

M&A Index Poland

Fuzje i przejęcia w II kw. 2026 roku

Łączna liczba transakcji *

73 (II kw. 2026)

Wartość największej transakcji **

1,5-1,6 mld PLN

(Przejęcie przez koncern K+S AG należących do Qemetica zakładów segmentu solnego w Janikowie i Staßfurt)

* na podstawie publicznie dostępnych danych
** wśród transakcji z ujawnioną ceną

O raporcie

Raport M&A Index Poland to pozycja, która na stałe wpisała się w kalendarz branżowych podsumowań w Polsce. Raporty przygotowywane są co kwartał przez firmę doradczą **Navigator Capital** oraz firmę **FORDATA**, lidera w zakresie rozwiązań IT wspierających fuzje i przejęcia.

Opracowania te mają na celu pokazanie dynamiki polskiego rynku fuzji i przejęć, z naciskiem na opis najciekawszych naszym zdaniem transakcji. Obserwujemy także częstotliwość wykorzystania narzędzia Virtual Data Room w transakcjach M&A w Polsce.

01 . Wprowadzenie

W drugim kwartale 2026 roku byliśmy świadkami 73 transakcji na polskim rynku fuzji i przejęć. To wynik niższy o 14 względem analogicznego kwartału 2025 r. Największą ujawnioną transakcją była sprzedaż segmentu solnego Qemetiki na rzecz niemieckiego koncernu K+S.

02 . Wybrane transakcje

Przejmowany Qemetica (segment solny)	Kupujący K+S AG	Sprzedający Qemetica	Wartość [PLN] 1,5-1,6 mld
--	--------------------	-------------------------	------------------------------

Niemiecka grupa kapitałowa K+S podpisała umowę obejmującą nabycie od polskiej spółki chemicznej Qemetica dwóch zakładów produkujących sól warzoną (Janikowo, Staßfurt). Cena nabycia ustalona została na poziomie 350 milionów euro, natomiast struktura umowy przewiduje premię warunkową w wysokości do 30 milionów euro, której wypłata zależy od wyników finansowych wydzielanego biznesu solnego w latach 2026 i 2027.

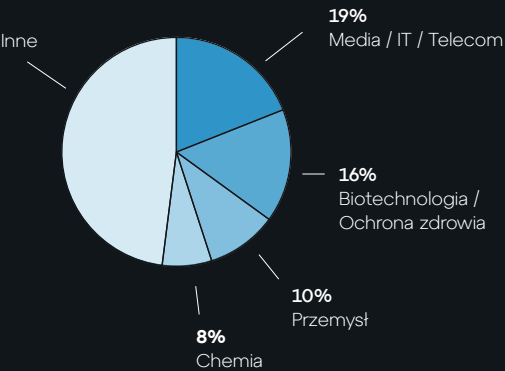
Transakcja została zawarta przy mnożniku stanowiącym w przybliżeniu 7-krotność zysku operacyjnego EBITDA. W ubiegłym roku pion solny wygenerował przychody ze sprzedaży rzędu 125 milionów euro, osiągając zysk EBITDA na poziomie 50 milionów euro oraz zatrudniając około 400 pracowników operacyjnych. Przeniesienie własności aktywów planowane jest na pierwszy kwartał 2027 roku, po uzyskaniu niezbędnych zgód regulacyjnych.

K+S postrzga transakcję jako strategiczne rozszerzenie portfolio soli specjalistycznych na potrzeby przemysłu spożywczego i systemów zmiękczenia wody, które otwiera grupie drogę do dalszej ekspansji w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Dla Qemetiki, kontrolowanej przez KI Chemistry z grupy Kulczyk Investments transakcja stanowi zamknięcie dotychczasowego etapu konsolidacji i umożliwia uwolnienie kapitału na cele strategiczne. Dyrektor zarządzający spółki, Kamil Majczak, wskazał na plany wykorzystania pozyskanych środków w nowo utworzonym pionie Resource Recovery, koncentrującym się na odzysku energii z odpadów.

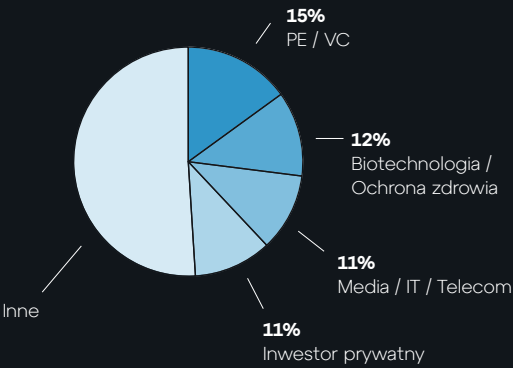
Ujęcie sektorowe

Transakcje z udziałem polskich podmiotów pogrupowane według aktywności przedsiębiorstw z danych sektorów (wg liczby transakcji).

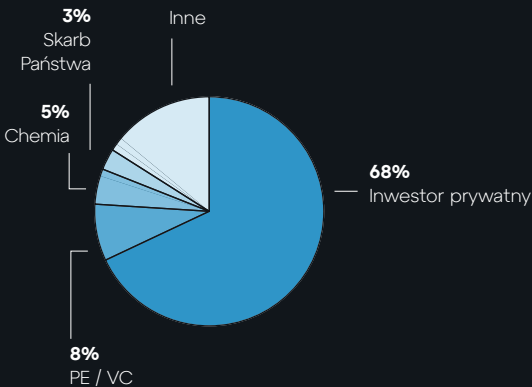
PODMIOT PRZEJMOWANY (%)



STRONA KUPUJĄCA (%)



STRONA SPRZEDAJĄCA (%)



Przejmowany

Biofarm

Kupujący

ZF Polpharma

Sprzedający

Inwestorzy prywatni

Wartość [PLN]

1,1 mld

Zakłady Farmaceutyczne Polpharma S.A. zawarły 6 maja 2026 roku umowę wdrożeniową z głównymi akcjonariuszami rumuńskiej spółki farmaceutycznej Biofarm, co stanowi formalny etap przed uruchomieniem dobrowolnej publicznej oferty przejęcia stu procent akcji spółki. Cena w wezwaniu została ustalona na poziomie 1,379 RON (około 1,12 PLN) za jedną akcję. Całkowita wartość transakcji wyniesie ok. 1,11 mld PLN. Transakcja oczekuje na uzyskanie formalnej zgody ze strony rumuńskiego Urzędu Nadzoru Finansowego (ASF).

Polpharma uzyskała zobowiązanie do złożenia zapisów w wezwaniu od dwóch kluczowych akcjonariuszy Biofarm, Longshield Investment Group (51,7% udziałów) oraz funduszu Lion Capital (36,8% udziałów). Oba podmioty zobowiązały się do sprzedaży wszystkich posiadanych akcji, co zapewni Polpharmie zaangażowanie kapitałowe na poziomie co najmniej 88% udziałów bez względu na zainteresowanie wśród drobnego akcjonariatu mniejszościowego.

Baza produkcyjno-rozwojowa Biofarm obejmuje dwa zakłady produkcyjne zlokalizowane w Bukareszcie oraz jedną jednostkę dedykowaną testom klinicznym i rozwojowi produktów. Portfolio spółki obejmuje m.in. leki stosowane w obszarach gastroenterologii, pulmonologii, kardiologii i metabolizmu, a także preparaty witaminowe.

Firma 1

cyber_Folks

Firma 2

Shoper

Sprzedający

–

Wartość [PLN]

–

Planowane połączenie spółek cyber_Folks S.A. i Shoper S.A., sformalizowane w planie połączenia z dnia 20 maja 2026 roku, stanowi strategiczną odpowiedź na oczekiwania rynku. Dotychczasowa struktura grupy, w której cyber_Folks S.A. kontrolował pakiet 49,9 procent akcji spółki Shoper S.A. (reprezentujący 14 milionów udziałów nabytych w 2025 roku za kwotę 547,5 miliona złotych), była postrzegana przez zagranicznych inwestorów instytucjonalnych jako nadmiernie skomplikowana architektura krzyżowa.

Konsolidacja pozwoli na zwiększenie wolumenu free float oraz stworzenie podmiotu o przewidywanej kapitalizacji rynkowej zbliżonej do 1 miliarda dolarów, co stanowi próg wejścia dla globalnych funduszy technologicznych posiadających limity minimalnej wielkości spółek w portfelach. Trzymiesięczna średnia cena akcji ważona wolumenem, obliczona za okres poprzedzający ogłoszenie fuzji, wyniosła 179,54 PLN dla cyber_Folks S.A. oraz 40,97 PLN dla Shoper S.A. Na tej podstawie ustalono parytet wymiany akcji na poziomie 1 : 0,2281.

Połączenie infrastruktury hostingowej i usług chmurowych dostarczanych przez cyber_Folks z oprogramowaniem sprzedażowym w modelu SaaS firmy Shoper pozwoli stworzyć zintegrowany ekosystem technologiczny obsługujący pełen proces handlowy klientów. Międzynarodowy zasięg grupy dodatkowo wzmacnia platforma PrestaShop, przejęta w lutym 2026 roku.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Anwim	Stonepeak, Energy Equation Partners	Enterprise Investors	Nie ujawniono

Zarządzany przez Enterprise Investors fundusz private equity Polish Enterprise Fund VIII (PEF VIII), działając razem z dotychczasowymi założycielami Anwim S.A., podpisał 11 czerwca 2026 roku umowę sprzedaży 100 procent akcji spółki. Struktura transakcji zakłada nabycie największego niezależnym dystrybutora paliw płynnych w Polsce oraz powiązanej z nim sieci stacji paliw MOYA przez międzynarodowe konsorcjum, w skład którego wchodzi fundusz infrastrukturalny Stonepeak oraz Energy Equation Partners (EEP) – firma inwestycyjna z brytyjskimi korzeniami działająca w sektorze energetycznym. Zakończenie procesu spodziewane jest w drugiej połowie 2026 roku.

W roku 2025 Anwim odnotował przychody ze sprzedaży na poziomie 12,9 miliarda złotych, zamykając rok zyskiem netto w wysokości 26,7 miliona złotych. Roczny wolumen dystrybucji ciekłych komponentów paliwowych realizowany przez spółkę kształtuje się na poziomie około 3 miliardów litrów. W horyzoncie inwestycji Enterprise Investors (zapoczątkowanej w 2018 roku), sieć stacji MOYA potroiła swój stan posiadania ze 180 do 540 lokalizacji.

Dla konsorcjum nabywców transakcja stanowi kolejny krok po zawarciu w grudniu 2025 roku joint venture na detalicznym rynku paliw. Dzięki posiadanej już w portfolio sieci stacji benzynowych JET, operującej w Niemczech i Austrii, konsorcjum jest w stanie skorzystać z synergii operacyjnych w nowo przejmowanym biznesie w regionie CEE.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Inglot	Avallon MBO	Rodzina Inglot	Nie ujawniono

Fundusz private equity Avallon MBO podpisał umowę nabycia pakietu większościowego Inglot, polskiego producenta kosmetyków. Ostateczne zamknięcie transakcji, uzależnione od uzyskania standardowych zgód regulacyjnych, jest planowane po zakończeniu sezonu wakacyjnego bieżącego roku. Za 2025 rok spółka Inglot wygenerowała przychody ze sprzedaży na poziomie około 150 milionów złotych przy zysku EBITDA w wysokości około 15 milionów złotych.

Nowy kapitał oraz doświadczenie funduszu mają zabezpieczyć realizację zaktualizowanej strategii rozwoju obejmującej trzy główne filary. Pierwszym z nich jest intensyfikacja ekspansji i skalowanie biznesu na kluczowych rynkach międzynarodowych. Drugi filar obejmuje dywersyfikację asortymentu oraz rozwój nowych kategorii produktowych. Trzecim obszarem jest modernizacja platformy operacyjnej poprzez inwestycje w e-commerce oraz zaawansowane narzędzia omnichannel (w tym systemy wsparcia sprzedaży). Rynek krajowy ma przy tym zachować priorytetowy status w obszarze wzrostu przychodów organicznych.

Horyzont strategiczny inwestycji wspierają prognozy rynkowe dla sektora kosmetycznego. Jak podaje Polska Agencja Prasowa, globalny rynek beauty wykaże do 2030 roku średnioroczne tempo wzrostu (CAGR) na poziomie od 3,4% do 7%, osiągając całkowitą wycenę przekraczającą 800 miliardów dolarów. W Polsce prognozowany wskaźnik CAGR w analogicznym okresie wynosi od 6% do 7%.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Marketing Investment Group	Sport Vision Group	JD Sports Fashion	Nie ujawniono

Serbska grupa handlowa Sport Vision Group, działając poprzez spółkę zależną BDS Co zarejestrowaną w Serbii, rozpoczęła formalną procedurę przejęcia kontroli nad ośmioma spółkami operacyjnymi wchodzącymi w skład struktury polskiej grupy Marketing Investment Group (MIG). Transakcja obejmuje operacje detaliczne i hurtowe w segmencie obuwia oraz odzieży sportowej na terenie ośmiu państw Europy Środkowo-Wschodniej: Bułgarii, Chorwacji, Czech, Węgier, Rumunii, Serbii, Słowacji oraz Słowenii.

Marketing Investment Group została założona w 1989 roku w Krakowie. Przed obecnym procesem przejęcia struktura własnościowa podmiotu przeszła konsolidację w rękach brytyjskiego koncernu handlowego JD Sports Fashion. Brytyjska spółka nabyła pierwsze 60 procent akcji MIG w kwietniu 2021 roku. Następnie, w grudniu 2023 roku, JD Sports Fashion zakończyło zakup pakietu pozostałych 40 procent akcji mniejszościowych od czterech fundacji rodzinnych ustanowionych przez założycieli polskiej firmy.

MIG zarządza siecią 410 sklepów własnych oraz franczyzowych i prowadzi platformy e-commerce w regionie CEE. Spółka prowadzi placówki dla marek Sizeer, 50 style, Symbiosis, Timberland, Umbro oraz bezpośrednio pod szyldem JD Sports.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Dealz Poland	Modella Capital	Pepco	1 zł

Pepco wycofuje się z segmentu FMCG poprzez sprzedaż sieci Dealz Polska na rzecz londyńskiego funduszu Modella Capital. Finalizacja transakcji, uwarunkowana decyzją polskiego UOKiK, została zaplanowana na 30 października 2026 roku. Inwestor nabywa sieć Dealz Poland za symboliczną złotówkę, zobowiązując się jednocześnie do udzielenia marce finansowania pomostowego w wysokości około 100 milionów złotych.

Środki te, rozłożone na okres osiemnastu miesięcy od momentu zamknięcia, mają zagwarantować płynność operacyjną oraz funkcjonowanie sieci w okresie zmian właścicielskich, w trakcie którego Pepco będzie świadczyć na rzecz sklepów określone usługi przejściowe. Grupa Pepco zabezpieczyła w dodatku prawo do 35 procent udziału we wpływach z jakiegokolwiek ewentualnej przyszłej odsprzedaży sieci Dealz przez brytyjski fundusz.

Przedmiotem przejęcia jest sieć 343 dyskontów na terenie Polski o powierzchni handlowej od 300 do 500 metrów kwadratowych każdy. Dealz Poland wygenerował w roku obrotowym zakończonym we wrześniu 2025 roku przychody ze sprzedaży na poziomie 1,4 miliarda złotych przy stracie netto wynoszącej 31 milionów PLN.

Navigator Capital

Navigator Capital wraz z Domem Maklerskim Navigator jest czołowym niezależnym doradcą finansowym dla przedsiębiorstw specjalizującym się w transakcjach M&A oraz publicznych i prywatnych emisjach akcji i obligacji.

Przez 15 lat swojego istnienia zrealizowaliśmy ponad 100 transakcji różnego typu, a kilkunastoletnie doświadczenie rynkowe Partnerów Navigator obejmuje transakcje o łącznej wartości ponad 15 mld PLN.

Współpraca z międzynarodową siecią firm doradczych zrzeszonych pod szyldem Pandion Partners pozwala skutecznie obsługiwać transakcje międzynarodowe.

Fordata

FORDATA jest pionierem na polskim rynku kapitałowym, który w oparciu o technologię Virtual Data Room usprawnia zarządzanie dokumentami i komunikacją podczas złożonych procesów transakcyjnych

Wspieramy największe transakcje M&A, IPO, inwestycje Private Equity, restrukturyzacje, prywatyzacje oraz projekty związane z pozyskiwaniem finansowania w Polsce oraz w innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej.

Systemy FORDATA podniosły bezpieczeństwo i efektywność kilkuset transakcji różnego typu, o wartości ponad 40 mld PLN.

Z usług FORDATA korzystają liderzy branż w Polsce i za granicą: fundusz Private Equity Enterprise Investors, Enea SA, Home.pl, Grupa LOTOS, Grant Thornton, NFI Empik, ZELMER, Bank DNB, BOŚ Bank, Polimex Mostostal, Budimex, DM PKO Banku Polskiego, Deloitte Advisory, EY, KPMG Advisory, JSW, HAITONG oraz wiele innych.



Partnerzy biznesowi



Autoryzowani doradcy



Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Karpatski Mineralni Vody	Sport Vision Group	Prywatni inwestorzy	Nie ujawniono

Grupa Maspex zawarła umowę nabycia większościowych udziałów w ukraińskim przedsiębiorstwie Karpatski Mineralni Vody (Carpathian Mineral Waters). Na mocy porozumienia polska grupa obejmuje 80% udziałów w spółce, a 20% pozostaje w rękach założyciela i dotychczasowego prezesa Serhyia Ustenki. Transakcja uzyskała formalną zgodę od Komitetu Antymonopolowego Ukrainy (AMCU). Analitycy oraz media branżowe szacują wartość transakcji na od 30 do 50 milionów USD. Transakcja wpisuje się w strategię akwizycyjną Maspexu w regionie CEE, obejmującą dotychczas nabycia w Czechach, Rumunii i Mołdawii.

Carpathian Mineral Waters od 1996 roku prowadzi działalność w segmencie butelkowanej wody mineralnej, napojów bezalkoholowych oraz przekąsek. Przejęcie kontroli nad Carpathian Mineral Waters umożliwi Grupie Maspex uruchomienie własnego zaplecza produkcyjnego na terytorium Ukrainy, gdzie dotychczas spółka realizowała wyłącznie sprzedaż eksportową.

Transakcja przypada na okres podwyższonego ryzyka geopolitycznego oraz kryzysu w relacjach polsko-ukraińskich. Mimo to, drugi kwartał 2026 roku to okres ponadprzeciętnej aktywności transakcyjnej polskich przedsiębiorców na Ukrainie. W całym 2025 roku byliśmy świadkami wyłącznie jednej znaczącej transakcji na tym rynku, którą była sprzedaż Idea Bank Ukraina przez Getin Holding. 3 transakcje w drugim kwartale 2026, w tym znaczące przejęcie dokonane przez Maspex, mogą zachęcić polski biznes do kolejnych nabyć u naszego wschodniego sąsiada.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
MetLife Ukraina	PZU	Metlife	Nie ujawniono

PZU nabywa 100% udziałów w MetLife Ukraina. Przejmowana spółka jest liderem ukraińskiej branży ubezpieczeniowej w segmencie ubezpieczeń na życie (ok. 50% rynku). Metlife obsługuje na Ukrainie około 900 tysięcy ubezpieczonych. Przychody ze sprzedaży osiągnęły w 2025 roku 38 milionów EUR przy zysku netto w wysokości 21 miionów EUR.

Model biznesowy ukraińskiego ubezpieczyciela opiera się na wielokanałowej dystrybucji, w tym m.in. w modelu bancassurance. Portfolio produktowe obejmuje polisy indywidualne, grupowe, zdrowotne, wypadkowe oraz pracownicze programy benefitów.

Z uwagi na ryzyko geopolityczne, PZU zdecydował się na zawarcie umowy ubezpieczenia ryzyka politycznego i siły wyższej. Transakcja stanowi przykład systemowych działań na rzecz zabezpieczenia interesów polskiego kapitału w potencjalnej odbudowie Ukrainy po zakończeniu działań zbrojnych. PZU obecny jest na rynku ukraińskim od 2005 roku, natomiast dotychczasowy udział jego spółki zależnej PZU Ukraina w tamtejszym rynku ubezpieczeń na życie pozostawał niewielki.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Terminale Przeładunkowe Sławków-Medyka	Euroterminal Sławków	PKP Cargo Connect	11,5 mln

Zarządca masy sanacyjnej spółki PKP Cargo S.A. w restrukturyzacji sfinalizował 2 kwietnia 2026 roku umowę zbycia pakietu udziałów w spółce Terminale Przeładunkowe Sławków-Medyka Sp. z o.o. (TPSM) z siedzibą w Sławkowie. Stroną zbywającą była spółka zależna Grupy PKP Cargo, PKP Cargo Connect Sp. z o.o., która dokonała sprzedaży wszystkich posiadanych 21 407 udziałów, reprezentujących dokładnie 50 procent kapitału zakładowego spółki celowej. Wartość transakcji wyniosła 11,5 mln PLN.

W ten sposób kontrola nad strategiczną spółką przechodzi całkowicie w ręce Grupy CZH, kontrolowanej bezpośrednio przez Agencję Rozwoju Przemysłu. CZH, po zmianach właścicielskich, będzie kontrolować bezpośrednio 50% udziałów oraz pośrednio (za pośrednictwem spółki Euroterminal Sławków) pozostałe 50% udziałów w spółce przejmowanej.

Terminal w Sławkowie stanowi strategiczny element infrastruktury logistycznej. Jest to najbardziej na zachód wysunięta w Polsce lokalizacja kolei szerokotorowej 1520 mm. Linia szerokotorowa, łącząca Sławków z granicą polsko-ukraińską (ok. 400 km), umożliwia transport kolejowy towarów z Europy Wschodniej i Azji bez konieczności dokonywania wcześniejszego przeładunku na granicy.

Zgodnie z zapowiedziami premiera z maja 2025 roku, terminal w Sławkowie ma szansę na stanie się kluczowym hubem logistycznym w procesie odbudowy Ukrainy. Przypomnijmy – Sławków jest jedynym terminalem logistycznym w Unii Europejskiej przystosowanym do rozładunku towarów transportowanych przez tor szeroki. Dzięki równoległemu połączeniu z linią normalnotorową, Sławków może odegrać w przyszłości ważną rolę w transporcie towarów pomiędzy UE a Azją, w tym Chinami.

Kontakt

Kamil Moczulski, Manager
kamil.moczulski@navigatorcapital.pl
+48 723 338 653

Navigator Capital S.A.
ul. Twarda 18, 00-105 Warszawa
+48 22 630 83 33 fax +48 22 630 83 30
biuro@navigatorcapital.pl navigatorcapital.pl

Marcin Rajewicz, Head of Sales
marcin.rajewicz@fordata.pl
+48 533 354 054

FORDATA sp. z o.o.
Taczaka 24, 61-819 Poznań
+48 533 354 054
biuro@fordata.pl fordata.pl



Marcin Rajewicz

Head of Sales w **FORDATA**
Ekspert ds. rynków finansowych

03. Komentarze ekspertów

Drugi kwartał 2026 roku przyniósł 73 transakcje na polskim rynku M&A. W porównaniu z pierwszym kwartałem wolumen skurczył się o 12 transakcji, czyli ok. 14%. Jeszcze wyraźniej widać to w ujęciu rok do roku: w II kw. 2025 odnotowaliśmy 87 transakcji, a więc obecny wynik oznacza spadek o 16% r-d-r. Nie przekreśla to jednak możliwości odbudowy rynku, co widać na przykładzie Niemiec, a raczej potwierdza jego zmienny i selektywny charakter.

W drugim kwartale 2026 zabrakło transakcji o skali podobnej do przejęcia InPostu. Aktywność przesunęła się w stronę średnich i mniejszych procesów konsolidacyjnych. Patrząc globalnie, wartość transakcji M&A rośnie dzięki megadealom, AI i strategicznym przejęciom, ale liczba transakcji - jak w Polsce - pozostaje pod presją. Inwestorzy nadal stawiają na selekcję, skalowalność, kompetencje, dostęp do klientów oraz możliwość wartościowej integracji po przejęciu. Atutem polskiego rynku jest jednak odporność fundamentów: stabilny wzrost gospodarczy, solidny pipeline inwestycyjny i relatywnie przewidywalne otoczenie stóp procentowych.

Technologie zwolniły

Znacznie stabilniej wyglądał sektor medyczny. W drugim kwartale 2026 odnotowaliśmy 12 transakcji medycznych i farmaceutycznych, wobec 11 w pierwszym. W porównaniu z bardzo mocnym II kw. 2025, kiedy sektor medyczny osiągnął 18 transakcji, obecny wynik jest jednak niższy o ok. 33% r-d-r. W analizowanym kwartale trend konsolidacyjny w ochronie zdrowia pozostał bardzo widoczny. LuxVet przejął AMVET, Luxmed nabył TMS Diagnostyka, Pallmed przejął Wenti-med, a w farmacji i Life Sciences pojawiły się transakcje takie jak przejęcie Trilac przez USP Group, rumuńskiego Biofarmu przez ZF Polpharma czy akwizycja Auxilius Pharma przez NanoGroup. Transakcje te potwierdzają, że sektor medycyny nie jest już tylko defensywnym sektorem na trudne czasy, ale jednym z najbardziej konsekwentnych obszarów konsolidacji.

Finanse z highlightem, usługi bez odbicia

W finansach aktywność pozostała ograniczona. W II kw. 2026 odnotowano 3 transakcje, czyli tyle samo co I kw., ale o połowę mniej niż w II kw. 2025, kiedy sektor finansowy zanotował 6 transakcji i był napędzany m.in. przez duże procesy bankowe. W ostatnim kwartale zabrakło megadeali porównywalnych do transakcji Erste-Santander czy VeloBank-Citi Handlowy, a ruchy branżowe miały raczej charakter ekspansyjny lub niszowy. ZEN.COM przejęło Fibank, PZU w dość głośnej transakcji kupiło MetLife Ukraine - największego ubezpieczyciela na ukraińskim rynku, a fundusze VC Kogito Ventures i 4Growth zainwestowały w Paymove.

Sektor usługowy również pozostaje ostrożny. W minionym kwartale w swoim głównym segmencie sektor ten odnotował 5 transakcji, wobec 6 w I kw. 2026 i zaledwie 1 w II kw. 2025. Ciekawymi przykładami były m.in. przejęcia Nekery przez Enter Air czy Cooldown Games przez PCF Group. Usługi nie wróciły jeszcze do roli jednego z motorów rynku, ale wydobyły się z wyraźnej zapaści, w jakiej znajdował się w zeszłym roku.



Marcin Rajewicz

Head of Sales w **FORDATA**
Ekspert ds. rynków finansowych

Wyraźne sygnały w infrastrukturze i defense

W II kw. 2026 wyraźnie wzrosło znaczenie szeroko rozumianej twardej gospodarki. Jeśli zsumować budownictwo, przemysł, produkcję, automotive, chemię, transport, górnictwo i automatykę przemysłową, blok ten odpowiadał za 25 transakcji, czyli ponad 34% całego rynku. W węższym ujęciu, porównywalnym z I kw. 2026, same branża budowlana, produkcji przemysłowej oraz manufacturing dały 12 transakcji, wobec 13 transakcji w analogicznym bloku w I kw. 2026.

Do ciekawszych transakcji w tym obszarze należały m.in. przejęcia biznesu solnego Qemetiki (Ciech) za ok. 1,5 mld zł na rzecz niemieckiej spółki K+S, Cermontu przez Strabag, oraz Terminali Przeładunkowych Sławków-Medyka przez Euroterminal Sławków. W energetyce i infrastrukturze uwagę zwracały z kolei transakcje ENGIE - Kogeneracja Karlino, Eneco - Hekla Energy oraz przejęcie Polenergii Fotowoltaiki przez Marcina Sołtysia.

Warto osobno spojrzeć na sektor defense. W samej bazie transakcji z II kw. 2026 r. nie zakwalifikowaliśmy typowych transakcji M&A w sektorze obronnym (wspólne ruchy planuje EURENCO i Mesko, które jest częścią PGZ). To istotna różnica wobec II kw. 2025, kiedy jedną z opisywanych transakcji było przejęcie Grupy Niewiadów przez Polską Grupę Militarną za ok. 130 mln zł oraz finansowanie joint venture na budowę fabryki elaboracji amunicji 155 mm.

Nie oznacza to jednak, że wątek obronności zniknął. Raczej przesunął się z klasycznych transakcji defense w stronę sektorów powiązanych: infrastruktury, logistyki, minerałów krytycznych, chemii i komponentów przemysłowych. Transakcje takie jak zakup przez kanadyjską spółkę Kinterra polskich aktywów minerałów krytycznych, biznes gaśnic przenośnych Gloria przez włoski Anaf Fire Protection czy ruchy w logistyce mogą być traktowane jako część szerszego trendu wzmacniania strategicznych łańcuchów dostaw.

PE/VC aktywniejsze, ale nadal zdyscyplinowane

Ciekawą zmianą w opisywanym okresie był wzrost aktywności funduszy po stronie kupujących. Odnotowaliśmy 11 transakcji z udziałem PE/VC jako nabywców, wobec 6 w poprzednim kwartale. To jednocześnie wynik zbliżony do II kw. 2025, kiedy fundusze PE/VC odpowiadały za ok. 14% wolumenu strony kupującej.

Nie jest to jednak powrót do agresywnego rynku funduszeowego sprzed kilku lat. Fundusze wybierają konkretne platformy, aktywa o przewidywalnych przepływach i sektory, w których można budować skalę przez kolejne akwizycje.



Kamil Moczulski

Tech M&A Manager **Navigator Capital**

Drugi kwartał 2026 roku pokazał, że polski rynek M&A pozostaje aktywny, choć bardziej selektywny niż na początku roku. W tym okresie odnotowano 73 transakcje, wobec 85 transakcji w I kwartale 2026 roku. Spadek liczby procesów nie oznacza jednak osłabienia rynku, lecz raczej przesunięcie aktywności w stronę transakcji o bardziej strategicznym charakterze.

W ujęciu sektorowym aktywność akwizycyjna w II kwartale była skoncentrowana wokół kilku kluczowych obszarów. Po stronie targetów największy udział miały spółki z sektora Media/IT/Telecom, odpowiadające za ok. 19% transakcji. Istotną rolę odegrały również biotechnologia i ochrona zdrowia z udziałem ok. 16%, przemysł z ok. 10% oraz branża chemiczna z ok. 8%. Aktywność widoczna była także w usługach, FMCG, energetyce, budownictwie i motoryzacji.

Po stronie kupujących widoczna była zarówno aktywność inwestorów strategicznych, jak i finansowych. Największy udział miały fundusze PE/VC z udziałem na poziomie 15%. Wśród inwestorów branżowych szczególnie aktywne były podmioty z obszaru biotechnologii i ochrony zdrowia, odpowiadające za ok. 12% kupujących, a także Media/IT/Telecom oraz inwestorzy prywatni - po ok. 11%.

Na tym tle szczególnie dobrze widać utrzymującą się siłę sektora TMT, który pozostaje jednym z głównych obszarów zainteresowania inwestorów. W II kwartale aktywność w tym segmencie koncentrowała się przede wszystkim wokół oprogramowania, danych i infrastruktury cyfrowej. Przejęcie DomData przez Kulczyk Investments pokazuje atrakcyjność dojrzałych spółek IT, posiadających kompetencje w zakresie integracji systemów i rozwiązań dla klientów korporacyjnych.

Istotnym przykładem aktywności w TMT była również fuzja cyber_Folks i Shoper S.A., która dobrze pokazuje kierunek, w jakim rozwija się polski rynek technologiczny. Spółki z tego segmentu coraz częściej budują wartość nie tylko przez wzrost organiczny, ale także poprzez konsolidację komplementarnych kompetencji - od hostingu i usług chmurowych, przez e-commerce, po narzędzia wspierające obecność i sprzedaż online. W praktyce oznacza to przesunięcie od pojedynczych produktów technologicznych w stronę szerszych ekosystemów usług, które pozwalają lepiej monetyzować bazę klientów, zwiększać skalę działania i wzmocnić pozycję konkurencyjną także poza rynkiem krajowym.

W II kwartale widoczny był również wzrost znaczenia danych jako aktywa transakcyjnego. Przykładem jest przejęcie PlumResearch przez Ampere Analysis. W tym przypadku wartość spółki wynika nie tylko z technologii, ale także z dostępu do unikalnych danych i zdolności ich komercjalizacji. Wraz z rozwojem streamingu, reklamy cyfrowej i narzędzi analitycznych, dane stają się coraz ważniejszym elementem przewagi konkurencyjnej, szczególnie dla inwestorów działających globalnie.



Kamil Moczulski

Tech M&A Manager **Navigator Capital**

Warto zwrócić uwagę na transakcję dotyczącą TerraEye, polskiej spółki rozwijającej rozwiązania z obszaru AI, analizy danych satelitarnych i space tech. Inwestorem został International Resources Holding, podmiot działający w sektorze surowców i zasobów naturalnych. Transakcja ta pokazuje rosnące znaczenie technologii opartych na danych w specjalistycznych branżach, takich jak energetyka, infrastruktura, rolnictwo czy bezpieczeństwo. Choć tego typu aktywa nadal stanowią mniejszą część polskiego rynku M&A, dobrze pokazują potencjał polskich zespołów technologicznych do budowy rozwiązań o międzynarodowym zastosowaniu.

Widoczna pozostaje również aktywność w obszarze wyspecjalizowanych modeli SaaS. Dobrym przykładem jest przejęcie meksykańskiej spółki Aldea przez LiveKid - polski startup rozwijający oprogramowanie do zarządzania żłobkami i placówkami opieki nad dziećmi. Transakcja ta pokazuje rosnące zainteresowanie rozwiązaniami produktowymi adresowanymi do konkretnych, dobrze zdefiniowanych branż. W obecnym otoczeniu szczególnie atrakcyjne są spółki, które łączą powtarzalne przychody z lojalną bazą klientów, niskim churnem oraz realnym potencjałem ekspansji międzynarodowej.

Szerszy obraz polskiego rynku M&A wskazuje, że technologia przestaje być wyłącznie osobnym sektorem, a staje się elementem transformacji niemal każdej branży.

W II kwartale istotną aktywność widać było także w obszarach ochrony zdrowia, przemysłu, energetyki czy FMCG, ale również tam technologia coraz częściej wpływa na logikę inwestycyjną.

II kwartał 2026 roku potwierdził, że polski rynek M&A dojrzewa. Liczba transakcji była niższa niż w poprzednim kwartale, ale sektor TMT utrzymał bardzo silną pozycję, odpowiadając za największy udział po stronie przejmowanych podmiotów. W kolejnych kwartałach spodziewałbym się dalszej aktywności w obszarach software, infrastruktury cyfrowej, danych, AI, automatyzacji oraz wyspecjalizowanych rozwiązań B2B.