

Deloitte European CFO Survey: da giugno a ottobre 2020 conclusi deal per un valore record di \$ 1.400 miliardi, +84% rispetto ai primi cinque mesi dell'anno

- 2.200 miliardi di dollari è il valore globale dei deal M&A conclusi nei primi dieci mesi del 2020
- Il 62% dei CFO italiani ha riportato elevati livelli di fiducia nella solidità dei propri bilanci
- Il 73% dei CFO europei e il 76% di quelli italiani è fiducioso sulle opportunità di crescita nel proprio settore, in particolare nei servizi finanziari, nel life sciences, nei media e telecomunicazioni
- Tra le operazioni di M&A italiane c'è particolare attenzione verso le acquisizioni per accelerare i processi di trasformazione digitale dell'azienda (67%) e per stare al passo con la propria agenda di sostenibilità (59%)

Milano 11 febbraio 2021 – Dopo un brusco rallentamento nella prima metà del 2020, le operazioni di fusione e acquisizione a livello globale hanno registrato un rilancio da record: da giugno a ottobre 2020, le aziende hanno annunciato di aver concluso deal per un valore complessivo di 1,400 miliardi di dollari, segnando una crescita del +84% rispetto ai primi cinque mesi dell'anno, e portando a un valore totale di 2,200 miliardi di dollari di contratti siglati nei primi 10 mesi dell'anno.

È quanto emerge dal report *“M&A emerges from quarantine - M&A strategies to thrive in the post-pandemic environment”*, basato sulle risposte di oltre 1.500 CFO in 17 paesi partecipanti alla Deloitte European CFO Survey, ai quali è stato chiesto quali fossero i loro obiettivi di M&A, le priorità strategiche, i rischi e le sfide per i prossimi mesi.

“Poiché i modelli di business delle aziende possono cambiare, in particolar modo in quest'epoca di profondi mutamenti, i CFO devono valutare i potenziali accordi non solo in termini di convenienza della valutazione attuale o del prezzo, ma anche in base al loro valore strategico - ha commentato Riccardo Raffo, CFO Program Leader di Deloitte Italia - Le aziende si trovano ad affrontare il difficile compito di realizzare sinergie in condizioni estremamente impegnative come quelle attuali. Per questo è importante rivedere i processi di integrazione standard ed esser certi di includere strumenti virtuali, digitali e analitici nel processo di creazione di valore post-deal”.

Solidità dei bilanci aziendali e opportunità di crescita sono i principali driver che guidano le scelte M&A dei CFO

Circa l'83% dei CFO europei (62% italiani) ha espresso elevati livelli di fiducia nella solidità dei bilanci e delle risorse delle proprie aziende. Particolarmente positivi e fiduciosi i CFO del settore automobilistico, dei servizi finanziari e dei servizi professionali.

Inoltre, in assenza di segnali di un'imminente inversione dell'attuale politica monetaria estremamente accomodante, circa il 73% dei CFO dichiara di essere fiducioso sulla disponibilità di credito. Su quest'ultimo aspetto, tuttavia, i CFO italiani sono meno fiduciosi: solo il 47% è allineato con i propri colleghi europei.

I CFO meno fiduciosi nella solidità finanziaria della propria azienda hanno indicato l'obiettivo di cessione di attività non essenziali al fine di sostenere i loro bilanci ed acquisire maggiori risorse finanziarie.

Cresce la fiducia dei CFO italiani ed europei

Circa il 73% dei CFO europei e il 76% di quelli italiani è anche fiducioso circa l'opportunità di crescita del proprio settore, in particolare per chi opera nei servizi finanziari, nel life sciences, nei media e nelle telecomunicazioni (TMT). Anche il prezzo delle aziende target non è visto come un ostacolo: circa il 74% dei CFO europei (73% italiani) ritiene che vi siano condizioni di prezzo favorevoli per le

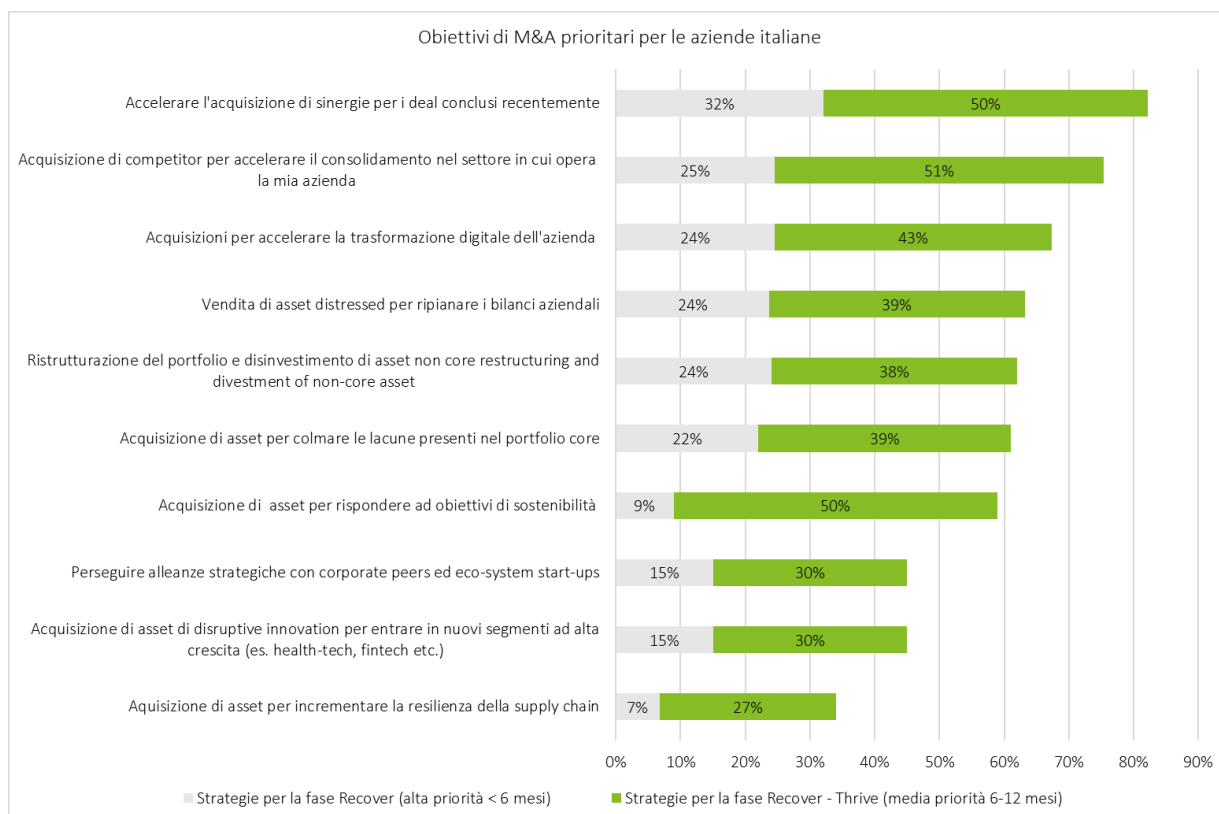
acquisizioni. Inoltre, circa l'80% dei CFO europei e il 64% di quelli italiani ha dichiarato di avere fiducia nelle capacità di integrazione ed attuazione degli accordi della propria azienda.

Tra gli aspetti critici vengono invece evidenziati la situazione economica generale e gli ostacoli normativi. Circa il 40% dei CFO europei (35% di quelli italiani) non pensa che vi sarà una significativa ripresa economica entro i prossimi 12 mesi e quasi la metà degli intervistati (44% in Europa e 51% in Italia) guarda con timore i molteplici ostacoli politici, burocratici e normativi da affrontare per completare le transazioni di fusione e acquisizione.

Ripensare al ruolo strategico del M&A per la ripresa delle aziende

È stato chiesto ai CFO di assegnare il grado di priorità agli obiettivi di M&A a breve (<6 mesi) e medio termine (6-12 mesi) ed è emerso che i CFO utilizzano una combinazione di strategie difensive e offensive per salvaguardare la propria posizione nel mercato, accelerare la ripresa e posizionarsi per raggiungere la leadership. A conti fatti, sia in Europa che in Italia, il 59% degli intervistati ha selezionato strategie relative a M&A offensive, mentre il 41% ha scelto strategie difensive. Le aziende italiane inoltre perseguono sempre più attività non tradizionali di fusione e acquisizione, come joint venture, alleanze, fusioni e acquisizioni disruptive e investimenti di venture capital in asset sostenibili (59%), acquisizioni per accelerare la trasformazione digitale dell'azienda (67%) oltre ad attività di ristrutturazione del portafoglio che portano a disinvestimenti (62%) insieme ad operazioni di fusione e acquisizione più tradizionali, come il consolidamento nel proprio settore di attività (75%).

“Il mondo post-pandemia genererà cambiamenti strutturali e sistemici e darà luogo ad una ripresa totalmente asimmetrica tra regioni e settori. Alcuni settori avranno sviluppi non immaginabili fino a poco tempo fa, mentre altri non si riprenderanno più, quantomeno nelle loro modalità tradizionali. Le aziende dovranno decidere quale direzione seguire, in un contesto più difficile e meno prevedibile, identificare le nuove capacità richieste in nuovi scenari e i mercati dove operare per perseguire la crescita e la redditività, abbandonando gli altri. I CFO delle società più gravemente colpite dalla crisi hanno privilegiato le misure difensive, recuperando valore attraverso la rapida vendita di asset non essenziali e la ristrutturazione delle attività. Le aziende i cui modelli di business hanno subito un impatto negativo, avendo però la capacità di rispondere, ci hanno indicato di voler perseguire l'ottenimento di sinergie grazie ad acquisizioni e fusioni, di voler acquisire risorse tecnologiche per accelerare la trasformazione digitale e di voler perseguire alleanze strategiche con un'ampia gamma di attori. Le aziende che invece sono state meno colpite continuano a perseguire obiettivi di fusione e acquisizione in linea gli obiettivi di crescita aziendale. Questi includono acquisizione di risorse per colmare le lacune nel loro portafoglio, accelerare i programmi di sostenibilità, aumentare la resilienza della supply chain e acquisire risorse disruptive in ambito di innovation per accedere a nuovi segmenti di mercato” conclude Riccardo Raffo.



* Metodologia

Dal 2015 Deloitte conduce la European CFO Survey, dando voce due volte all'anno ai dirigenti finanziari senior di tutta Europa. I dati per l'edizione dell'autunno 2020 sono stati raccolti tra il 22 agosto e il 5 ottobre e hanno raccolto risposte da 1.578 CFO di un'ampia gamma di industrie in 18 paesi: Austria, Danimarca, Germania, Grecia, Islanda, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Norvegia, Polonia, Portogallo, Russia, Spagna, Svezia, Svizzera, Turchia e Regno Unito.