



**DALLINGER
& Partners**

The M&A Boutique

Q4 Year 2024 - M&A Outlook

Where to Capture Growth

Dove andare a cercare la crescita

Where to capture growth

As we enter autumn, we are steering our business toward the end of the year, observing that while market demand exists, it is struggling to translate into actual orders. As it is often the case, certain sectors and countries are experiencing the economic slowdown to varying degrees. Among Western nations, Europe is feeling the effects more acutely than the United States, with Germany facing its first two-year recession in over two decades, facing a more pronounced economic downturn than its European counterparts. The post-COVID rebound has come to an end, and we are now entering a new normal characterized by significant geopolitical uncertainty, social turbulence, and a considerable impact from climate change on both nature and society. As always, some sectors demonstrate greater resilience, with certain businesses even experiencing robust growth.

Consequently, there is no justification for stagnation. The fundamental question that You, and your Team, must consider is: what knowledge, competencies, and skills do we possess that could be applied in resilient or growing sectors? This question, while seemingly straightforward, often proves challenging for many companies to address as they hesitate to step outside their comfort zones.

Consider the infrastructure sector as an illustrative example. This field is primarily driven by two factors: adaptation to climate change and maintenance. A significant number of highway and railway networks, bridges, airports, and tunnels are approaching the end of their life cycles and require substantial maintenance to remain operational. Concurrently, climate change has led to a never seen increase in severe weather events, which require adaptations from the society. To mitigate climate change, a transition away from fossil fuels towards renewable

Dove andare a cercare la crescita

Con l'avvicinarsi dell'autunno e l'inoltrarsi verso la fine dell'anno, osserviamo un mercato che, pur mostrando segnali di domanda, fatica a trasformarli in ordini concreti. Come spesso accade, alcuni settori e paesi stanno attraversando un rallentamento economico a diverse velocità. Tra i paesi occidentali, l'Europa sta subendo gli effetti in maniera più marcata rispetto agli Stati Uniti, con la Germania che affronta la sua prima recessione per il secondo anno consecutivo da oltre venti anni, vivendo una crisi più accentuata rispetto alle altre economie europee. La ripresa post-COVID è ormai conclusa, e siamo entrati in una nuova normalità, caratterizzata da incertezza geopolitica, instabilità sociale e un impatto sempre più evidente del cambiamento climatico su ambiente e società. Tuttavia, alcuni settori dimostrano una resilienza maggiore e, in alcuni casi, una robusta espansione.

In questo contesto, non è giustificabile un atteggiamento arrendevole. La domanda chiave da porsi è: quali conoscenze, competenze e capacità possediamo che possono essere applicate in settori resilienti o in crescita? Questa riflessione, per quanto apparentemente semplice, può rivelarsi complessa per molte aziende, spesso riluttanti ad uscire dalla loro zona di comfort.

Un esempio da considerare è il settore delle infrastrutture, che si basa su due fattori principali: l'adattamento al cambiamento climatico e la manutenzione. Molti sistemi infrastrutturali, come autostrade, ferrovie, ponti, aeroporti e tunnel, stanno raggiungendo la fine del loro ciclo di vita e necessitano di una manutenzione significativa per rimanere operativi. Parallelamente, l'aumento di eventi climatici estremi richiede alla società di adattarsi rapidamente. La transizione verso le energie rinnovabili è cruciale per mitigare gli effetti del

energy sources is essential. In the real estate sector, this transition translates to replacing oil boilers with heat pumps. Reflect on your own products or services: if you manufacture metal or plastic components, which specific components could you adapt for use in heat pumps?

The defence industry is rapidly expanding, bolstered by geopolitical uncertainty. While firearms and ammunition are the most apparent products, there is also a significant demand for specialized military vehicles. If you operate within the automotive sector, consider which of your components might find applications in military vehicles.

Furthermore, the medical device sector is on an upward trajectory, driven by technological advancements, an aging population, and a growing emphasis on personalized medicine. This translates into an increased demand for surgeries, implants, customized implants, and associated services. The consideration for potential applications remains the same as outlined above.

Finally, it is important to recognize the opportunity to leverage on mergers and acquisitions (M&A) as a means to acquire a company, thereby expediting the reorientation of your strategy and accelerating market penetration.

cambiamento climatico. Nel settore immobiliare, ciò si traduce nella sostituzione delle caldaie ad olio combustibile con pompe di calore. Se sei produttore di componenti in metallo o plastica, valuta come questi potrebbero essere adattati per l'uso nelle pompe di calore.

Anche l'industria della difesa è in espansione, spinta dall'incertezza geopolitica. Oltre alle armi e alle munizioni, vi è una crescente domanda di veicoli militari specializzati. Se la tua azienda opera nel settore *automotive*, potresti considerare come i tuoi componenti possano trovare impiego nei veicoli militari.

Un altro settore in crescita è quello dei *medical devices*, guidato dai progressi tecnologici, dall'invecchiamento della popolazione e dall'accento crescente sulla medicina personalizzata. Questo comporta una maggiore richiesta di interventi chirurgici, impianti personalizzati e servizi associati. Anche in questo caso, è utile riflettere su come i tuoi prodotti o servizi possano essere applicati a questo settore in espansione.

Infine, le fusioni e acquisizioni (M&A) rappresentano un'opportunità da non trascurare. Acquisire un'azienda permette di accelerare il riposizionamento strategico e facilitare una veloce penetrazione nel mercato.

