



COMUNICATO STAMPA
5 MARZO 2026

ALLE PMI SOLTANTO UN QUARTO DEGLI INVESTIMENTI M&A

GRUPPO INVESTITORI:

IMPRENDITORI AL LAVORO PER IL CLUB DEAL DI CONFAPI

Le Pmi intercettano solo il 26,6% degli investimenti M&A, in un contesto in cui appena il 30% delle aziende familiari supera il primo passaggio generazionale e poco più del 10% arriva al terzo. Il Gruppo Investitori Confapi Padova ha avviato un percorso dedicato alla governance patrimoniale e alla valutazione di strumenti di investimento condiviso tra associati. Il presidente Trevisan: «Un club deal può rafforzare capitale, continuità e capacità negoziale delle nostre imprese».

Avviare un percorso strutturato per valutare la creazione di un *club deal* tra imprenditori associati, con l'obiettivo di mobilitare capitale di territorio, rafforzare la *governance* patrimoniale delle imprese e sostenere operazioni industriali orientate alla continuità e allo sviluppo. Il **Gruppo Investitori di Confapi Padova** si è ritrovato nella sede di Say Agency SpA a Cadoneghe - realtà associata che rappresenta essa stessa un esempio di aggregazione virtuosa, essendo nata dalla fusione tra due primarie aziende della comunicazione - per rispondere alla crescente esigenza delle PMI di dotarsi di strumenti condivisi, per affrontare in modo consapevole le sfide legate alla crescita, alla patrimonializzazione e alla gestione del capitale aziendale, in un contesto economico che richiede sempre più competenze finanziarie e capacità di visione.

I DATI

Il dibattito si inserisce in uno scenario caratterizzato da dinamiche complesse. Il mercato italiano delle fusioni e acquisizioni continua a mostrare una forte vitalità: nel 2025 sono state concluse oltre 1.400 operazioni per un valore superiore agli 85 miliardi di euro, con il *private equity* che ha movimentato 27,8 miliardi. Le PMI rappresentano oltre l'80% dei *deal*, ma intercettano solo il 26,6% del valore complessivo, pari a circa 22,6 miliardi. È un dato che evidenzia una partecipazione numericamente rilevante ma finanziariamente sbilanciata, con i grandi flussi che si concentrano sulle operazioni di dimensione medio-grande, mentre il *lower middle market* - dove si colloca la maggior parte delle imprese familiari del Nord-Est - resta caratterizzato da ticket più contenuti e da una minore presenza di investitori istituzionali.

A questa dinamica si aggiunge la fragilità strutturale del tessuto imprenditoriale italiano, composto per l'85-90% da imprese a controllo familiare. Circa il 30% presenta criticità legate alla continuità, con punte oltre il 35% nelle micro-imprese. Solo il 30% delle aziende familiari supera il primo passaggio generazionale e poco più del 10% arriva alla terza generazione. Nel Nord-Est, dove oltre il 40% delle PMI è guidato da imprenditori con più di 60 anni, il tema assume una dimensione sistemica. In questo quadro, strumenti di investimento condivisi e *governance* più strutturate diventano leve decisive per preservare valore, competitività e controllo.

TREVISAN: «AL LAVORO PER PROPOSTE CONCRETE: SULLO SFONDO ANCHE IL TEMA DELLA CONTINUITÀ AZIENDALE»

«Il dato più preoccupante non è solo demografico, è strategico», afferma il presidente di Confapi Padova, **Marco Trevisan**. «Se le PMI rappresentano oltre l'80% delle operazioni ma solo il 26,6% del valore investito, significa che partecipano al mercato senza intercettarne pienamente le risorse. Il mercato dei capitali e il *private equity* guardano quasi esclusivamente ad aziende di medie e grandi dimensioni. Le micro e piccole industrie manifatturiere restano ai margini. È proprio lì che servono nuove idee. È proprio lì che un'Associazione come la nostra può e deve muoversi». Trevisan sottolinea come nel Nord-Est la questione sia particolarmente rilevante: «Abbiamo una densità altissima di imprese familiari, spesso eccellenti sul piano industriale ma meno strutturate su quello patrimoniale. E quando il passaggio generazionale non è pianificato, il rischio è che l'operazione straordinaria diventi una necessità e non una scelta. Senza una distinzione chiara tra gestione e proprietà, senza pianificazione successoria e strumenti di governance adeguati, il rischio non è solo la perdita del controllo, ma la perdita di valore».

Il presidente evidenzia inoltre la necessità di un cambio culturale: «L'imprenditore deve evolvere, acquisire consapevolezza nella gestione del proprio patrimonio e distinguere tra ruolo operativo e responsabilità di azionista. Il nostro obiettivo è fornire strumenti e creare un contesto di confronto tra imprenditori che vogliono governare il proprio futuro, non subirlo. Aggregazioni, investimenti industriali e partecipazioni condivise possono trasformare un rischio in un'opportunità di crescita, proteggendo il patrimonio familiare e garantendo continuità industriale al territorio». La conclusione è netta: «La continuità non si improvvisa. Se non costruiamo oggi una cultura della *governance* e dell'investimento condiviso, domani molte imprese saranno costrette a vendere alle condizioni del mercato, invece di guidare il proprio futuro. Per il Nord-Est questa non è una questione privata: è una priorità economica territoriale. E come Associazione vogliamo assumerci la responsabilità di costruire strumenti concreti per affrontarla».

GLI ESPERTI

All'incontro sono intervenuti anche esperti di primo piano. **Fabio Menon**, consulente finanziario e fondatore di Archeide SCF, ha approfondito il tema della pianificazione patrimoniale dell'imprenditore, illustrando un metodo che integra l'analisi del patrimonio complessivo, dei flussi di reddito e degli obiettivi, con la valutazione degli aspetti fiscali, previdenziali e successori e con un monitoraggio costante. **Renzo Berto**, dottore commercialista, già revisore di Confapi e figura di riferimento nel mondo VeNetWork, ha portato la propria esperienza sulle operazioni straordinarie e sugli strumenti a supporto della crescita, soffermandosi in particolare sui benefici del *club deal* come modello esclusivo, collaborativo e orientato al valore, capace di dividere il rischio e moltiplicare le opportunità attraverso il coinvolgimento attivo degli investitori.

Il confronto è stato moderato dal direttore di Confapi Padova, **Davide D'Onofrio**, e da **Matteo Rava**, responsabile dell'Area fiscale dell'Associazione, che hanno guidato la discussione sull'integrazione tra dimensione patrimoniale e industriale nella gestione strategica delle imprese familiari. L'iniziativa ha rappresentato un'occasione concreta per consolidare la consapevolezza degli imprenditori, favorire lo scambio di esperienze e gettare le basi per strumenti condivisi capaci di sostenere continuità, sviluppo e valore nelle imprese del territorio.

Nelle foto alcuni momenti dell'incontro in Say Agency SpA

Diego Zilio

Ufficio Stampa Confapi Padova

stampa@confapi.padova.it

393 8510533