

Stima della evoluzione del Mercato del Software Pacchettizzato per PMI e Professionisti in Italia 2017-2024

Elaborazioni per spunti di riflessione e discussione



Torino, Ottobre 2025

Introduzione

❑ Scopo del presente documento

- Il presente documento riporta elaborazioni svolte in proprio e in modo empirico sul mercato del Software Pacchettizzato per PMI e Professionisti in Italia per fornire un apporto descrittivo indicativo e qualitativo della evoluzione di tale mercato nel corso degli anni.
- I dati riportati e elaborati sono stati raccolti da fonti pubbliche (dati delle Associazioni del settore, bilanci, siti, comunicati stampa, articoli,..)
- **La presente elaborazione non costituisce uno studio esaustivo ma un mero contributo alla analisi e riflessione sul tema.**

❑ Identificazione del perimetro del mercato del Software Pacchettizzato per PMI e Professionisti in Italia

- La quota parte del mercato della offerta di Software per la PMI e Professionisti è identificata con la produzione e offerta di prodotti SW standard, di tipologia orizzontali, detti anche **pacchettizzati**, caratterizzati dalla vendita di una licenza d'uso e dai canoni annuali.
- L'analisi è stata focalizzata sulle **Software House Italiane** che producono e vendono Pacchetti Software per la **PMI e i Professionisti** : SW di Contabilità, Gestionali, ERP, Elaborazione Paghe e SW affini e ad essi connessi.
- Non sono state esaminate le società che producono e offrono **esclusivamente** SW applicativi verticali molto specifici
- Sono escluse le SW house che si rivolgono alla Grande Impresa (in buona parte non italiani : SAP, Oracle, IBM, Microsoft.--)
- L'offerta presente in Italia è per la maggior parte di produzione italiana.
 - Ciò è dovuto in parte alle barriere d'ingresso costituite dalla lingua, e dalla complessità del sistema legislativo, fiscale e del lavoro dell'Italia rispetto agli altri paesi con cui si confronta.
- Le Elaborazioni sulle Società sono stati ricavate da dati di bilancio con opportune rettifiche empiriche. Sono stati esclusi dai Ricavi Consolidati di Gruppo, ove possibile, i Ricavi non prodotti dal SW e quelli prodotti all'estero, secondo quanto indicato nei bilanci stessi, o mediante stime, senza alcuna pretesa di validazione oggettiva.

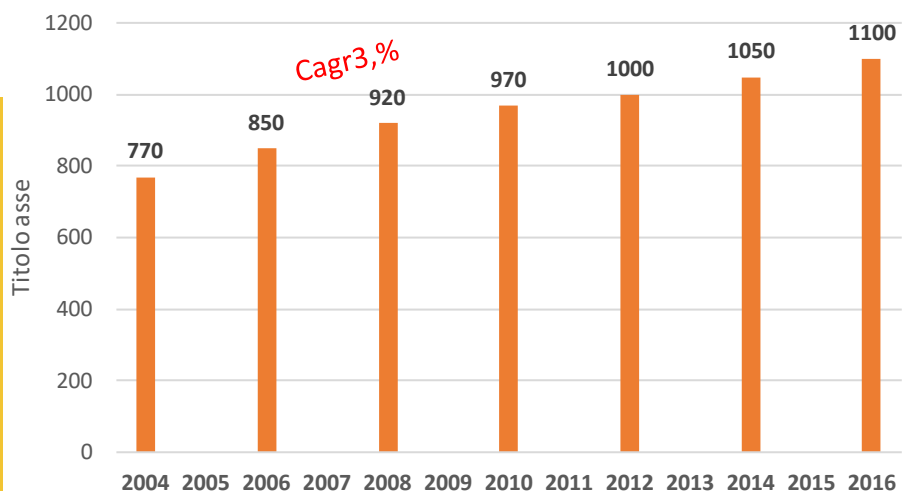
Produzione e vendita di SW Pack per il Mercato delle PMI e Professionisti in Italia: Stima Mercato 2004-2016, e 2017-2021

➤ Stima Volume del Mercato Italiano nel periodo 2004-2016 e 2017-2021

- Nel grafico è riportata la stima della quota parte del mercato Italiano del SW Pacchettizzato per le PMI e Professionisti, estrapolato dal volume globale del mercato del SW degli anni dal 2004 al 2016 e dal 2017 al 2021
- Di esso, secondo una stima, la quota di mercato relativa ai professionisti è circa il 30-35% del totale.
- Si parte da un volume relativamente contenuto nel 2004, inferiore a 0,8Mld, con crescita costante ma moderata fino al 2016, ove si stima il valore di 1,1Mld€
- Negli anni successive si registra una significativa accelerata, arrivando a superare nel 2021 i 2Mld€, con Cagr 8,8%.

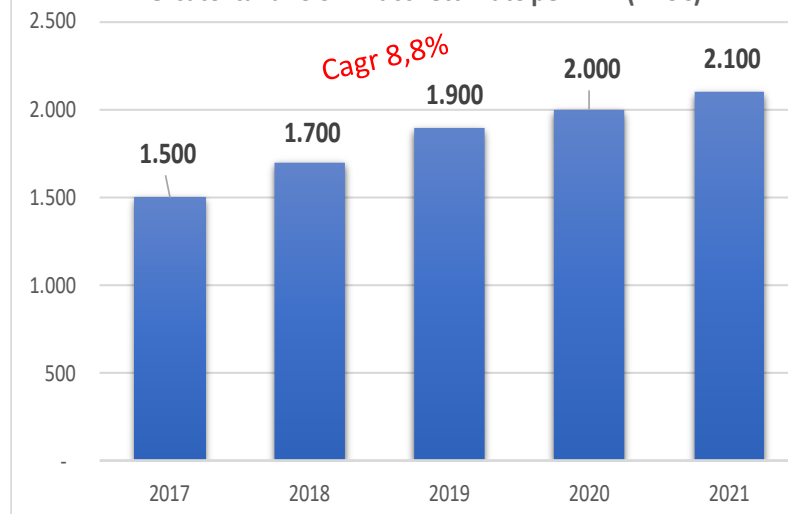
Stima

Mercato Italiano SW Pacchettizzato (Mio€)



Stima

Mercato Italiano SW Pacchettizzato per PMI (Mio€)



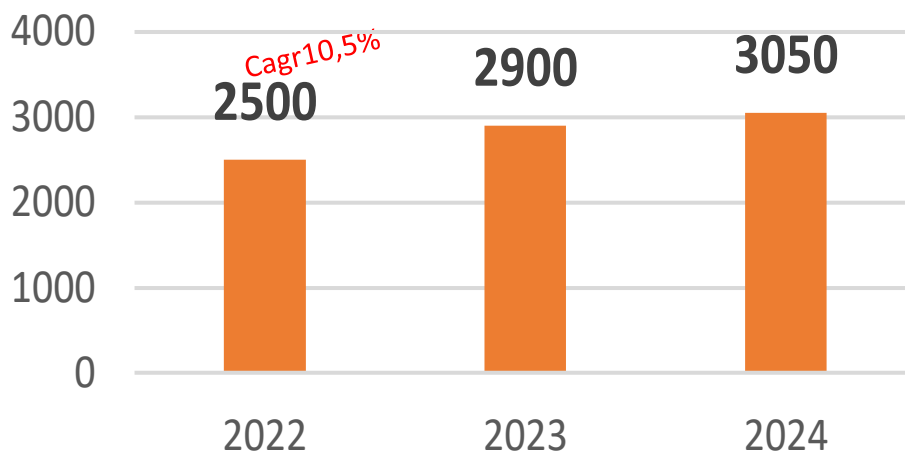
Produzione e vendita di SW Pack per il Mercato delle PMI e Professionisti in Italia: Stima Mercato 2022-2024

➤ Stima Volume del Mercato Italiano del SW Pacchettizzato nel periodo 2022-2024

- Nel grafico è riportata la stima della quota parte del mercato Italiano del SW Pacchettizzato per le PMI e Professionisti, estrapolato dal volume globale del mercato del SW degli anni dal 2022 al 2024.
- In questi ultimi 3 anni la crescita continua in modo significativo
- Nel 2024 si stima che il questo mercato abbia superato i 3Mld€ con Cagr di circa 10,5%.
- La quota relativa al segmento PMI appare in crescita.

Stima

Mercato Italiano SW pacchettizzato (Mio€)



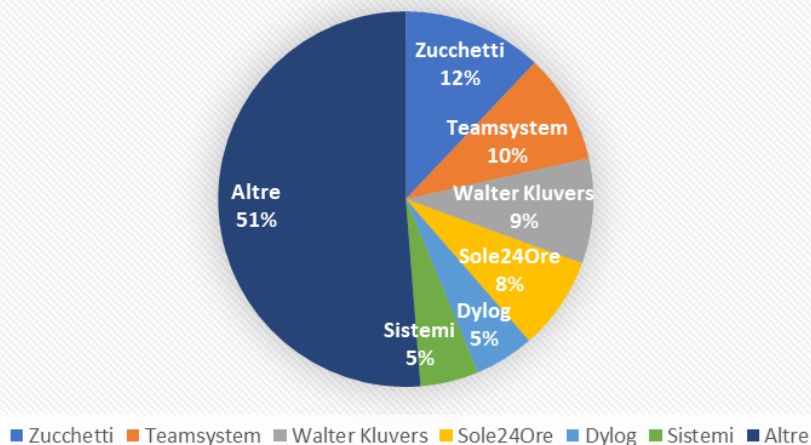
Stima delle Quote di Mercato nella Offerta di SW Pacchettizzato per PMI e Professionisti - 2004 e 2016

Nel 2004 le Top 6 avevano il 49% del Mercato, nel 2016 il 69%

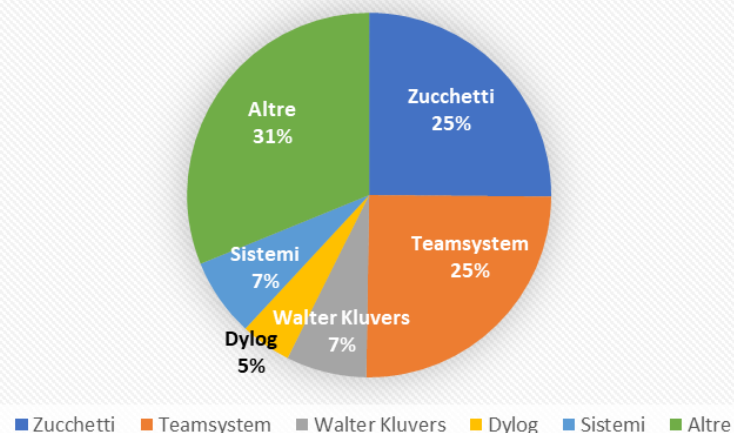
➤ Stima Quote di mercato per Società nel periodo 2004-2016

- Zucchetti e Teamsystem sono i leader di mercato con quote comparabili.
- Nel 2004 avevano rispettivamente il 12% e il 9%.
- Nel 2016 appaiono appaiate, con circa il 25% ciascuna, a seguito anche di un processo di acquisizioni (tra cui lIsole24Ore acquisita da Teamsystem nel 2016).
- Le Top 6 del mercato nel 2004 – Zucchetti, Teamsystem, Wolters Kluwer, lIsole24Ore, Dylog e Sistemi – coprono complessivamente il 49% del mercato totale.
- Il rimanente 51% è spartito tra un polverio di piccole o micro società.
- Nel 2016 le top 5 - Zucchetti, Teamsystem (con lIsole24Ore), Wolters Kluwer, Dylog e Sistemi - complessivamente coprono il 69% del mercato totale, erodendo quote alle piccole società a cui rimane la quota del 31%.
- Ciò è dovuto
 - Al processo di acquisizione effettuato soprattutto dalle 2 leader
 - A un complessivo processo di concentrazione
 - alla progressiva riduzione degli spazi della offerta dei piccoli operatori per obsolescenza imprenditoriale o di prodotto.

2004 - Mercato SW Pack per PMI - Tot 770Mio€



2016 - Mercato SW Pack per PMI - Tot 1100Mio€



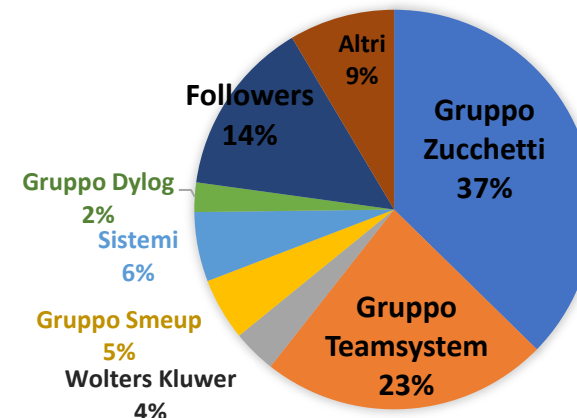
Stima delle Quote di Mercato nella Offerta di SW Pacchettizzato per PMI e Professionisti - 2021

Nel 2021 le Top 6 hanno il 77% del Mercato

➤ Stima Quote di mercato per Società nel 2021

- Nel 2021 le 2 società Zucchetti e Teamsystem sono sempre leader, ma si registra uno stacco del Gruppo Zucchetti che arriva a circa il 37%, mentre Teamsystem rimane intorno al 23%.
- Ciò è dovuto principalmente alla forte accelerazione impressa dal Gruppo Zucchetti in operazioni di M&A nel periodo 2017-2021 con l'acquisizione di diverse decine di piccole società esterne
- Zucchetti e Teamsystem insieme occupano il 50% del mercato.
- In questo quadro le altre società risultano schiacciate con quote di mercato ridotte.
- Il Gruppo SmeUp conquista una posizione di comparabile alle storiche Sistemi e Dylog, grazie ad una strategia accelerata di acquisizioni nel periodo 2016-2021.
- Si può notare che mentre nel 2016 il mercato delle società rimanenti era ancora il 31%, nel 2021 rimane a loro disposizione la quota del 23%.
- Tra queste si può individuare un piccolo Gruppo di Società (followers) che presentano prestazioni in crescita. Di questo Gruppo fanno parte Inaz (solo Paghe, 53mio€), Sanmarco Informatica (43mio€), Gruppo Impresoft Formula (38mio€), Gruppo Ranocchi Nts (30mio€) ed altre con Ricavi inferiori.
- Pur crescendo il mercato nel periodo, le piccole società non hanno difeso la loro posizione, e si affollano all'interno del rimanente 9%.

Mercato SW Pack – 2021 (tot 2,1mld€)



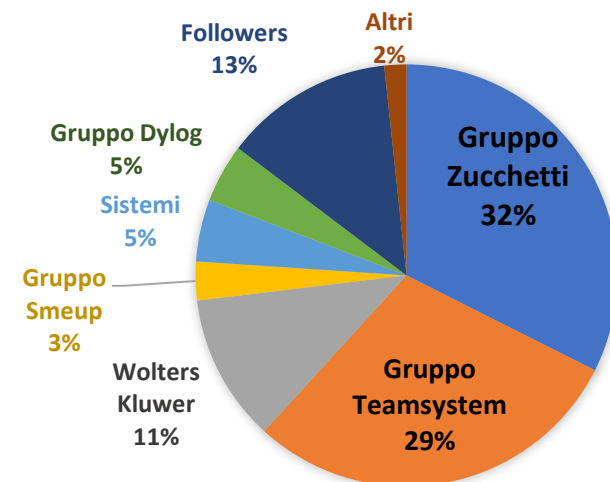
Stima Quote di Mercato nella Offerta di SW Pacchettizzato per PMI e Professionisti - 2024

Nel 2024 le Top 6 hanno il 85% del Mercato

➤ Stima Quote di mercato per Società nel 2024

- Nel 2024 sul mercato italiano i due leader, Zucchetti e Teamsystem, si sono avvicinati molto e hanno raggiunto una sostanziale parità.
- (Zucchetti Gruppo ha Ricavi consolidati di quasi 2Mld€, ma (secondo indicazioni e stime) solo 1,3-1,4Mld€ di SW, e una parte all'estero. Teamsystem ha Ricavi di gruppo un po' inferiori a 1mld€, quasi tutto in Italia).
- Le 2 leader occupano oltre il 61% delle quote di mercato.
- Le Top 6 complessivamente raggiungono il 85% del mercato, lasciando agli altri solo il 15%
- Tuttavia nonostante la crescita in volume del mercato le 4 società dietro le 2 leader non sembra averne beneficiato in termini di crescita delle quote relative, ma sono rimaste stazionarie se non in riduzione.
- E' evidente che a beneficiare maggiormente della crescita positiva sono state le 2 leader, che in questo periodo 2022-2024 hanno ancora proseguito nella attuazione di molte operazioni di M&A, in particolare Teamsystem che ha così recuperato posizioni %.
- Nel 2024 tra il 15% delle rimanenti, si può individuare il piccolo Gruppo di Società (followers) che presentano prestazioni in crescita sul mercato. Di questo Gruppo fanno parte Inaz (solo Paghe, 65mio€), Sanmarco Informatica (55mio€), Gruppo Impresoft Formula (40mio€) ed altre con Ricavi inferiori, mentre il Gruppo Ranocchi-Nts (35mio€) dal 2024 è nel Gruppo Zucchetti.
- Pur crescendo ancora il mercato nel periodo, le piccole società hanno ancora perso posizioni significative.

Mercato Italiano SW Pack – 2024 (tot 3,mld€)



Criteri e Valori M&A

➤ Operazioni M&A

- Negli ultimi anni si è registrato un gran numero di operazioni di M&A attuate principalmente da Zucchetti e Teamsystem.
- Anche le altre società hanno approfittato del trend positivo del mercato per fare acquisizioni, sia pure in numero più limitato.
- In questi anni si è proceduto ad una forte riduzione della frammentazione del mercato dell'offerta, e al consolidamento di pochi campioni nazionali.
- La maggior parte delle acquisizioni hanno riguardato piccoli operatori, piccole società, tra i 2e i 6 mio€ di ricavi, anche se non mancano alcune operazioni più importanti., sopra i 10mio€ di ricavi.

➤ I Multipli nel settore Software Pack per PMI e Professionisti in Italia

Il settore del Software pacchettizzato presenta multipli più alti rispetto ad esempio al settore dei servizi IT

- **In base alle operazioni M&A effettuate negli ultimi anni, secondo quanto riportato in report pubblici, la maggior parte dei valori riscontrati è nel range da 8 a 12 volte l'Ebitda.**
- Poiché la maggior parte delle operazioni anno riguardato società relativamente piccole (Ricavi 2-6 mio€) non si può escludere che i multipli possano salire oltre i 12x per le operazioni M&A più importanti.
- I fattori che incidono sul multiplo sono molteplici:
- La grandezza della società, i volumi di ricavi, i fattori di scala, la quota di mercato detenuta: più è grande e più può crescere il valore del multiplo
- Numero di clienti, qualità dei clienti, marketing mix,...
- Prodotto: specificità, unicità, grado di innovazione tecnologica e di prodotto, scalabilità, compatibilità, standardizzazione, internazionalizzazione, ...
- La redditività e l'efficienza : l'incidenza dell'EBITDA sui Ricavi, altri indicatori di performance
- La capacità di generare sinergie positive per l'acquirente
- La capacità di far fare all'acquirente un salto importante nel posizionamento come quota di mercato rispetto ai concorrenti di riferimento
- Altri fattori contingenti e legati alle caratteristiche del potenziale acquirente

➤ La valutazione delle start-up segue altri criteri.

Disclaimer

Documento di proprietà di Cerruti a disposizione dei clienti.

Cerruti declina ogni responsabilità nel caso siano riscontrate inesattezze in quanto riportato, elaborato e stimato.

Anna Cerruti

Consulenza per Mergers & Acquisitions

Corso Francia 2bis

10143 TORINO (TO)

Tel 011 4813611, Fax 011 4813610

Email: anna.cerruti@cerruti.email ; info@cerruti.email

