

Alla ricerca della scala: aggregazioni e capitale privato per costruire nuovi campioni industriali

IL PRIVATE EQUITY FA IL SALTO

Bain & Company: il numero di operazioni cresce del 25%

La crescita delle Pmi italiane passa sempre più dalla capacità di aumentare la propria dimensione. In un contesto internazionale caratterizzato da maggiore competizione, investimenti tecnologici crescenti e necessità di presidiare nuovi mercati, per molte aziende il salto di scala diventa una condizione necessaria per restare competitive.

Un segnale arriva dal mercato del private equity, che negli ultimi anni ha aumentato il proprio ruolo nel processo di consolidamento della media impresa italiana. Secondo Bain & Company, nel 2025 il numero di operazioni di private equity in Italia è cresciuto del 25%, con una forte attenzione alle aziende della fascia lower mid-market, cioè quelle realtà con potenziale di sviluppo ma ancora lontane dalle dimensioni dei grandi gruppi internazionali. La stessa dinamica riguarda il mondo delle piccole e medie imprese, dove acquisizioni e aggregazioni possono rappresentare una strada per rafforzare competenze, capacità produttive e presenza sui mercati esteri. Secondo dati citati da una ricerca Verum Partners e Startex AI, negli ultimi cinque anni oltre l'80% delle operazioni di M&A che hanno coinvolto aziende italiane ha riguardato società con fatturato inferiore ai 50 milioni di euro.

In questo scenario Euronext Growth Milan può diventare uno strumento complementare, non soltanto per raccogliere capitale nella fase iniziale di crescita, ma anche per sostenere strategie più ambiziose come acquisizioni, integrazioni indu-

LA TOP 30 PER RACCOLTA DEGLI INVESTITORI ISTITUZIONALI SU EURONEXT GROWTH MILAN		
INVESTITORI ISTITUZIONALI	Controvalore Partecipazioni (€M)	N. Società Partecipate
BPER Banca SpA (tramite Arca Fondi SGR SpA)	78,6	76
Algebris Investments (Luxembourg) SARL	70,0	50
First Capital SpA	56,0	14
Alkemia SGR S.p.A.	55,0	6
EVALFI SAS	44,4	5
Banco BPM SpA (tramite Anima Sgr e Kairos Partners SGR)	37,3	61
Government of Norway	28,3	9
Redfish	25,5	18
Banca Mediolanum SpA	23,1	28
Intesa Sanpaolo SpA	23,1	55
Friulia SpA	22,6	1
AcomeA SGR SpA	21,5	48
Pharus Asset Management SA	21,3	26
Azimut Holding SpA	20,9	53
Raymond James Financial, Inc.	20,6	14
Invitalia SpA	20,4	7
Lazard, Inc.	19,8	7
Banor SIM	9,3	17
Banor Capital/Banor SICAV	6,4	15
SAS Rue la Boetie (Credit Agricole SA tramite Amundi)	11,7	13
Otus Capital Management Ltd.	10,7	1
Philippe Hottinguer Holding France SAS	9,6	14
Canaccord Genuity Group, Inc.	9,0	4
GVC Gaesco Holding SL	8,6	24
BPCE SA	7,2	2
Assicurazioni Generali SpA	5,6	9
Edmond de Rothschild Holding SA	5,5	2
4AIM SICAF SpA	5,5	38
Anthilia Holding S.R.L.	5,3	11
Banca Fintat Euramerica SpA	5,0	104
Allianz SE	4,9	6

Fonte: Osservatorio ECM di IRTOP Consulting su dati Factset e case di investimento al 31/05/2026

striali e sviluppo internazionale. La quotazione, infatti, può offrire alle imprese una maggiore capacità finanziaria e una valuta azionaria utile per realizzare operazioni straordinarie. Per molte Pmi familiari italiane, spesso nate con una forte specializzazione tecnologica o produttiva, il mercato dei capitali può rappresentare il passaggio da un modello imprenditoriale

fondato sulla proprietà a uno orientato alla crescita. Il tema della dimensione resta centrale: secondo l'Osservatorio Pmi e Mercato dei Capitali promosso da Consob e CeTIF, l'88% delle Pmi non quotate analizzate ha meno di 50 addetti, un elemento che evidenzia la difficoltà di molte aziende nel raggiungere una struttura adeguata per compe-

tere sui mercati globali.

La sfida per Egm nei prossimi anni sarà quindi accompagnare non solo nuove quotazioni, ma anche percorsi di crescita più strutturati. Il mercato può diventare una piattaforma per trasformare imprese eccellenti ma frammentate in realtà più solide, capaci di investire, aggregarsi e competere oltre i confini nazionali. Un ruolo

importante in questo percorso può essere svolto anche dagli investitori istituzionali, chiamati a guardare alle Pmi non solo come realtà da finanziare, ma come potenziali piattaforme di crescita industriale. La presenza di capitali pazienti può infatti consentire alle aziende di pianificare strategie più lunghe, superando una logica concentrata esclusivamente sui risultati di breve periodo. Per le imprese quotate su Egm, la sfida non è quindi soltanto aumentare la raccolta di capitale, ma utilizzare il mercato come leva per accelerare la trasformazione aziendale. Una maggiore apertura agli investitori può favorire processi di managerializzazione, migliorare la governance e rendere più semplici anche eventuali operazioni di aggregazione.

Il tema si intreccia anche con il ricambio generazionale, uno dei nodi più rilevanti per il capitalismo familiare italiano. Molte aziende nei prossimi anni dovranno affrontare il passaggio tra generazioni e la scelta tra vendita, ingresso di nuovi soci o apertura del capitale rappresenterà un passaggio decisivo per garantire continuità e sviluppo.

In questa prospettiva Egm può diventare non solo un mercato per raccogliere risorse, ma un'infrastruttura a supporto della crescita delle imprese italiane. L'obiettivo è creare un ecosistema in cui capitale, competenze manageriali e capacità industriale possano lavorare insieme per costruire aziende più grandi e più competitive sui mercati internazionali. (riproduzione riservata)

