

DIARIO LEGALE

di **Massimiliano Carbonaro**

RAFFICA DI ACQUISIZIONI

Covid killer o chance: decolla l'M&A italiano

Il post Covid è già iniziato e coinvolge tanti settori produttivi come dimostrano le ultime e straordinarie operazioni di M&A per un trend che sembra destinato a non arrestarsi. La punta dell'iceberg può essere considerata l'acquisizione della partecipazione di Atlantia in Autostrade per l'Italia da parte del consorzio formato da Cassa depositi e prestiti insieme a Blackstone, Macquarie



FILIPPO TROISI
LEGANCE

Il senior partner ha guidato il team a fianco di Cdp per l'acquisizione di Aspi da Atlantia

Infrasstructure assistito da studio legale **Cappelli RCCD, Clifford Chance e Legance** – Avvocati Associati. «L'operazione è stata un unicum – ha commentato Filippo Troisi, senior partner **Legance** – sia perché tutto nasce da un evento tragico, sia dal punto di vista dimensionale, sia perché si è chiusa dopo tantissimo lavoro affrontando anche le complessità dettate dal Covid. Ma quello che emerge è che tutto il mercato M&A sta continuando a crescere. Da questo punto di vista è un momento straordinario frutto di una combinazione di fattori. Credo che l'Italia sia considerata in questo momento un mercato attrattivo, inoltre già si vede il fine pandemia accompagnato da una ripresa importante e chi investe vuole coglierne i frutti. Terzo, in Italia ci sono tantissime imprese di valore e il made in Italy resta un fattore di qualità». Non c'è un settore nel mirino: negli ultimi

giorni abbiamo registrato l'acquisizione di Sergio Rossi da parte di Fosun Fashion Group assistito da **Freshfields Bruckhaus Deringer LLP e Legance**, e restando nel comparto moda, **DWF** ha assistito Florence Grop nel buyout del 100% di Manifatture Cesari. Mentre lo studio **Gianni & Origoni** era al fianco di Hipoges Iberia S.L. nell'acquisto di una partecipazione di maggioranza di Axis e sempre Gianni & Origoni insieme a **Paul Weiss** ha assistito il fondo di private equity KPS per l'acquisizione di Siderforgerossi, produttore di fucinati di grandi dimensioni. «Nella seconda metà del 2020 – spiega Luigi Verga, partner Corporate/M&A di Freshfields Bruckhaus Deringer LLP – quando ci si è resi conto che la situazione era meno grave del previsto, c'è stata una voglia di ricominciare a investire e questo trend continua nel 2021 con una spinta molto accentuata sul pedale degli investimenti. Ovviamente per alcuni settori il Covid è stato un killer, nel retail real estate, per esempio, è stato un anno molto complicato e continua ad esserlo. Altri settori ne sono usciti, e stiamo assistendo ad un incremento degli investimenti molto forte. Penso al farmaceutico, a tutto il mondo Tech, che già prima era considerato molto interessante. Sicuramente si tratta di settori più legati al B2b, ma anche settori legati alla ripartenza, nell'aspettativa che siamo nella direzione giusta».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LUIGI VERGA
FBD

Partner Freshfields, Bruckhaus Deringer LLP nel team per l'acquisizione di Sergio Rossi

