



COMUNICATO STAMPA SPONSORIZZATO â?? Record di fusioni e acquisizioni in Italia: Le opportunit  di mercato secondo ConsultINT & Partners

Descrizione

(Immediapress) â??

ConsultINT & Partners e NexumPRO spiegano che cos   un deal M&A, come si struttura e quali opportunit  offre in un mercato che lo scorso anno ha registrato oltre 1.360 operazioni per circa 73 miliardi di euro

Bologna, 07/10/2025. Il settore delle fusioni e acquisizioni (M&A) conferma una forte accelerazione in Italia: oltre 1.360 operazioni chiuse nel 2024, per un valore aggregato vicino ai 73 miliardi di euro.

  in questo contesto che societ  di consulenza come ConsultINT & Partners e NexumPRO giocano un ruolo chiave nell assistere imprese nei processi di buy side e sell side.

Per capire meglio come funziona un deal nel mondo M&A, quali sono le sue fasi principali e quali opportunit  concrete offre, abbiamo raccolto il punto di vista dei vertici di queste due societ .

Che cos   un deal in M&A

 Un deal   un accordo strategico con il quale due o pi  realt  aziendali si uniscono   o una realt  ne acquisisce un altra   per guadagnare peso sul mercato, capacit  negoziale, sviluppo tecnologico, processi innovativi o favorire passaggi generazionali , spiega Rosario Morelli, CEO di ConsultINT & Partners.

Aggiunge Mirko Trovato, CEO di NexumPRO: «Tra le tipologie più comuni: acquisizioni totali o parziali, fusioni, joint venture e operazioni con leve finanziarie (ad esempio i Leveraged Buy Out o LBO) che combinano capitale proprio e capitale di terzi. Il nostro gruppo segue tutti i passaggi, dalla valutazione strategica, alla due diligence, fino al closing e dove richiesto al processo di integrazione post-deal».

ConsultINT e NexumPRO si propongono agli imprenditori come interlocutori completi: una volta identificato il deal più adatto per il cliente, mobilitano un team interno capace di coprire aspetti fiscali, legali, finanziari, operativi e di gestione delle risorse umane. Dove il contatto diretto con potenziali acquirenti o target non esiste, fanno leva sulle reti di relazioni consolidate per intercettare opportunità.

Secondo il rapporto KPMG, si sono dunque superate 1.360 operazioni per un controvalore totale vicino ai 73 miliardi di euro, molti deal realizzati coinvolgendo investitori internazionali.

Secondo l'EY M&A Barometer Review 2024 e Preview 2025, il numero delle operazioni è aumentato del 13% con un volume aggregato in crescita del 9%.

Un deal M&A ben strutturato può portare a: crescita tramite acquisizioni esterne, espansione in nuovi mercati, economie di scala; diversificazione del rischio, accesso a risorse strategiche (tecnologie, competenze, brevetti); monetizzazione del valore per i soci, passaggi generazionali; miglioramento gestionale per le aziende target, soprattutto se integrate con partner più strutturati.

ConsultINT e NexumPRO sottolineano che la gestione delle fasi operative «valutazione, due diligence, negoziazione, signing, closing e integrazione» è cruciale per evitare errori costosi o ritardi.

L'integrazione dopo il closing è spesso la fase più delicata. Le difficoltà possono sorgere nella gestione delle risorse umane, nelle procedure operative, nella cultura aziendale, nei sistemi di controllo interno. Una consulenza solida deve quindi offrire supporto anche in queste aree.

Allo stesso tempo, rischi frequenti includono una valutazione non realistica (soprattutto sugli utili futuri), problemi nascosti scoperti solo dopo l'acquisizione, scarsa chiarezza sui termini di continuità gestionale e garanzie, oltre agli imprevisti legati al costo del denaro o a condizioni macroeconomiche

sfavorevoli.

Con un mercato M&A in Italia in forte ripresa, i deal non sono solo operazioni finanziarie: diventano leve strategiche per innovazione, espansione e valorizzazione del capitale imprenditoriale. Per le imprese che vogliono operare con visione e tutela, scegliere consulenti integrati e preparati â?? come ConsultINT & Partners e NexumPRO â?? puÃ² fare la differenza.

Per approfondimenti o richieste di consulenza Ã¨ possibile contattare ConsultINT & Partners e NexumPRO al seguente indirizzo: amministrazione@consultint.it o tramite il sito web <http://www.consultint.it>

Contatti:

Immediapress

Contatti per la stampa: amministrazione@consultint.it

[Home](#)

A cura di:

Pagine SÃ¬! SpA

[Comunicazione e Marketing Digitale](#)

tel. 0744.431.927

COMUNICATO STAMPA SPONSORIZZATO: Immediapress Ã¨ un servizio di diffusione di comunicati stampa in testo originale redatto direttamente dall'ente che lo emette. L'Adnkronos e Immediapress non sono responsabili per i contenuti dei comunicati trasmessi

â??

immediapress

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. ImmediaPress

Data di creazione

Ottobre 7, 2025

Autore

redazione

default watermark