M&A

Le previsioni economiche sono sempre meno affidabili

- ***"Attualmente la Federal Reserve non prevede alcuna recessione"***
  Ben Bernanke Presidente Federal Reserve , 10 Gennaio 2008
- ***"Questi mutui subprime sono così privi di rischio che il capitale per il loro mantenimento dovrebbe essere inferiore al 2%"***
  Franklin Raines CEO di *Fannie Mae,* , 10 Giugno 2004

- ***"Credo davvero che il mercato immobiliare Americano continuerà a crescere in futuro, ma forse entro la fine dell'anno prossimo vedremo un leggero calo del settore"***
  David Lereah Economista 12 Agosto 2005:

I concorrenti sono nuovi e inaspettati ….

La più grande società di taxi al mondo, **non possiede veicoli**

UBER

La società Media più popolare al mondo, **non crea contenuti**

facebook

Il rivenditore più quotato, **non ha merci**

Alibaba.c

airbnb

Il più grande prestatore di servizi alberghieri, **non ha proprietà immobiliari**

Sta diventando un grande operatore logistico **non possedendo mezzi e magazzini**

FLOOW2
world's reset button

STRATEGIC
Management Partners

…. E sono sempre più internazionali e di elevate dimensioni

La concentrazione nel mercato alimentare

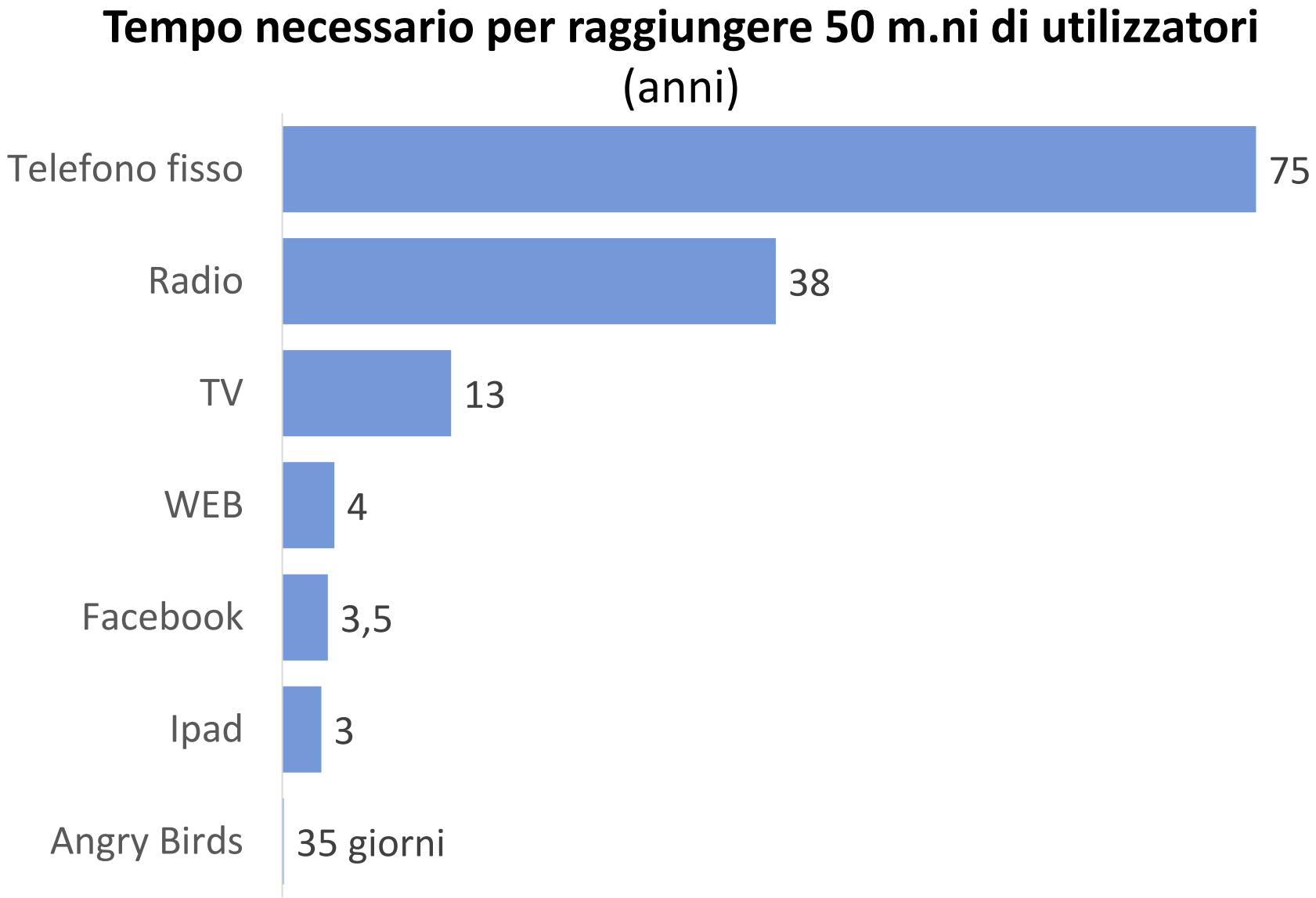
STRATEGIC Management Partners

Mercato dei servizi in Italia

- Nel 2016 oltre il **60%** dei consumatori ha cambiato almeno un suo fornitore:
- Lo **switch** è stato così suddiviso:
  - **18%** Telefonia fissa;
  - **17%** Telefonia mobile;
  - **14%** Utilities;
  - **14%** Banche;

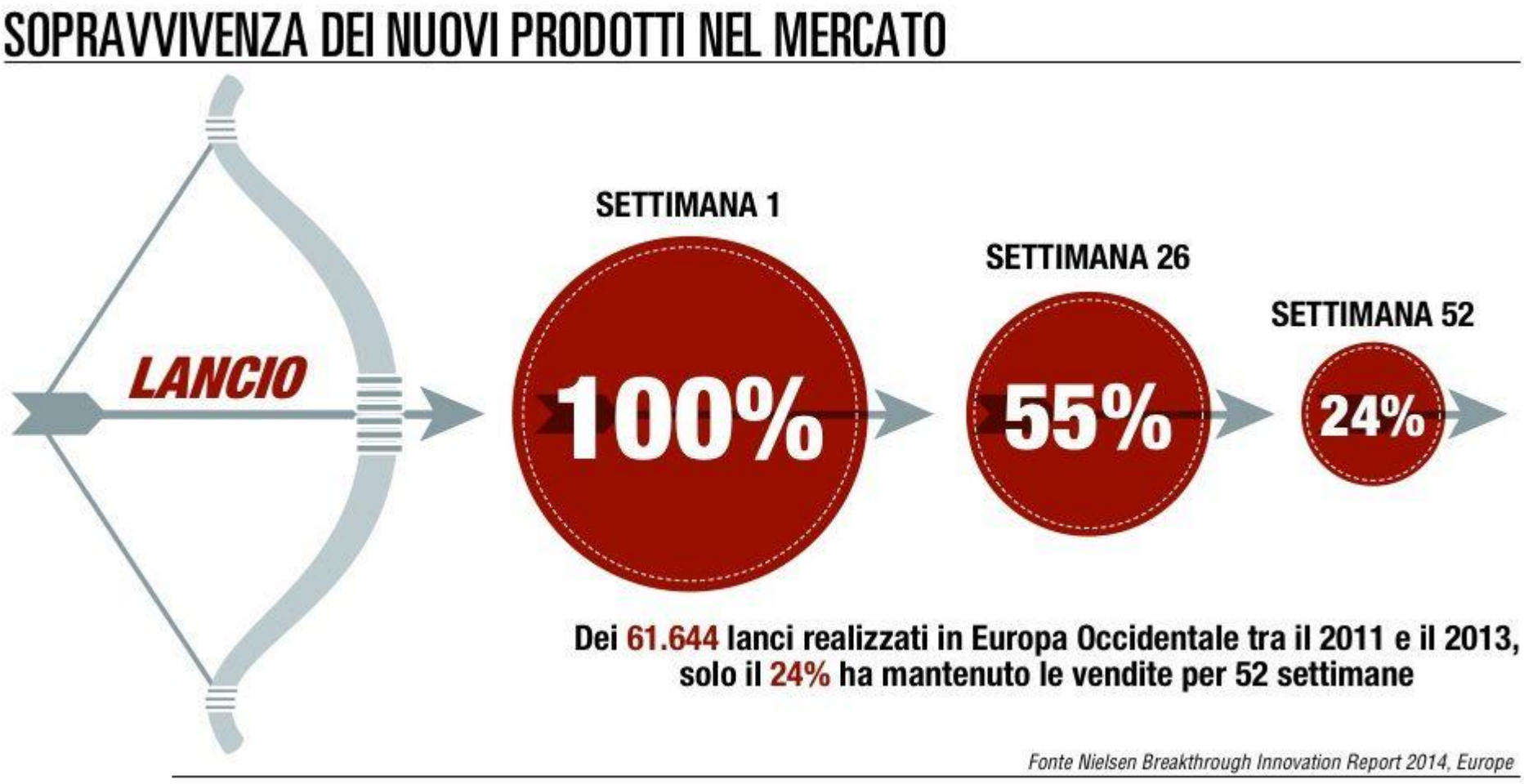
Fonte: elaborazione StrategicMP su ricerche di settore
Base: 2016

Il ciclo di vita dei prodotti è sempre più frenetico



Fonte: elaborazione StrategicMP su ricerche di settore
Base: 2016

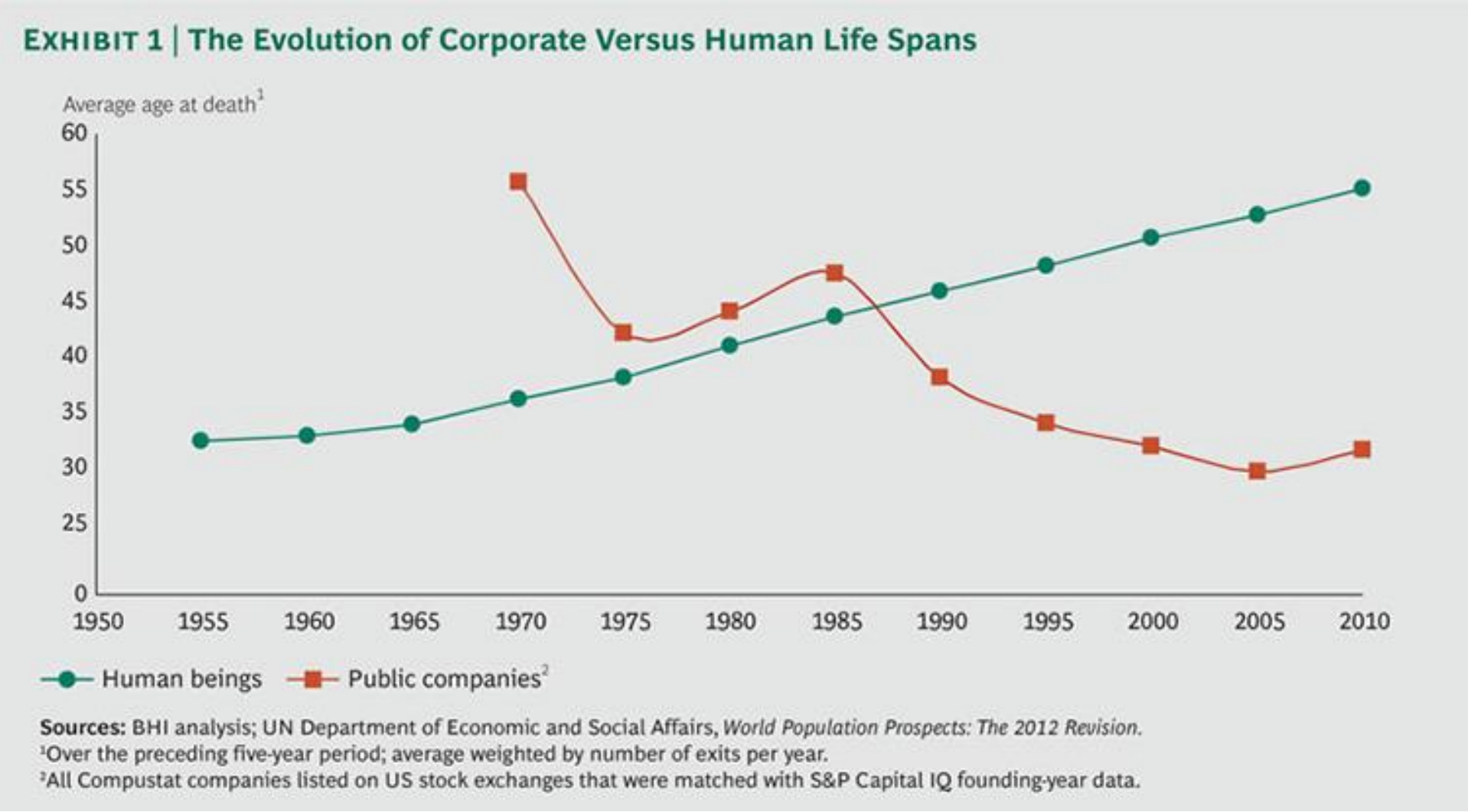
Il lancio di nuovi prodotti è sempre più rischioso



E 10 prodotti sono diventati realmente di successo

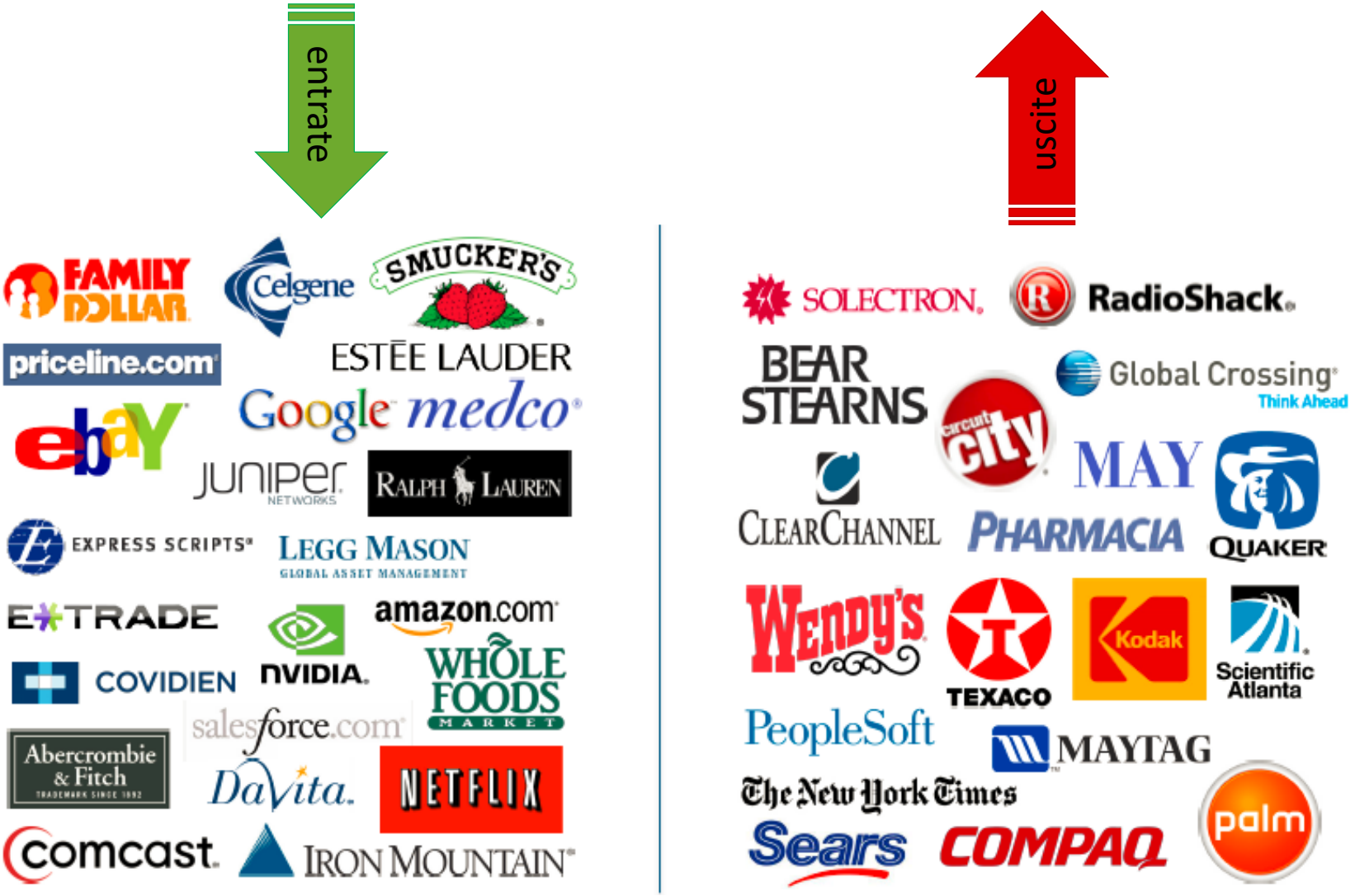
Fonte: elaborazione StrategicMP su ricerche di settore
Base: 2016

La vita media delle aziende è sempre più limitata



La vita media delle aziende è sempre più limitata (2)

Esempi di aziende entrate ed uscite da S&P 500 (2002-2012)



Le imprese italiane sono ancora piccole rispetto a quelle di altri paesi

PIL nazionale e nr. aziende per fascia di fatturato(1) (2014)

PIL (€ mld)	1.612	2.920 1,8x PIL Italia	2.133 1,3x PIL Italia
Nr. aziende Fatturato ≥ €50 mln	7.002	11.170 1,6x nr. aziende Italia	8.456 1,2x nr. aziende Italia

Fascia fatturato	Nr. Aziende	Nr. Aziende	Nr. Aziende
≥ 3.000 € mln	93	234	180
1.000 – 2.999 € mln	259	430	308
250 – 999 € mln	1.072	1.931	1.287
100 – 249 € mln	2.100	3.483	2.288
50 – 99 € mln	3.478	5.092	4.393

Fonte: elaborazione StrategicMP su ricerche di settore
Base: 2016

Il contesto di riferimento: estrema incertezza e nuove sfide da affrontare

- Le previsioni economiche sono sempre meno affidabili e sempre più di breve periodo
- La tecnologia (digitalizzazione) modifica drasticamente il mercato
  - aumentano le aspettative dei clienti
  - si riduce il ciclo di vita dei prodotti
  - cambiano le competenze per gestire le aziende
- La globalizzazione
  - porta concorrenti nuovi, inaspettati e di elevate dimensioni
  - riduce la vita delle aziende e ne aumenta il ricambio
  - aumenta la dimensione media delle aziende

Come reagiscono gli imprenditori?

Molti imprenditori stanno seriamente riflettendo …..

Quale il futuro dell'azienda nel medio-lungo periodo?

Consolidarsi e crescere intra ed extra perimetro

- ✓ ***Tecnologia? Competenze?***
- ✓ ***Mercati e prodotti?***
- ✓ ***….***

Le dimensioni aziendali stanno diventando il fattore critico di successo

La tecnologia e nuovi prodotti sono i driver di acquisizione per le grandi aziende

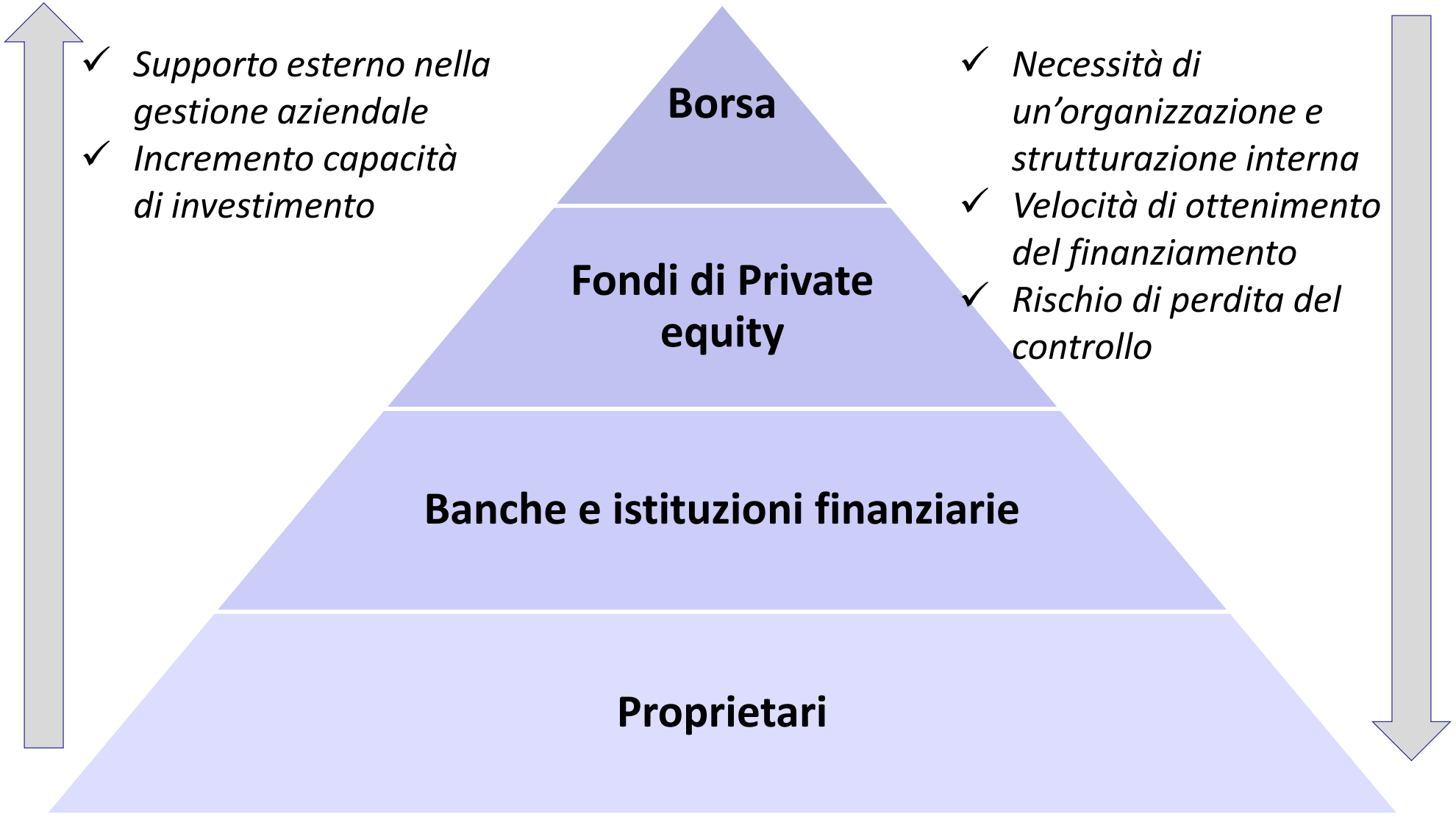
Fonte: elaborazione StrategicMP su ricerche di settore
Base: 2016

Facebook negli ultimi 10 anni ha acquistato oltre 60 aziende per un valore complessivo di oltre 22 miliardi di dollari

L’acquisizione di clienti è il driver principale per le PMI

Fonte: elaborazione StrategicMP su ricerche di settore
Base: 2016

Sono diverse le possibili fonti di finanziamento di una acquisizione



Molti imprenditori stanno riflettendo …..

Quale il futuro dell'azienda nel medio-lungo periodo?

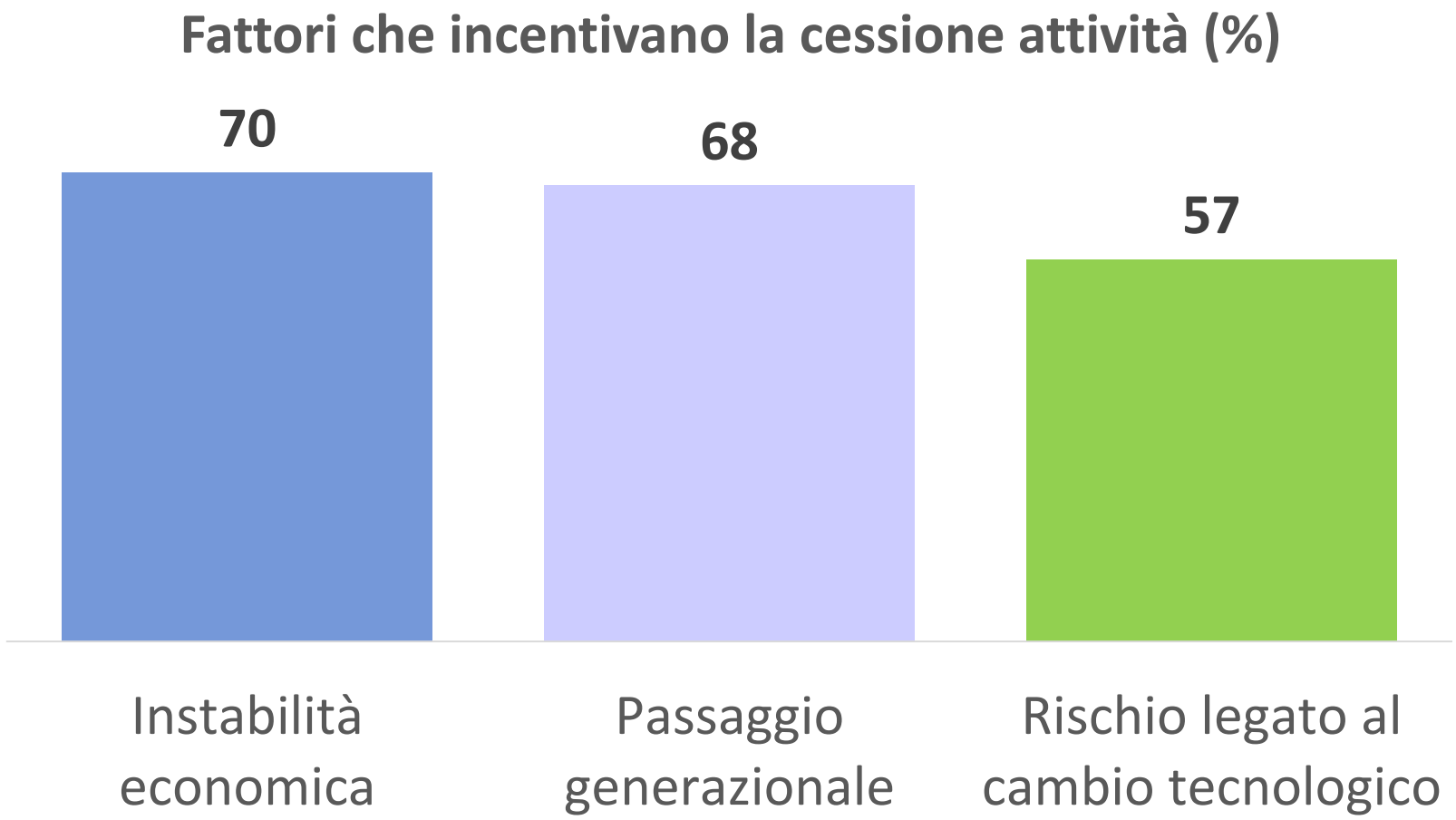
Consolidarsi e crescere intra ed extra perimetro

Valorizzare e cedere

- ✓ ***Tecnologia? Competenze?***
- ✓ ***Mercati e prodotti?***
- ✓ ***….***

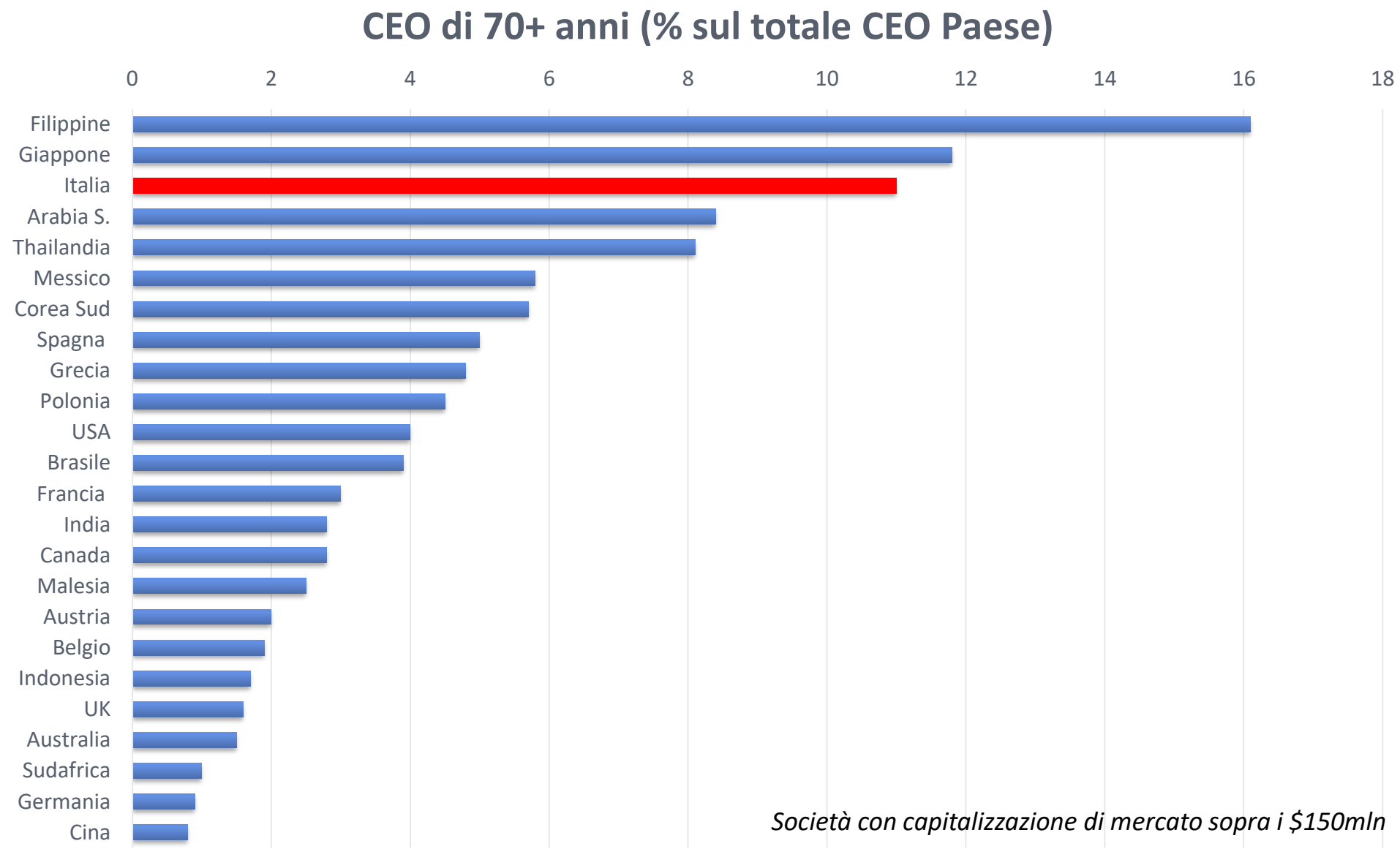
Le dimensioni aziendali stanno diventando il fattore critico di successo

L’instabilità economica ed i rischi legati al passaggio generazionale sono i driver per la vendita delle aziende



Fonte: elaborazione StrategicMP su ricerche di settore
Base: 2016

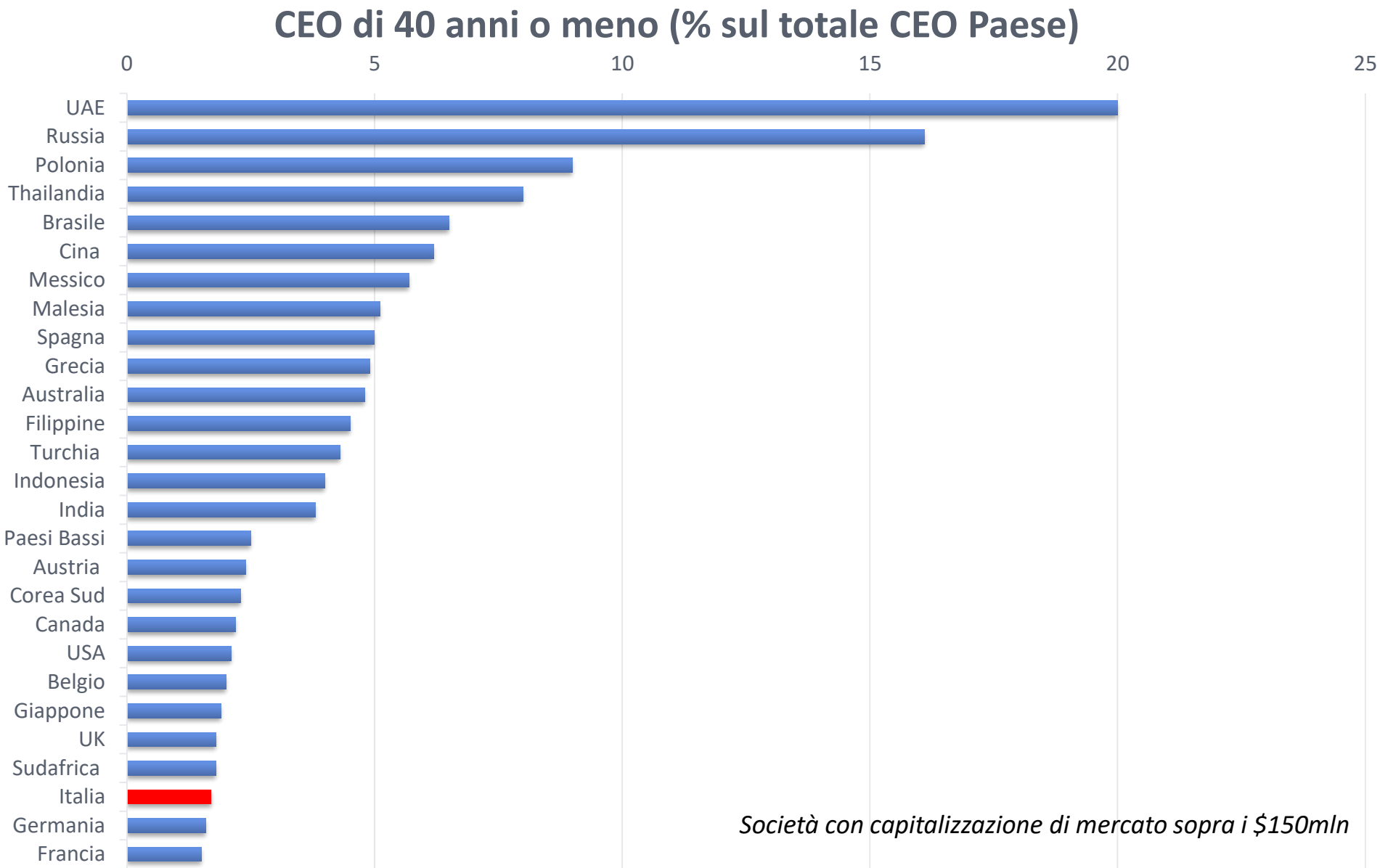
In Italia è molto presente il problema/opportunità del mancato ricambio generazionale



Società con capitalizzazione di mercato sopra i $150mln

Fonte: elaborazione StrategicMP su ricerche di settore
Base: 2016

In Italia è molto presente il problema/opportunità del mancato ricambio generazionale (2)

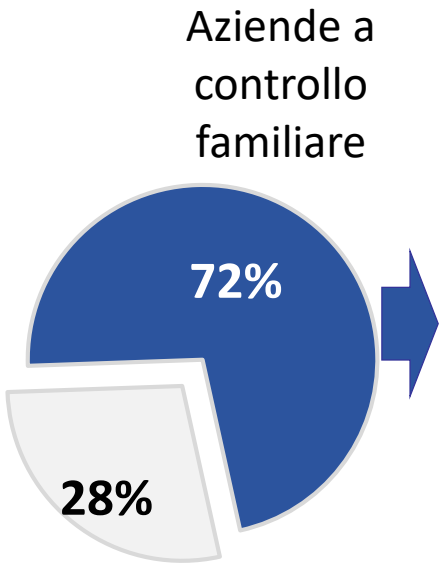


Società con capitalizzazione di mercato sopra i $150mln

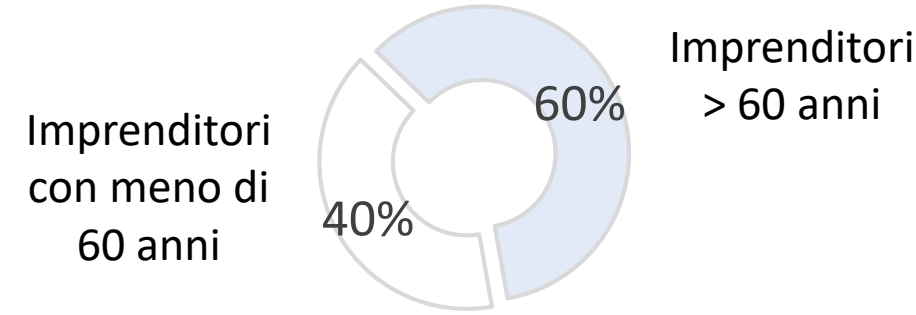
Fonte: elaborazione StrategicMP su ricerche di settore
Base: 2016

Il passaggio generazionale riguarda oltre il 70% delle PMI italiane

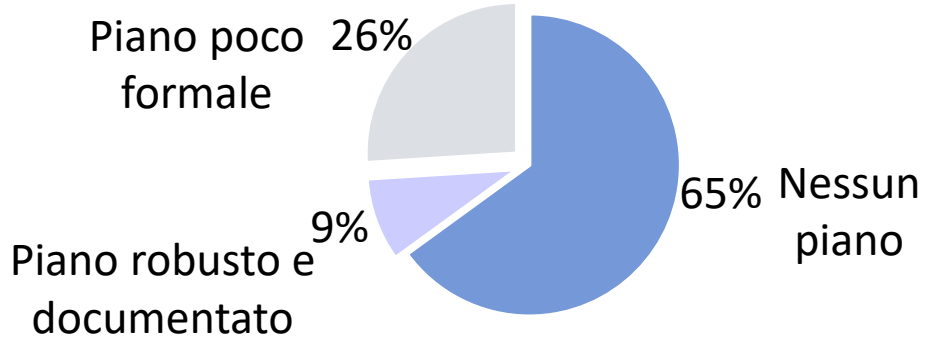
Distribuzione delle aziende italiane



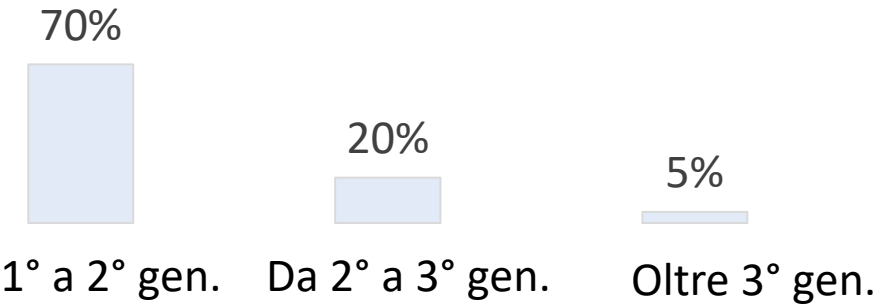
Età degli imprenditori italiani



Pianificazione del passaggio generazionale



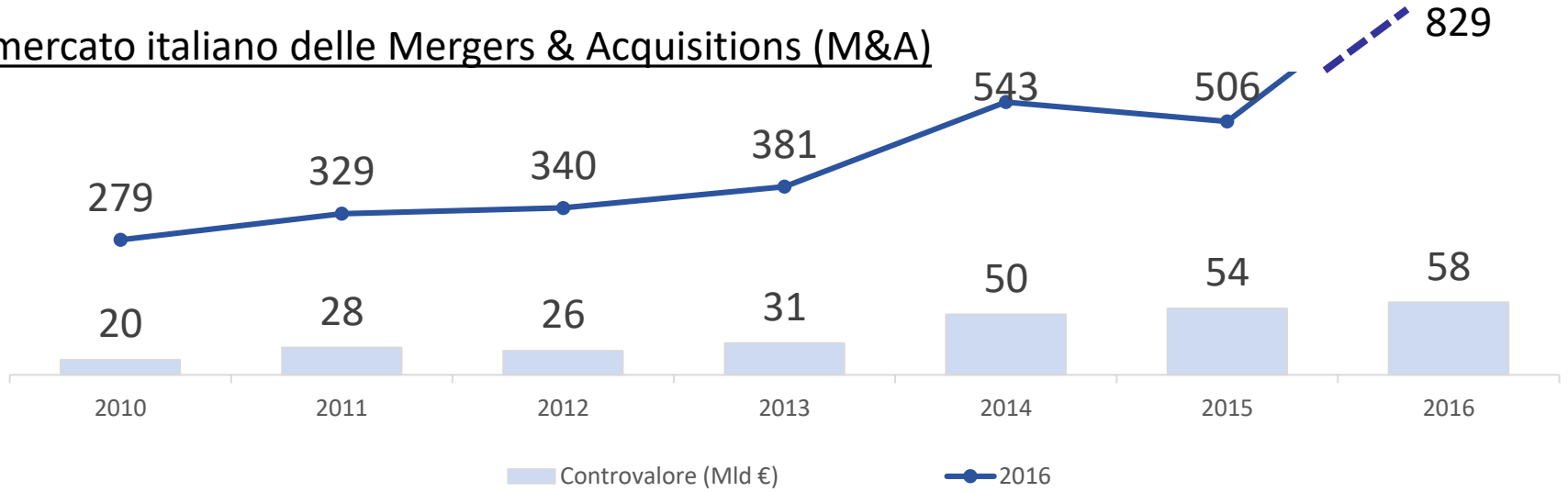
Aziende che sopravvivono al passaggio generazionale



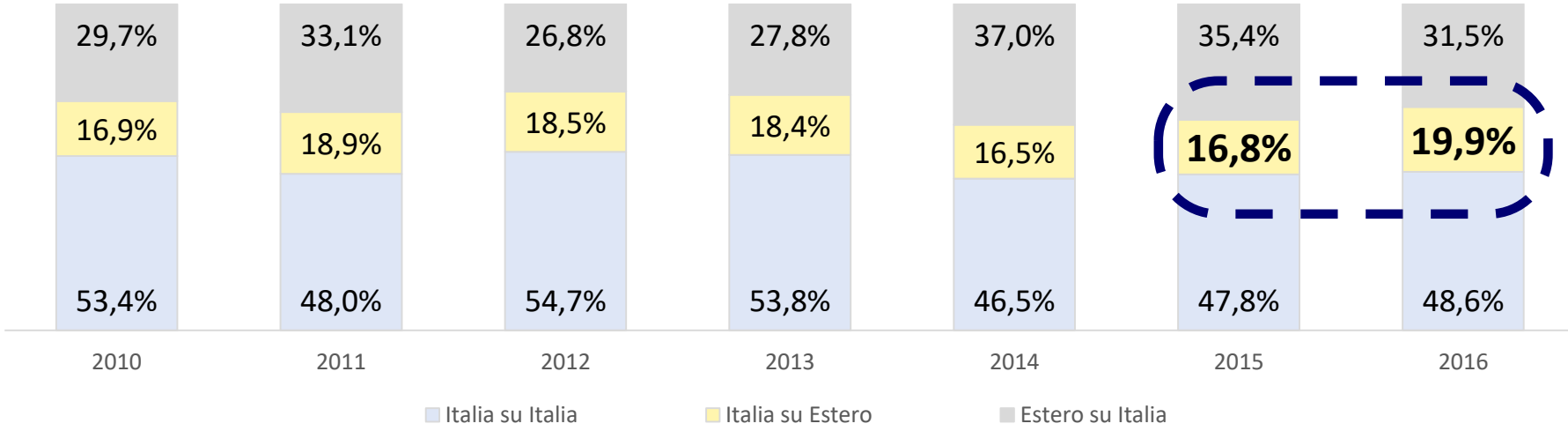
Fonte: elaborazione StrategicMP su ricerche di settore
Base: 2016

Il mercato italiano del M&A sta crescendo sia per numero di operazioni sia per controvalore

Il mercato italiano delle Mergers & Acquisitions (M&A)



Distribuzione % del numero di operazioni di M&A (mercato Italiano)



Fonte: elaborazione StrategicMP su ricerche di settore
Base: 2016

I segreti di una operazione di M&A di successo

- L'operazione di M&A deve essere integrata in una strategia complessiva ... e seguire un metodo definito e rigoroso
- E' necessario scegliere i partner corretti: finanziari, fiscali, industriali, legali, etc.
- Non bisogna farsi guidare da fattori emotivi ma da leve razionali ed economiche
- Attenzione alla fase *post deal*: è fondamentale integrare culture e realtà diverse per creare valore

Grazie per l'attenzione

luigi.riva@strategicmp.it

STRATEGIC
Management Partners

Piazza Duomo, 17
20121 Milano
Tel. 02-67493170
Fax. 02-67493178
E-mail strategicmp@strategicmp.it
www.strategicmp.it