Grant Thornton

M&A oltre confine

Un approfondimento su scenari e strategie di internazionalizzazione

Ottobre 2026



28 operazioni in cui crescere vuol dire cambiare paese

Gentili lettori,

a ottobre il nostro monitor ha registrato 132 operazioni di M&A sul mercato italiano. In tre casi su quattro dietro l'acquisizione c'è un progetto industriale: si compra per crescere nel proprio mestiere.

In questa lettera seguo una sola di queste strade, la crescita oltre confine. È la seconda leva del mese dopo il consolidamento: in 28 operazioni l'obiettivo principale è entrare in un nuovo paese.

Il movimento va nei due sensi. Diciassette volte un'impresa italiana ha comprato all'estero, soprattutto nel Regno Unito e in Germania. Undici volte un gruppo straniero è entrato in Italia, e quegli undici acquirenti arrivano da nove paesi diversi.

Due tratti mi sembrano utili per chi sta pensando a un passo simile. In più di metà dei casi chi compra oltre confine sceglie un'azienda che fa il suo stsso mestiere. E chi vende spesso resta: dove il motivo è noto, 9 venditori su 14 restano soci o alla guida. Buona lettura!

Sante Maiolica
Partner & Head of M&A

IL MESE IN TRE NUMERI

Operazioni di M&A comunicate a ottobre (esclusi i rumor)

Con finalità di internazionalizzazione: il 29% delle strategiche (35 contando anche la leva secondaria)



con impatto strategico: il 73% del totale, tra acquisizioni industriali e add-on



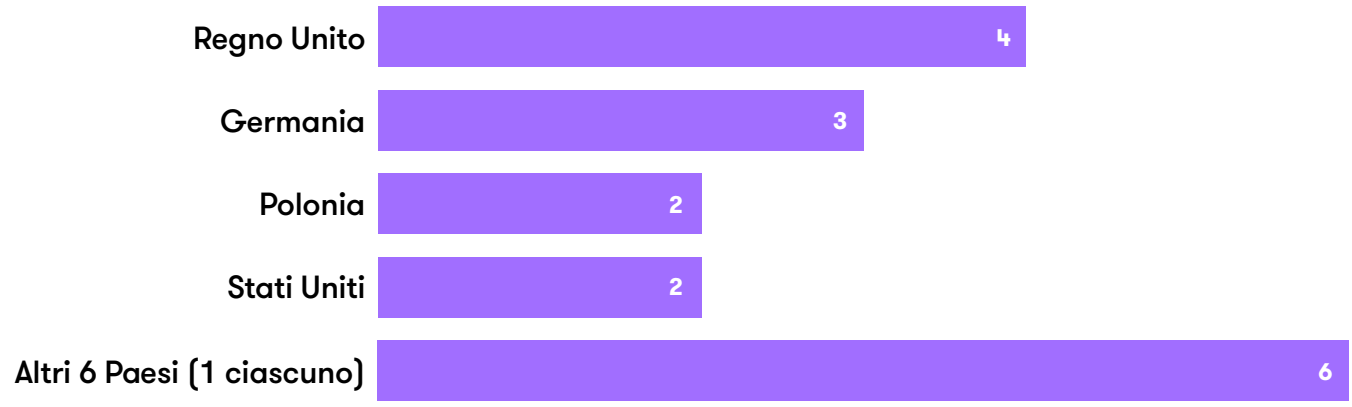
Si va all'estero per fare lo stesso mestiere in un mercato più grande

Sulle 96 operazioni strategiche, l'internazionalizzazione è la leva principale in 28 casi, seconda solo al consolidamento (44). Le firmano quasi tutte gli industriali, 25 su 28. Il private equity compare tre volte, sempre con un add-on: Excellera (ICG) porta la sua piattaforma a Bruxelles, mentre la francese Platform6 e la belga WVT (Siparex) entrano in Italia.

Quasi metà delle operazioni riguarda l'industria e la meccanica (13 su 28).

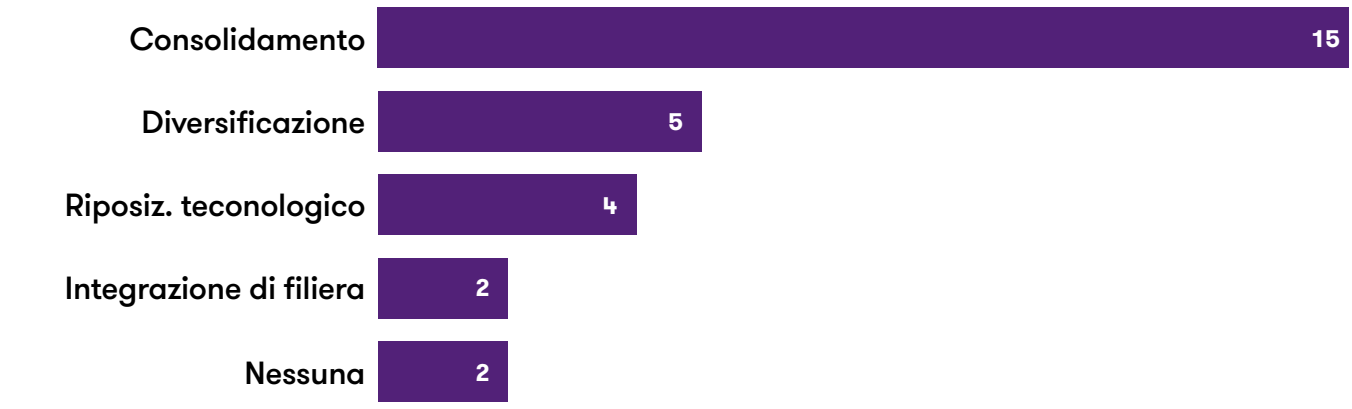
Le imprese italiane comprano soprattutto in Europa: Regno Unito (4), Germania (3) e Polonia (2), poi Stati Uniti (2). Contando tutte le 21 acquisizioni italiane all'estero del mese, anche quelle con altre finalità, Regno Unito e Stati Uniti arrivano a 4 operazioni ciascuno.

DOVE COMPRANO LE IMPRESE ITALIANE



Paese del target - su 17 acquisizioni all'estero con finalità di internazionalizzazione

COSA ACCOMPAGNA L'INTERNAZIONALIZZAZIONE



Leva strategica secondaria - su 28 operazioni

Le imprese italiane che comprano oltre confine

Il secondo grafico mostra come ci si muove. In 15 casi su 28 l'acquisizione estera serve anche a consolidare: si compra un'azienda dello stesso settore, già radicata nel mercato di arrivo. Alcuni esempi del mese:

- **SOL** compra Wentimed in Polonia, secondo passo nell'home care in quel paese. Il fondatore resta per la transizione.
- **GranTerre** compra Pimpernel Wharf, il suo distributore nel Regno Unito, e si avvicina al cliente finale di formaggi e salumi.
- **HTI** (Leitner, Prinoth) diventa socio unico di Supersnow, innevamento programmato con sede in Polonia e attività in Romania e Austria.
- **Namirial** entra in Spagna con ZeroComa; i due manager restano e diventano soci del gruppo.
- **Teoresi** fa la sua prima acquisizione estera con Delta System Solutions in Germania ed entra nell'ingegneria per l'aerospazio.

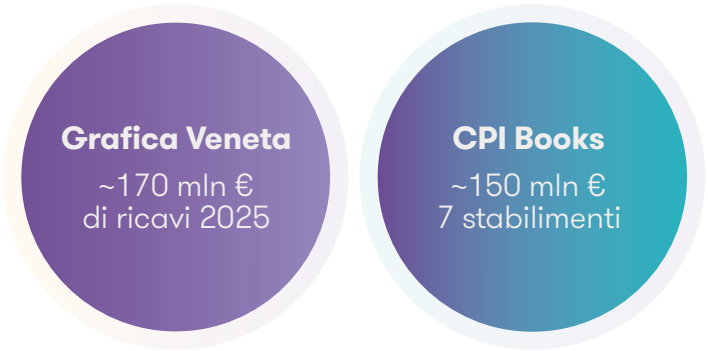
Chi arriva in Italia

Gli 11 acquirenti esteri vengono da nove paesi: Francia e Austria due volte ciascuna, poi Spagna, Stati Uniti, Cina, Regno Unito, India, Belgio e Giappone. Comprano capacità produttiva e una porta sul mercato europeo. Midea sale al 100% di Esaote, che fa il 70% dei ricavi all'estero. L'indiana Endurance compra la pressofusione di Fondalpress nell'Astigiano. L'austriaca Haidlmair entra in Euro Stampi a Jesi, e le famiglie fondatrici tengono il 5% ciascuna.

OPERAZIONE DEL MESE

All'estero non si va una volta sola

Grafica Veneta compra le attività inglesi di CPI: la terza acquisizione oltre confine in cinque anni.



Dopo Lake Book nel 2021 e P.A. Hutchison nel 2024, Grafica Veneta conclude una gara internazionale di sei mesi e rileva le stamperie inglesi di CPI. La logica è sempre la stessa: produrre nel mercato dove il libro si vende, comprando chi è già radicato lì. Il gruppo arriva a 10 stabilimenti e circa 1.800 dipendenti, e l'80% dei ricavi viene dall'estero. L'internazionalizzazione smette di essere una scommessa isolata e diventa una competenza che si ripete.

Fonti: BeBeez, MF Milano Finanza, VenetoEconomia · Post del 15 ottobre 2026 su LinkedIn

Info e contatti

Come leggiamo i dati: operazioni annunciate dall'1 al 31 ottobre 2026 e registrate dal M&A Monitor Italia da fonti pubbliche; esclusi i rumor, le offerte concorrenti sullo stesso asset contano come una. Le operazioni con finalità di internazionalizzazione sono quelle strategiche o add-on in cui l'ingresso in un nuovo paese è la leva principale. Il valore è comunicato in pochi casi: contiamo le operazioni e non ne sommiamo il valore. I dati non contengono giudizi sul prezzo né indicazioni di investimento.

Per ulteriori informazioni e approfondimenti sull'analisi, non esitate a contattarci.

Sante Maiolica
Partner & Head of M&A

M +39 347 641 42 23
E sante.maiolica@bgt.it.gt.com

grantthornton.it

Grant Thornton

©2026 Bernoni Grant Thornton STP S.p.A. and Ria Grant Thornton S.p.A. All rights reserved.
"Grant Thornton" refers to the brand under which the Grant Thornton member firms provide assurance, tax and advisory services to their clients and/or refers to one or more member firms, as the context requires. Grant Thornton International Ltd (GTIL). GTIL and the member firms are not a worldwide partnership. GTIL and each member firm is a separate legal entity. Services are delivered by the member firms. GTIL does not provide services to clients. GTIL and its member firms are not agents of, and do not obligate, one another and are not liable for one another's acts or omissions.