

L'alleato intelligente: perché l'IA spinge il private equity tech in Italia

2026-09-08 08:30:49 di Antonio Ravenna

URL:<https://forbes.it/2026/09/08/lalleato-intelligente-perche-lia-spinge-private-equity-tech-in-italia/>

Dati delle operazioni in crescita da una parte, incertezza dall'altra, con l'affacciarsi delle nuove tecnologie che minacciano di destabilizzare l'intero comparto. Stiamo parlando del private equity nel mercato del tech. Quali sono dunque i trend di mercato? Quali le strategie vincenti? E, soprattutto, che cosa bisogna aspettarsi? Ne parla l'avvocato Attilio Mazzilli, managing partner dello studio italiano di Orrick, in un momento in cui il settore tecnologico ha dimostrato di saper crescere anche quando il mercato tradizionale rallenta.

Dai settori tradizionali al tech: il nuovo approccio degli investitori

Tra i fenomeni più rilevanti c'è il cambiamento nell'approccio degli investitori. “Dopo anni in forte crescita - in particolare il 2022 e il 2023 - per via di una serie di fattori contingenti, c'è stato un naturale assestamento del mercato e delle transazioni, soprattutto per quanto riguarda m&a e private equity nei settori tradizionali”, spiega Mazzilli. “Molti soggetti, vedendo momenti di incertezza, hanno preferito optare per exit in un momento successivo”. Il quadro cambia radicalmente, però, quando si passa al tech. “In questo campo, grazie al forte supporto dell'intelligenza artificiale integrata nei processi, le aziende hanno assistito a una crescita molto più marcata, replicabile anche su più paesi. Ciò ha consentito una maggiore fiducia da parte degli investitori, con un forte apprezzamento dei multipli nei valori di investimento”.

Oltre il mito della 'SaaS apocalypse'

C'è un elemento strutturale che spiega tutto. Il settore tecnologico ha dimostrato di poter crescere con meno leva finanziaria, che in questi anni è diventata più costosa rallentando le operazioni tradizionali di leveraged buyout. Al tempo stesso, con una crescita esponenziale e organica molto lineare. L'intelligenza artificiale ora sembra minacciare il comparto SaaS (software as a service). Si sente parlare di 'SaaS apocalypse'. Anche se, forse, si tratta di timori infondati, perché nel mercato reale le società che offrono soluzioni di questo tipo continuano a essere floride. Come si riflette però questo periodo di incertezza nelle strategie di investimento? “C'è sicuramente una certa forma di emotività”, ammette Mazzilli. “In borsa, negli ultimi mesi, c'è stata una forte emotività proprio sul mondo del SaaS, con slogan che dichiaravano che il SaaS è morto e che d'ora in poi si farà tutto con l'IA”. La vera domanda, dunque, non è se il SaaS sopravvivrà, ma se le società tradizionali di software sapranno reinventarsi e adattarsi all'IA. Non ci sono prodotti SaaS che muoiono automaticamente perché è arrivata l'IA. Semplicemente, si va verso una maggiore efficienza.

I dati del riscatto: +24% per i deal tech

A fugare i timori è anche un report di Hsbc secondo il quale l'IA per il SaaS sarà un valore aggiunto, non una minaccia. “Laddove l'IA può agevolare i processi di queste aziende, già molto strutturate e con un gran numero di clienti, può rendere più efficienti i processi stessi, arricchire i dati e agevolare il day-by-day aziendale”, spiega Mazzilli. Secondo il PwC Global & Italian M&A Trends in Technology, Media & Telecommunications and Outlook 2026, nel 2025 in Italia si sono registrate 229 operazioni nel settore tecnologico, con un +24% rispetto all'anno precedente. Cloud, dati e intelligenza artificiale sono sempre più al centro della scena. Quali sono stati gli elementi che hanno convinto di più gli investitori? “Anche nel 2024,

anno non rigoglioso per le operazioni di m&a complessive, si è assistito a una crescita delle operazioni a carattere tecnologico, anche nel mercato italiano”, dice Mazzilli. Il confronto con gli Stati Uniti è significativo: nello stesso periodo, il settore tech ha rappresentato circa il 15-18% del valore complessivo delle operazioni di m&a.

I tre pilastri della crescita

Tre gli elementi che hanno convinto gli investitori: una maggiore consapevolezza, da parte delle imprese, che la digitalizzazione è ormai un fattore chiave di sopravvivenza e crescita; la capacità delle aziende tech di duplicarsi in altri mercati o in altre linee di business; la creazione di valore tramite IA, intesa come valore reale e non come semplice adozione. “Non si tratta di prendere un prodotto a caso, ma di rivoluzionare internamente alcune capacità aziendali”, precisa Mazzilli. Quanto al 2027, Mazzilli dice che sarà un anno di “forte consapevolezza. In questo momento, sebbene nel mondo legato alle imprese non si vedano ancora tantissime società native IA a livello macro, stiamo assistendo a Ipo mai viste prima sul mercato”. La scommessa è che le aziende, grazie all’aumento della produttività e dell’efficienza dei servizi, guideranno un mercato in fermento. Potranno esserci alti e bassi legati a fattori esterni, ma la direzione è tracciata: maggiore efficienza, maggiore produttività e un maggior numero di scambi nel mercato m&a. Sia sul fronte delle grandi transazioni, sia sui canonici ‘buy & build’, dove si comincia a comprare per portarsi a casa soluzioni utili a espandersi. Un mercato che non ha paura dell’IA, ma che la usa e, proprio per questo, continua a crescere.