

MERGERS AND ACQUISITIONS

Come fa una banca d'affari-boutique ad aiutare i clienti in piena era Covid

di Luigi Orescano

Quando si tratta di fronteggiare un'emergenza senza precedenti, le strutture più snelle sono spesso - darwinianamente - le più rapide ed efficienti ad adattarsi: la storia di Thymos Business & Consulting, la finanziaria di m&a e consulenza fondata da **Fabio Tesi** con **Marinella Latteri**, conferma l'assioma. «Anche in condizioni normali riteniamo che la flessibilità e la velocità d'esecuzione siano due risorse chiave della nostra azienda», confermano, «ed ora che il Covid 19 ha imposto a tutte le imprese di riorganizzare il loro approccio al mercato, noi siamo stati in prima fila». Su due fronti, che sono poi entrambi decisivi per il futuro di ogni impresa: l'internazionalizzazione e il finanziamento. Tesi e Latteri, in quest'intervista con *Investire*, spiegano in che modo. «Partiamo dall'internazionalizzazione», esordiscono. «E diciamo subito che abbiamo messo a punto e proposto alla nostra clientela due strumenti per internazionalizzarsi senza viaggiare: il primo al quale abbiamo contribuito è 'Negotium mundi', il secondo è la partnership con Mtw Group, foreign market entry-advisors».

IL CASO DI THYMOS, CHE HA MOLTIPLICATO I DEAL FIRMATI CON SUCCESSO NEI MESI PEGGIORI DEL PRIMO LOCKDOWN E HA CHIUSO TRE OPERAZIONI A FIANCO DI DUE PMI



Di che si tratta, in dettaglio?

Negotium mundi è in realtà un sistema di relazioni internazionali concepito per interconnettere persone ed aziende che operano nel mondo. Attraverso una rete di imprenditori e professionisti, di lingua italiana, presenti in tutto il mondo, combiniamo le attitudini innovative di alcuni con le capacità di presidiare mercati lontani di altri favorendo la crescita e l'innovazione! Negotium Mundi permette inoltre di presentare la propria azienda/necessità su un portale online presente in tutto il mondo e conoscere

altre aziende con interesse verso le imprese italiane.

E l'altro strumento?

Mtw Group è una società che fa da advisor specifico per l'accesso al mercato statunitense e ai mercati asiatici. Partendo dalla consulenza pre-ingresso per i mercati target, in funzione degli obiettivi dell'azienda, per passare poi al disegno della strategia di ingresso più funzionale attivando quelle azioni di marketing, b2b e di business development più efficaci per ottimizzare il posizionamento di brand/prodotto e il time-to-market, fornendo consulenza di pre-investimento e assistenza per l'investimento diretto nel mercato target, inclusa la due diligence, la ricerca di un business partner; m&a, costituzione societaria, assistenza legale, amministrativa e fiscale.

È presente direttamente negli Usa, a Hong Kong, a Singapore, in Malesia, a Dubai e naturalmente a Milano.

Ok: ma per iniziare ad esportare spesso servono soldi, molti. Soluzioni?

Possono essercene varie, ma sicuramente meritano molta attenzione, mentre sono ancora relativamente poco conosciuti, i "finanziamenti agevolati per l'Internazionalizzazione" previsti dalla Simest, che includono prestiti da 100.000 euro per studi di fattibilità propeudeutici ad investimenti in un mercato estero e da 350.000 euro per le aziende che intendono sviluppare progetti di market-entry extra Ue.

Ok: fin qui i nuovi strumenti per l'internazionalizzazione. Ma Thymos è anche, anzi forse soprattutto, una banca d'affari-boutique che nei suoi undici anni di vita ha accompagnato decine di aziende verso il mercato dei capitali. Che c'è di nuovo su questo fronte?

Ci sono state numerose novità. A partire da giugno 2020 abbiamo concluso tre operazioni di m&a in cui abbiamo svolto il ruolo di Advisor buy-side di due società quotate su Aim. In particolare Thymos si è occupata di fare lo scouting dei target, lo screening, e la trattativa sino al closing. Ed anzi, ci piacerebbe ringraziare questi nostri clienti, che hanno saputo riconoscere e apprezzare la nostra essenza di consulenti che non hanno un catalogo prodotto ma che studiano la situazione e poi trovano e implementano la soluzione finanziaria.

In concreto, ci dite di che si è trattato?

Partiamo da Maps, pmi innovativa quotata su Aim Italia attiva nel settore della digital transformation, che ha acquisito la Scs Computers, una software house attiva nell'healthcare e specializzata in ambito clinico, forte di 1,6 milioni di ricavi, in buona parte ricorrenti, con il 34% di Ebitda e 500 mila euro di cassa. Il controvalore dell'operazione è pari a 4,24 milioni di euro, diviso in due tranches: la prima, pari a 2,74 milioni di euro, al closing dell'operazione; la seconda, pari a 1,5 milioni di euro, allo scadere del quinto anno dal perfezionamento dell'operazione, con applicazione di un tasso di interesse annuo pari all'1,5%, da corrispondersi con periodicità semestrale da tale data. Maps, con l'obiettivo di finanziare la propria ulteriore crescita, ha approvato un contratto di investimento con Atlas Special Opportunities e Atlas Capital Markets, che prevede la possibile emissione di un prestito obbligazionario convertendo per un importo complessivo fino a 5 milioni di euro in più tranches, dotandosi così di uno strumento di finanziamento flessibile per supportare le operazioni di acquisizione di società sinergiche.

«UNO DEI MOTIVI PER CUI RELATECH HA DECISO DI QUOTARSI IN BORSA È STATO QUELLO DI POTER ACCELERARE LA CRESCITA PER ACQUISIZIONI DI AZIENDE»

E quali sono state le altre due operazioni?

Le abbiamo fatte con Relatech, un'altra pmi innovativa quotata all'Aim che ha acquisito due società. La prima si chiama Mediatech, ed è leader in soluzioni in cloud e in cybersecurity; la seconda si chiama Xonne, ed è una pmi innovativa leader nelle soluzioni di realtà virtuale e aumentata, esperta in applicazioni innovative pronte per la digital customer experience nel post-Covid19 e per l'Industrial iot, il famoso interne delle cose.

Bene, spiegatecele!

Be', la prima in realtà contiene due operazioni collegate. L'acquisto del 60% di Mediatech e la partnership tecnologica con Nutanix, azienda leader nell'acquisto di infrastrutture Cloud iperconvergenti. per Relatech si tratta della sesta operazione di M&A negli ultimi 5 anni a conferma della vocazione e del track record ormai consolidato del management della Società. Nel 2019 l'azienda, con sede a Milano e Brescia, ha realizzato un fatturato di circa 3,6 milioni con un ebitda di 600 mila euro. La pluriennale esperienza di Mediatech nella realizzazione di infrastrutture e datacenter, nonché l'elevata specializzazione nel mondo del Cloud - private, hybrid, public, hyperconvergence -, saranno un'integrazione strategicamente perfetta. In questo senso, l'operazione è stata coronata dalla partnership con Nutanix, che non solo si integra perfettamente nel business model di Relatech ma contribuisce ad ampliare strategicamente l'ecosistema di partnership tecnologiche della Società.

Quindi Relatech e Mediatech, insieme...

Relatech, oltre alle consolidate partnership già in essere con big vendor, quali IBM, Oracle e Microsoft, darà inizio a nuove sinergie con operatori di primario standing a livello internazionale tra cui, appunto, Nutanix, azienda leader nella costruzione di infrastrutture Cloud iperconvergenti. Per l'azienda, quest'acquisizione rappresenta un rafforzamento strategico del core business e ne arricchisce la capacità di progettare, implementare e gestire Architetture IT e Infrastrutture Cloud digitali innovative ed efficienti ma capaci al contempo di garantire solidità e sicurezza.

E com'è stata strutturata l'acquisizione?

Diciamo innanzitutto che uno dei motivi per cui Relatech aveva deciso di quotarsi in Borsa era stato quello di poter accelerare la crescita tramite operazioni di acquisizione, sia attraverso l'utilizzo del cash flow operativo sia mediante l'utilizzo e la valorizzazione delle azioni proprie. E infatti, le azioni proprie acquistate ad inizio anno sono state utilizzate per una parte dell'acquisizione, senza pertanto diluire i soci preesistenti. L'operazione è stata conclusa per un corrispettivo pari a circa Euro 1,5 milioni per il 60% della partecipazione, con il pagamento al closing di una componente cash di circa 1 milione, ed una componente in titoli attraverso la cessione 70.175 azioni Relatech convenzionalmente valorizzate ad un importo di 7,13 euro cadauna - ovvero con un premio del 23% rispetto all'ultimo prezzo dell'azione registrato al termine dell'ultimo giorno di borsa aperto antecedente la data di annuncio -, oltre a una componente in earn-out collegata al raggiungimento di alcuni parametri di performance (Ebitda medio, ndr) di Mediatech negli esercizi fino al 2022.