



First Quarter 2023 M&A Outlook

2023 M&A drivers: strategic and focused!

2023 M&A Drivers

We are quite at the end of the first quarter of the year and 2023 M&A drivers clearly appeared. M&A deals are one of the best indicators to understand where the market is looking at. Since the COVID crisis, the pace of strategy changes or adaptation in a volatile market for companies is quicker than ever. M&A deals are, at the end of the day, the fastest way to react and to adapt new market environments and conditions. Among the main M&A drivers, we can point out: i) the defence industry; ii) the whole energy field; iii) the healthcare industry with particular attention to the European Medical Device Regulation (MDR).

i) The war in Ukraine is backing on stage the defence field. China's defence budget is GDP 7%, Russia is GDP 4% (at least officially), the USA is GDP 3.5%, European Union's current GDP 1.5% is meant to be raised to GDP 4%. That represents a terrible number of industrial components involved and, a so significant amount of money that will be spent within countries' borders. Companies active in the defence field must find solutions to respond to that demand from the supply chain to industrial manufacturing factories.

ii) A “clement” winter is coming to an end. Nevertheless, the EU is aware that the next winter could be much colder. The attention is put at all levels, from individual houses (heating pumps, solar panels, windows, etc) to industrial energy consumers and energy providers (liquid gas, wind farms, etc). The good news for the planet is that «be renewable» is a necessity, not anymore a choice. A good moment for a strategic acquisition.

iii) The healthcare industry is a constant in M&A deals over the last decade. Population in rich countries are becoming more elder, governments exercise pressure on price, med-tech innovation is buoyant and on top of this the new European MDR is changing the industry pushes compliance for a higher level asking for a clinical trial for every single

Drivers M&A per il 2023

Siamo quasi alla fine del primo trimestre dell'anno ed appaiono chiaramente i drivers M&A del 2023. Le operazioni di M&A sono uno dei migliori indicatori per comprendere la direzione che il mercato sta imboccando. A seguito della crisi COVID, per le imprese, il ritmo dei cambiamenti di strategia o di adattamento in un mercato volatile risulta più rapido che mai. Le operazioni di M&A sono in effetti lo strumento più rapido per reagire ed adattarsi a nuovi ambienti e condizioni di mercato. Tra i principali drivers M&A, possiamo evidenziare: i) l'industria della difesa; ii) l'intero settore energetico; iii) il settore *healthcare* con una particolare attenzione al Regolamento Europeo sui Dispositivi Medici (MDR).

i) La guerra in Ucraina sta riportando alla ribalta il settore della difesa. Il budget della difesa della Cina è pari al 7% del PIL, quello della Russia al 4% del PIL (almeno ufficialmente), quello degli Stati Uniti è pari al 3,5% del PIL mentre quello dell'Unione Europea è attualmente pari a 1,5% del PIL con l'intenzione di portarlo al 4%. Ciò rappresenta una quantità elevatissima di componenti industriali oltre che ad un significativo ammontare di denaro che verrà speso all'interno dei confini dei paesi. Le aziende attive nel campo della difesa devono trovare delle soluzioni atte a rispondere a questa domanda, dalla *supply chain* fino agli stabilimenti industriali di produzione.

ii) Un inverno “clemente” volge al termine. Tuttavia, l'UE è consapevole che il prossimo inverno potrebbe essere molto più freddo. L'attenzione viene posta a tutti i livelli, dalle abitazioni residenziali (pompe di calore, pannelli solari, finestre, ecc) ai consumatori di energia industriale ed ai fornitori di energia (gas liquido, parchi eolici, ecc.). La buona notizia per il pianeta è che «essere rinnovabili» è una necessità, non più una scelta. Un buon momento per un'acquisizione strategica.

iii) L'*healthcare* è una costante nelle operazioni di M&A nel corso dell'ultimo decennio. La popolazione

medical device. A drug delivered through a medical device has already a clinical trial. But, many of the thousands of instruments used in operating rooms in surgery, cardiology, neurosurgery, etcetera, are not provided with clinical trial information. Compliance is costly, slow and is the enemy of small and medium size companies. When compliance is too tight it will impoverish innovation. To manage compliance keeping costs under control small and medium size companies must merge or be acquired by a bigger competitor.

Last but not least the current economic scenario will generate some other correlated effects in M&A deals. Among them, we can list a) the European Carbon Border Adjustment Mechanism. A new law taxing CO2 (see Third Quarter 2022 M&A Outlook); b) the high rates make less attractive leverage by out transactions and will oblige PE funds to a strategy review; c) high rates will push companies to carve-out non-core investments; d) companies that will fail to a debt renegotiation will be obliged to enter in an M&A deal. We can also expect that some failed debt renegotiation generates distressed assets that will come into the market in Q3-Q4.

To conclude: make your strategic choice and stay focused!

nei paesi ricchi sta diventando più anziana, i governi esercitano pressioni sui prezzi, l'innovazione delle *med-tech* è vivace ed in aggiunta, il nuovo MDR europeo sta modificando l'industria elevando la *compliance* ad un livello superiore, ciò richiede una sperimentazione clinica per ogni singolo dispositivo medico. Un farmaco somministrato attraverso un dispositivo medico è già provvisto di una sperimentazione clinica. Tuttavia molte delle migliaia di strumenti utilizzati nelle sale operatorie in chirurgia, cardiologia, neurochirurgia, eccetera, sono sprovvisti di sperimentazione clinica. La *compliance* è costosa, lenta ed è la nemica delle piccole e medie imprese e quando la *compliance* diventa troppo rigida impoverisce l'innovazione. Per gestire la *compliance* tenendo sotto controllo i costi, le piccole e medie imprese devono unirsi tra di loro oppure essere acquisite da un concorrente più grande.

Infine, l'attuale scenario economico genererà altri effetti collaterali nelle operazioni di M&A. Tra questi, possiamo elencare a) il meccanismo europeo denominato *Carbon Border Adjustment Mechanism*. Una nuova legge sulla tassazione del CO2 (vedi Third Quarter 2022 M&A Outlook); b) i tassi elevati al momento rendono le operazioni di *leverage by out* meno attraenti e in futuro obbligheranno i fondi di PE a una revisione della strategia; c) i tassi elevati spingeranno le aziende a dismettere investimenti *non-core*; d) le imprese che non riusciranno a rinegoziare la posizione debitoria saranno obbligate ad orientarsi verso un'operazione di M&A. Possiamo dunque aspettarci che la mancata rinegoziazione del debito generi dei *distressed assets* che arriveranno nel mercato attorno al terzo-quarto trimestre.

Fate quindi la miglior scelta strategica ed implementatela!

DALLINGER & Partners

The M&A Boutique