

Dopo le 49 operazioni di gennaio in febbraio ne sono andate in porto altre 48. I dati di Pem-Aifi

# Private equity a quasi 100 deal in due mesi

DI MARCO CAPPONI

Il private equity italiano archivia il primo bimestre a un passo dalle 100 operazioni. Dopo le 49 di gennaio, a febbraio ne sono andate in porto altre 48 (contro i 47 deal di febbraio 2025), portando il totale a 97: il 21% in più rispetto al 2025, anno record per l'industria tricolore. A fornire i dati è l'Osservatorio Pem di Liuc-Business School, realizzato in collaborazione con Aifi e con contributo di Advant Nctm, Deloitte, Equita, Equity Factory, Fondo Italiano d'Investimento sgr, Riello Investimenti sgr, Soevis e Valori Am. Guardando allo spaccato delle operazioni di febbraio, gli add-on (cioè le aggregazio-

ni aziendali) hanno raggiunto il 71% del totale, segnale del fatto che gli operatori, oltre alla ricerca di nuove opportunità di investimento, si stanno concentrando sempre più sulla crescita per linee esterne delle loro società in portafoglio. A livello di tipologia di investitori, certifica l'Osservatorio, l'attività di investimento degli operatori internazionali nelle imprese italiane ha rappresentato il 58% degli investimenti conclusi, dato ormai da qualche mese in ulteriore crescita rispetto al trend già positivo dell'ultimo triennio. Poche sorprese a livello geografico, con la Lombardia che si conferma principale polo catalizzatore del private equity, seguita da Veneto, Emilia Romagna e una buona performance del Lazio. A livello settoriale pro-

dotti per l'industria, tecnologia e informatica, terziario e cleantech sono quelli che captano il maggiore interesse, anche se i primi due da soli costituiscono circa la metà del totale. «Il private equity restano alla ricerca di pmi alle quali portare rilevanti benefici in termini di condivisione di strategia e rischi, internazionalizzazione e managerializzazione», commenta Guidalberto Gagliardi, presidente e co-fondatore di Equity Factory. «Resta però un divario tra investitore istituzionale e imprenditore: l'advisor specializzato nel m&a può contribuire a colmarlo mediando tra culture, costruendo una fiducia reciproca, trovando soluzioni che riducano le differenze valutative». (riproduzione riservata)

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



126741-ITONOB