



**DALLINGER
& Partners**



Second Quarter 2022 M&A Outlook

Come difendere vostro *Enterprise Value* in un periodo complicato.

How to defend your Enterprise Value in a tricky period.

Come difendere l' *Enterprise Value* in un periodo complicato

In meno di sei mesi il quadro geopolitico e macro-economico è cambiato notevolmente. L'anno 2021 si è concluso su uno slancio economico molto positivo dopo un 2020 fortemente impattato dalla crisi del COVID. Lo scorso dicembre le aspettative erano per un 2022 in continua crescita con una particolare attenzione all'inflazione, al *shortage* di molti materiali nonché alla gestione del COVID.

La guerra in Ucraina ha sensibilmente modificato il quadro economico portando ad un'impennata dei prezzi energetici e, secondo l'ONU, ad una forte probabilità di carenza alimentare globale. In aggiunta, i continui lockdown in Cina per la gestione del COVID ed il *reshoring* di molte attività alimentano i *shortage* sui materiali. La combinazione di questi fattori sta agendo da forte acceleratore all'inflazione.

Va tuttavia segnalato che, dopo un leggero rallentamento negli scorsi mesi di marzo-aprile, si osserva che l'attività economica si sta riconfermando di nuovo con solidità e che gli ordinativi delle imprese stanno tornando a crescere. I margini operativi sono invece attesi al ribasso, ciò è dovuto al forte rincaro di molti prodotti e servizi.

Quale risposta al presente quadro economico, dall'inizio dell'anno 2022, le borse valori stanno perdendo terreno ogni giorno. L'indice S&P 500 ha perso 18%, l'Eurostock 50 ha perso 16% ed il Nasdaq ha perso 28%.

Arriviamo dunque alla nostra domanda: come

How to defend your Enterprise Value in a tricky period

In less than six months the geopolitical and macro-economic framework has considerably changed. Year 2021 ended on a very positive economic momentum after a strongly impacted 2020 by the COVID crisis. Last December, expectations resulted in a continuously growth for 2022 with a particular attention to inflation together with the shortage of many materials and at last but not least the COVID's management.

The war in Ukraine has significantly changed the economic frame, leading to a surge in energy prices and, according to the UN, a strong likelihood of global food shortfall. In addition, ongoing lockdowns in China for COVID management and the reshoring of many activities lead shortages on materials. The combination of these factors is acting as a strong accelerator towards inflation.

However, it should be underlined that, after a slight slowdown in the past months of March-April, the economic activity is once again solidly confirmed and that, orders intake is starting to grow up again. On the other hand, operating margins, are expected to fall due to the sharp rise in the prices of many products and services.

As a response to this economic forecast, since the beginning of 2022, the stock exchanges are losing ground every day. The S&P 500 index lost 18%, the Eurostock 50 lost 16% and the Nasdaq lost 28%.

Presently, the question is: how am I supposed to

posso difendere l'Enterprise Value della mia società in un periodo complicato?

Se in uno scenario di mercato al rialzo i Valori d'Impresa si alzano per tutte le imprese, non avviene così quando la tendenza è opposta.

La risposta è molto semplice: in una tendenza al ribasso, ma comunque in contesto come quello attuale dove la domanda resta alta, il valore dell'impresa potrà essere difeso, facendo perno sulla capacità dell'impresa di avere una posizione ben specifica nel suo mercato (chiaro vantaggio competitivo, leader di una nicchia e così via) oppure essere un'impresa attiva in un comparto di mercato in crescita nel contesto attuale (ad esempio alcuni segmenti dei settori *energy*, *technology replacement*, *nutrition*, *automation*, *diagnostica*) ed ovviamente, presentando dei valori numerici attuali e prospettici positivi.

Per concludere, quando il periodo diventa complicato, il ruolo dello specialista in Mergers & Acquisitions, che sia in grado guidare una transazione e di tradurre la posizione dell'Impresa nel suo mercato in un Enterprise Value oggettivo è essenziale!

defend the Enterprise Value of my company in such a tricky period?

If in an upward market scenery, the Company Values rise for all the companies, this is not the case when the trend is the opposite one.

The answer is very simple: in a downward trend, considering however the current context, where demand remains high, the company Enterprise Value can be defended by hinging on the company's ability to reveal a very specific position in its market (clear competitive advantage, niche leader and so on) or being a company active in a growing market sector in the current context (for example in segments like *energy*, *technology replacement*, *nutrition*, *automation*, *diagnostics*) and obviously being able to present current and future positive numerical values.

In conclusion, when the period is complicated, the Mergers & Acquisitions specialist's role, who is able to lead a transaction and translate the Company's position in its market into an objective Enterprise Value, is essential!

**DALLINGER
& Partners**

The M&A Boutique

