



/ DEFINIRE
I PROSSIMI 25 ANNI
del Private Equity in Europa

Indice

- / 01 Un mercato che torna a crescere
- / 02 I settori che guideranno la prossima fase
- / 03 Una nuova definizione della creazione di valore
- / 04 Le sfide e i rischi di un Private Equity in evoluzione
- / 05 La prossima fase

Venticinque anni fa, il private equity europeo era un settore agli albori, ancora in fase di consolidamento. Oggi è diventato un pilastro della trasformazione aziendale, dell'impiego di capitali e della creazione di valore in tutto il continente.

I prossimi 25 anni saranno caratterizzati sia da opportunità sia da pressioni: un settore in rapida maturazione, chiamato ad affrontare nuove sfide e a reinventare la propria strategia per il futuro.

/ I NOSTRI ESPERTI

Björn Henriksson
Group CEO, Valtus

Manoj George
Partner, Valtus Germania

Emmanuel Fretti
Senior Partner, Valtus Francia

Pietro Butté
Partner, Valtus Italia

Thérèse Liljedahl von Segebaden
Partner, Nordic Interim Svezia

Jan Långbacka
MD & Managing Partner, Nordic Interim Finlandia

Un mercato che torna a crescere

Dopo due anni di attività contenuta, il private equity europeo sta passando da una fase di stabilizzazione a una di rinnovato slancio. Secondo il rapporto European Private Equity Outlook 2026 di Roland Berger, oltre il 75% dei professionisti intervistati prevede un **aumento delle operazioni di M&A che coinvolgono il private equity nel 2026** rispetto al 2025. Questo ottimismo riflette una combinazione di fattori, operazioni di exit rimandate che stanno finalmente arrivando sul mercato, la riduzione dei gap di valutazione e il miglioramento delle condizioni di finanziamento.

Nel complesso, l'attività di deal in Europa ha già mostrato segnali di ripresa. Il volume delle operazioni è aumentato del 13% dal 2024 al 2025, con i Paesi nordici, il Regno Unito e la regione DACH a trainare la crescita.

Tuttavia, la ripresa si concentra sempre più sulle operazioni di maggiori dimensioni. Nel 2025, il valore globale delle operazioni di private equity è aumentato del 19%, raggiungendo i 2,6 trilioni di dollari, nonostante il numero complessivo delle operazioni è diminuito del 5%. L'incremento è stato determinato in misura preponderante dalle operazioni di alto valore. L'Europa riflette questa stessa tendenza: mentre il valore delle operazioni di buyout in Nord America è cresciuto del 29%, anche l'Europa ha registrato un incremento dell'8%. Il mercato sta diventando più selettivo, con **meno operazioni ma di dimensioni significativamente maggiori**.

“Man mano che le operazioni di private equity diventano più grandi e complesse, la creazione di valore non dipende tanto dall'aver la strategia giusta quanto piuttosto dalla capacità di agire rapidamente, sotto pressione, coordinando molteplici variabili”, osserva Björn Henriksson, Group CEO di Valtus. “È proprio in questo contesto che l'Executive Interim Management è diventato una leva fondamentale per la creazione di valore.”



I settori che guideranno la prossima fase

Il panorama settoriale del private equity europeo sta subendo una profonda trasformazione. Nel 2025 i settori della **tecnologia, dei software e delle soluzioni digitali** hanno guidato l'attività di deal con circa 803 operazioni e le previsioni di ulteriore crescita per il 2026 rimangono le più elevate rispetto a qualsiasi altro settore (Roland Berger)

Allo stesso tempo, le infrastrutture si stanno affermando come una nuova frontiera di grande rilevanza, in particolare in Germania, dove un programma di investimenti pubblici da 500 miliardi di euro dovrebbe sbloccare nei prossimi dieci anni una spesa di 200-250 miliardi di euro nel settore delle infrastrutture; tra i settori che ne trarranno probabilmente i maggiori benefici figurano la mobilità, le reti energetiche e l'ingegneria civile specializzata.

▼ I programmi infrastrutturali su larga scala in Germania offrono le maggiori opportunità di valore a livello operativo, - dove le società in portafoglio devono aumentare la produttività pur affrontando pressioni in termini di costi, capacità e normative. Le società di private equity possono generare un impatto significativo inserendo manager ad interim per stabilizzare i progetti, strutturare in modo più professionale i PMO e ripristinare la disciplina sui margini in un contesto di inflazione e volatilità della supply chain. I CEO, COO e CFO ad interim sono particolarmente efficaci nell'accelerare i processi decisionali, colmare le lacune di governance e trasformare i finanziamenti pubblici in flussi di cassa prevedibili. Il valore risiede meno nella strategia e più nella velocità, nel controllo e in una execution impeccabile. ▲

Manoj George

Partner di Valtus in Germania



I **settori sanitario e farmaceutico** continuano la loro crescita strutturale, con un aumento delle operazioni del 41% tra il 2024 e il 2025. **I servizi alle imprese, i servizi finanziari e il MedTech** completano un panorama settoriale diversificato ma costantemente resiliente che i gestori di fondi di private equity continueranno a privilegiare per la loro scalabilità e i ricavi ricorrenti.

▼ In Francia e in tutta Europa, la crescita del private equity sarà più marcata nei settori in cui le strategie di 'buy-and-build' e la trasformazione operativa generano valore scalabile - in particolare nei servizi sanitari, nelle piattaforme B2B basate sulla tecnologia e nelle nicchie industriali specializzate legate alla transizione energetica. Questi mercati sono frammentati e ricchi di società a media capitalizzazione guidate dai fondatori, dove la presenza del private equity può accelerare la professionalizzazione, l'espansione internazionale e la digitalizzazione. Dal nostro lavoro in Valtus con scale-up e aziende sanitarie sostenute dal private equity, osserviamo che il vero fattore di differenziazione è la capacità di attuare rapidamente piani di creazione di valore attraverso una leadership esperta e una trasformazione disciplinata. I fondi che combinano il capitale con una rapida esecuzione operativa otterranno risultati superiori. ▲

Emmanuel Fretti

Senior Partner di Valtus in Francia



Secondo **Pietro Butté, Partner di Valtus in Italy**, il Paese offre un panorama unico per gli investimenti in private equity, diverso da quello di molte altre nazioni europee, principalmente a causa della sua specifica struttura economica e dei recenti cambiamenti politici: *"I punti di forza dell'Italia risiedono nel settore manifatturiero tradizionale e nel settore del lusso, che potrebbero attirare un maggiore interesse da parte del private equity nel prossimo decennio. Va inoltre menzionato il settore delle energie rinnovabili, vista l'importanza attribuita dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) italiano, sostenuto da ingenti fondi dell'Unione Europea, che pone particolare enfasi sugli investimenti green."*



Una nuova definizione della creazione di valore

L'era dell'ingegneria finanziaria come principale leva di rendimento è terminata. Con la normalizzazione dei tassi di interesse e multipli di valutazione ancora elevati - quasi la metà dei professionisti del private equity considera tuttora i multipli attuali sopravvalutati (Roland Berger), **l'attenzione si è decisamente spostata sulla creazione di valore operativo**. Nel 2026, le priorità si concentrano sulle acquisizioni add-on, integrazione dell'AI e sulla trasformazione digitale per migliorare le performance delle società in portafoglio.

▼ In situazioni complesse (integrazioni post-fusione, carve-out, piattaforme buy-and-build, operazioni cross-border), il valore va solitamente perso nelle lacune: tra i piani e l'attuazione, tra gli obiettivi di sinergia e l'impatto reale sul conto economico, tra i sistemi e dati affidabili, e tra la governance e le decisioni operative quotidiane. I team dirigenziali permanenti sono spesso sotto pressione, vincolati da dinamiche interne o semplicemente sovraccarichi di lavoro. I manager ad interim aggiungono valore perché apportano capacità di esecuzione immediata, chiara responsabilità e strategie collaudate in situazioni simili. ▲

Björn Henriksson
Group CEO di Valtus



Ciò che colpisce maggiormente è che l'intelligenza artificiale sta ridefinendo il modo stesso di operare del settore. Quasi la metà dei partecipanti al sondaggio di Roland Berger prevede che l'AI offrirà i maggiori vantaggi nell'ambito della **due diligence**, con un aumento significativo rispetto all'anno precedente. Anche il rapporto "PE Pulse" di EY sottolinea come l'individuazione di opportunità di investimento e il monitoraggio del portafoglio basati sull'intelligenza artificiale rappresentino competenze fondamentali per i gestori di fondi di nuova generazione. Nei prossimi cinque anni si prevede che **l'AI diventerà la leva di in più rapida crescita per la creazione di valore nell'intero ciclo di vita del private equity**.

▼ I Paesi nordici vantano un solido ecosistema tecnologico e le società di private equity continueranno a sostenere le aziende che sfruttano tecnologie all'avanguardia come l'intelligenza artificiale, il machine learning e la trasformazione digitale. Con l'accelerazione della digitalizzazione, cresce la domanda di infrastrutture digitali e la nuova generazione di aziende partecipate da fondi di private equity investirà probabilmente in data center, cloud computing e reti a banda larga per far fronte alle crescenti esigenze in termini di dati e alle tendenze del lavoro a distanza. Grazie a un sistema sanitario solido e a una forte attenzione all'innovazione, proseguiranno inoltre gli investimenti nel settore delle scienze della vita e della sanità, tra cui biotecnologie, MedTech e soluzioni di sanità digitale. Queste tendenze evidenziano i punti di forza della regione in termini di innovazione e sostenibilità. ▲

Jan Långbacka

MD & Managing Partner di Nordic Interim Finlandia



Il modello nordico si distingue anche per il modo in cui viene creato valore nel post-acquisizione:



▼ Le società di private equity nordiche adottano spesso modelli di investimento innovativi, come l'impact investing, che coniuga i rendimenti finanziari con un impatto sociale o ambientale positivo. La cultura organizzativa collaborativa e orizzontale tipica delle regioni nordiche consente un'attuazione più rapida dei cambiamenti operativi dopo l'acquisizione - un netto vantaggio nel realizzare rapidamente le strategie di creazione di valore. ▲

Thérèse Liljedahl von Segebaden

Partner di Nordic Interim Svezia

Le sfide e i rischi di un Private Equity in evoluzione

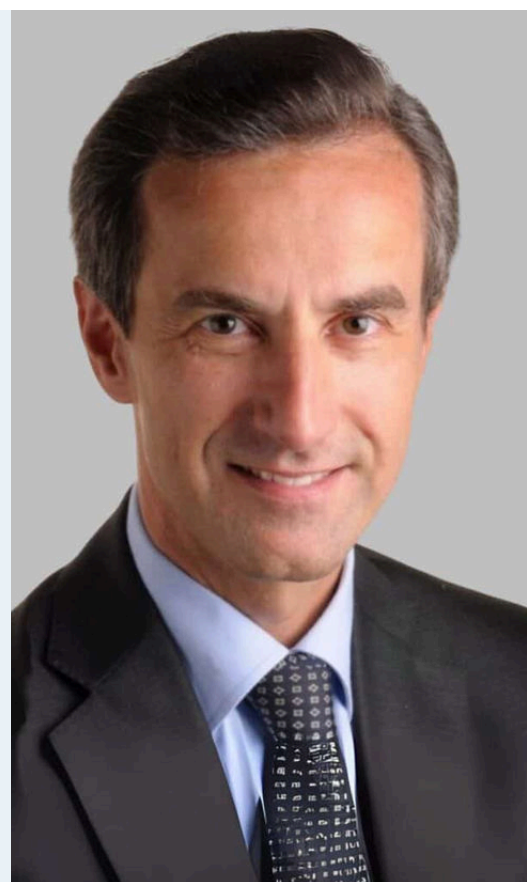
Il futuro del private equity europeo si prospetta promettente, ma non privo di sfide. La **prevedibilità dei flussi di cassa** rimane il principale ostacolo al finanziamento tramite debito, con l'80% dei professionisti del settore che la indica come un ostacolo significativo (Roland Berger). L'incertezza macroeconomica, l'esposizione geopolitica e le **pressioni strutturali che gravano su settori ciclici come l'automotive e la chimica** richiedono un approccio selettivo e disciplinato nelle operazioni d'investimento.

Come osserva Pietro Butté, **le sfide strutturali nel panorama delle PMI** creano sia complessità sia opportunità per gli investitori.

▼ *L'Italia conta numerose PMI manifatturiere tradizionali specializzate in produzioni di alta qualità e di nicchia - dai macchinari avanzati e componenti automotive, fino al tessile e alla trasformazione alimentare specializzata - spesso rinomate a livello mondiale per la loro eccellenza. Tuttavia, queste aziende si trovano ad affrontare due tipi di problemi. In primo luogo, pur essendo leader nei rispettivi segmenti, spesso non dispongono del capitale e delle competenze manageriali necessarie per espandersi a livello globale o per digitalizzarsi in modo efficace. In secondo luogo, una parte significativa di queste PMI è a conduzione familiare e si trova ad affrontare questioni legate al passaggio generazionale, con fondatori ormai avanti negli anni e una nuova generazione talvolta non disposta o non in grado di subentrare. La frammentazione di questi settori offre ampie opportunità per strategie di consolidamento sostenute dal private equity, consentendo la creazione di gruppi più grandi e competitivi, meglio attrezzati per entrare in nuovi mercati e investire in ricerca e sviluppo..* ▲

Pietro Butté

Partner di Valtus in Italia



La concorrenza nella raccolta di capitali resta intensa e i limited partner (LP) spingono sempre più i gestori di fondi ad accelerare le operazioni di exit.

Nel frattempo, **le tematiche ESG**, pur risultando spesso meno prioritarie nel breve termine, stanno diventando parte integrante dei mandati degli LP e nei framework normativi. Nei prossimi decenni, si prevede che l'ESG si evolverà da semplice requisito di conformità a leva strategica sia per la creazione di valore sia per la gestione dei rischi.

La prossima fase

I prossimi 25 anni del private equity europeo non saranno definiti tanto dal volume di capitale investito, quanto dall'intelligenza e dalla precisione con cui verrà impiegato. Le società - e i loro advisor - che sapranno combinare competenze settoriali, padronanza tecnologica e rigore operativo daranno forma alla prossima generazione di leader del mercato europeo. Come afferma Björn Henriksson: *"Nelle operazioni grandi e complesse, la strategia crea il potenziale. I manager interim lo rendono concreto"*



/ A PROPOSITO DI VALTUS

Valtus è il punto di riferimento a livello mondiale nell'Executive Interim Management. Contribuiamo a definire l'evoluzione del nostro settore, supportando le aziende nella risoluzione delle sfide più complesse e nel mantenimento di un vantaggio competitivo nei rispettivi mercati. Questo impegno ne sostiene il successo, oggi e nel futuro.

Attivi in quasi 30 Paesi, con 10 società controllate, forniamo da 25 anni servizi di temporary management di alto livello. Continuiamo a sviluppare le nostre competenze, gestendo ogni anno incarichi senior sia a livello globale sia locale.

Per saperne di più: valtusgroup.com

VALTUS
25
YEARS