

M&A Index Poland

Fuzje i przejęcia w 2024 roku

Łączna liczba transakcji *

348 (2024)

Wartość największej transakcji **

~1,2 mld PLN

(Przejęcie zakładów operacyjnych od PPG przez Qemetica)

* 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 2024 roku byliśmy świadkami **348 transakcji** na polskim rynku fuzji i przejęć. To wynik niższy o 18 transakcji niż suma transakcji w 2023 roku. Największą ujawnioną transakcją było przejęcie zakładów produkcyjnych i operacyjnej spółki zależnej amerykańskiego PPG przez Qemetica w trzecim kwartale 2024 roku za ok. 1,2 mld PLN.

02 . Wybrane transakcje

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
INVIA Group SE	Wirtualna Polska Holding SA	European Bridge Travel a.s.	~1 mld

Wirtualna Polska Holding S.A. zawarła umowę przejęcia 100% akcji Invia Group SE, działającej w Niemczech, Austrii, Szwajcarii oraz Europie Środkowo-Wschodniej. Wartość transakcji wynosi ponad 1 mld PLN. Finalizacja transakcji jest uzależniona od zgód regulatorów w Polsce i Chinach.

Invia Group, dotychczas kontrolowana przez Rockaway Capital oraz CITIC Europe Holding, od 2016 roku rozwijała działalność w regionie DACH, jednocześnie konsolidując pozycję na rynkach CEE. Dzięki transakcji WP Holding stanie się właścicielem takich marek jak Wakacje.pl (platforma do rezerwacji wakacji), Travelplanet.pl i Invia.cz (internetowe biura podróży) czy Ab-in-den-Urlaub.de (platforma last minute), tworząc jedną z największych grup turystycznych w Europie.

Przejęcie pozwoli WP Holding na istotne zwiększenie skali działalności oraz wykorzystanie rosnącego potencjału rynku turystycznego w regionie DACH i CEE. Grupa planuje rozwój w oparciu o synergie i zaawansowane kompetencje marketingowe, umacniając swoją pozycję na europejskim rynku turystyki.

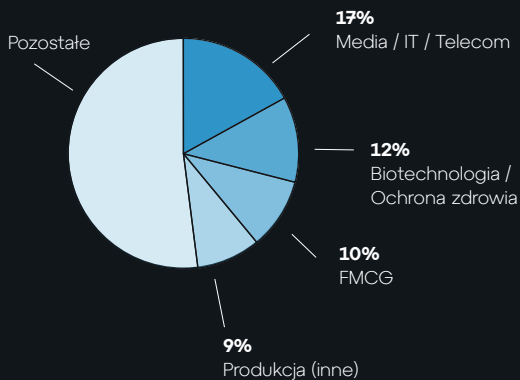
WP Holding S.A. to holding technologiczny prowadzący działalność internetową w obszarach mediów, turystyki oraz finansów konsumenckich. W okresie ostatnich 12 miesięcy zakończonych we wrześniu 2024 roku przychody spółki wyniosły ponad 1,5 mld PLN, a skorygowana EBITDA to blisko 450 mln PLN.

Invia Group w 2024 roku osiągnęła przychody na poziomie ok. 780 mln PLN oraz skorygowaną EBITDA w wysokości ok. 158 mln PLN.

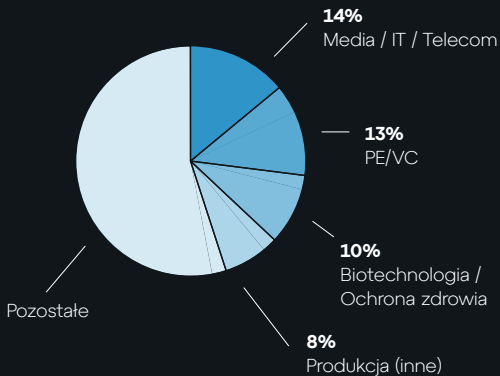
Ujęcie sektorowe

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

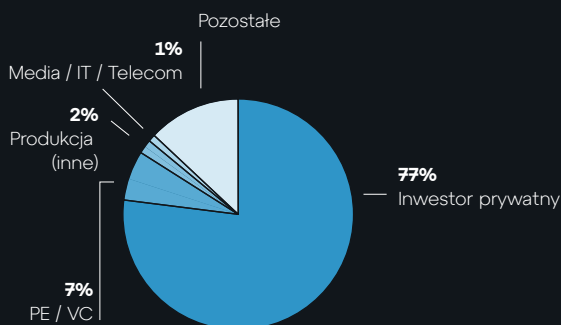
PODMIOT PRZEJMOWANY (%)



STRONA KUPUJĄCA (%)



STRONA SPRZEDAJĄCA (%)



Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
PPG Industries Delfzijl	Qemetica	PPG Industries	~1,2 mld

Qemetica, polska firma chemiczna w 100% kontrolowana przez Kulczyk Investments, nabyła od amerykańskiego giganta PPG zakłady produkcyjne w USA i Niderlandach, w ramach transakcji o wartości 1,2 mld PLN (310 mln USD).

Umowa dotyczy zakupu dwóch zakładów produkcyjnych produkcji krzemionki strącanej oraz operacyjnej spółki zależnej PPG. Dodatkowo, spółka uzyska prawo do prowadzenia działalności produkcyjnej i badawczo-rozwojowej w dwóch lokalizacjach w Stanach Zjednoczonych.

Krzemionka strącana znajduje zastosowanie w przemyśle paszowym oraz gumowym, w tym przy produkcji opon i powłok. Qemetica twierdzi, że nabycie aktywów od PPG przyczyni się do wzrostu przychodów i zysku EBITDA, a także zdywersyfikuje działalność firmy. Transakcja ta jest jedną z największych przeprowadzonych przez polski podmiot na rynku amerykańskim.

Qemetica, wcześniej znana jako Ciech, jest strategiczną spółką Sebastiana Kulczyka i jednym z największych producentów sody kalcyonowanej w Europie. Prezes spółki, Kamil Majczak, podkreślił, że przejęcie wpisuje się w strategię rozwoju firmy, mającą na celu zwiększenie wartości i dywersyfikację geograficzną. W 2023 spółka odnotowała 2,1 mld PLN przychodów i ponad 400 mln zysku EBITDA.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Comarch SA	CVC Capital Partners	Akcjonariusze mniejszościowi	Nie ujawniono

W grudniu 2024 roku sfinalizowano wezwanie na akcje Comarchu, w ramach którego rodzina Filipiak, Anna Prokop oraz fundusz CVC Capital Partners Fund IX nabyli akcje reprezentujące 98% kapitału zakładowego i 98,9% głosów. Kolejnym krokiem będzie ogłoszenie przymusowego wykupu akcji mniejszościowych, co umożliwi wycofanie spółki z warszawskiej giełdy w nadchodzących miesiącach.

Comarch, globalny dostawca rozwiązań IT, jest notowany na GPW od 1999 roku. W ciągu ostatnich kilku lat spółka znacząco rozwinęła swoją obecność na rynkach międzynarodowych, a CVC dostrzegło potencjał w dalszym rozwoju firmy. CVC Capital Partners, jedna z wiodących firm private equity, zarządza aktywami o wartości około 193 mld EUR i posiada biura w 29 lokalizacjach na całym świecie.

CVC zarządza aktywami o wartości około 193 mld EUR. Fundusz w październiku 2024 roku zakończył również inwestycję w Żabkę po jej IPO, pozyskując znaczne środki finansowe. W I-III kwartale 2024 roku Comarch osiągnął 1,3 mld PLN przychodów oraz 45,5 mln PLN zysku netto. Kapitalizacja rynkowa spółki wynosi ok. 2,7 mld PLN.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Menzies Distribution Limited	InPost	Inwestor prywatny	~308 mln

InPost nabył pozostałe 70% udziałów w Menzies Distribution Limited (Menzies) za około 308 mln PLN, stając się właścicielem 100% udziałów w spółce. Transakcja obejmuje segmenty Express oraz Newstrade. Trzeci segment – Menzies Distribution Services, zajmujący się transportem pełnotankowym i magazynowaniem, został wcześniej wydzielony z Menzies i pozostaje pod kontrolą Endless LLP, przy czym InPost zachowuje 30% udziałów w tej działalności.

Przejęcie ma strategiczne znaczenie dla InPost, umożliwiając dalszy rozwój na rynku brytyjskim, gdzie firma odnotowuje dynamiczny wzrost – w pierwszej połowie 2024 roku liczba przesyłek wzrosła o 156% rok do roku. Jest to również spójne z uruchomieniem przez InPost usługi przesyłek europejskich, co wpisuje się w strategię ekspansji międzynarodowej.

Rafał Brzoska, prezes InPost, wskazał, że transakcja pozwala na pełną integrację działalności, co sprzyja realizacji ambitnych planów ekspansji, w tym potencjalnego wejścia na rynek irlandzki.

Przychody za rok 2023 przejętych segmentów Menzies wynoszą 586 mln PLN, a zysk EBITDA - 71 mln PLN. InPost w 2023 r. odnotował 8,9 mld PLN i 2,7 mld PLN zysku EBITDA.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Thomas Cook	eSky	Fosun Tourism	~156 mln

Thomas Cook Tourism – najstarsza na świecie marka z branży turystycznej pochodząca z Wielkiej Brytanii zostanie przejęta przez polską Grupę eSky. Transakcję wspiera większościowy akcjonariusz eSky – fundusz MCI. Strony czekają na zgodę urzędu antymonopolowego. Wartość transakcji nie została ujawniona.

Firma Thomas Cook powstała w XIX wieku. Oferuje szeroki pakiet usług turystycznych związanych z internetową rezerwacją lotów oraz hoteli. Spółka znajduje się w gronie najbardziej rozpoznawalnych i budzących zaufanie marek w branży. W wyniku problemów z zadłużeniem kilka lat temu została kupiona przez chińskie Fosun Tourism Group. W tym roku cała działalność Thomas Cook oprócz rynku chińskiego i indyjskiego zostanie przejęta przez Polaków.

Grupa eSky jest właścicielem międzynarodowej platformy podróży, która operuje w ponad 50 krajach, oferując loty, zakwaterowanie, city breaki oraz wakacje w formie pakietów dynamicznych z dodatkowymi produktami, takimi jak ubezpieczenia i wynajem samochodów. W 2023 roku eSky osiągnęła zysk EBITDA przekraczający 81 mln PLN oraz przychody ze sprzedaży na poziomie 3,5 mld PLN, obsługując 3,3 mln klientów. W 2022 roku fundusz private equity MCI Capital nabył 55% udziałów w akcjonariacie eSky.

Grupa eSky zamierza wesprzeć brytyjską markę w dalszym rozwoju i wykorzystać jej doświadczenie i rozpoznawalność do umocnienia swojej pozycji w Wielkiej Brytanii oraz Europie Zachodniej. Kroki te utrudnią drogę dla eSky, by dołączyć do czołówki firm sprzedających pakiety dynamiczne w Europie.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Koral	Captain Fresh	Abris Capital Partners	Nie ujawniono

Abris Capital Partners, wraz z założycielem Bogusławem Kowalskim, podpisał umowę sprzedaży firmy Koral, polskiego producenta i dystrybutora produktów z łososia, będącego częścią Grupy Graal. Nabywcą jest indyjska grupa Captain Fresh, dostawca technologicznych rozwiązań w globalnym łańcuchu dostaw owoców morza.

Relacja Abrisu z Grupą Graal rozpoczęła się w 2017 roku, kiedy Abris przejął wspomnianą Grupę i wycofał ją z giełdy. W lutym 2023 roku rozpoczęto proces sprzedaży Graala do niemieckiej firmy UTM, właściciela Lisnera, a transakcja została sfinalizowana we wrześniu 2024 r. Koral został wyłączony z tej transakcji i w lipcu 2024 roku sprzedany grupie Captain Fresh, w ramach ich globalnej strategii rozwoju.

Captain Fresh, wspierany przez międzynarodowych inwestorów takich jak Tiger Global Management, Prosus Ventures i Accel, planuje uczynić Koral kluczową platformą rozwoju rynku produktów z łososia. Abris obejmie udziały w Captain Fresh.

Koral, posiadający 26 linii produkcyjnych i przetwarzający dziennie 120 ton ryb, stanie się ważnym elementem międzynarodowej strategii Captain Fresh. Tym samym firma wzmacnia swoją obecność w łańcuchu wartości łososia, który jest jednym z największych segmentów w branży owoców morza. W 2023 roku Koral osiągnął przychody w wysokości 558 mln PLN oraz zysk EBITDA na poziomie 39 mln PLN.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Velo Bank	Cerberus Capital Management	Bankowy Fundusz Gwarancyjny	1 075 m

Cerberus Capital Management L.P. zdecydował o nabyciu 100% udziałów w VeloBanku, powstałego w wyniku restrukturyzacji Getin Banku. Wartość transakcji wyniosła 1,075 mld PLN, w czym 375 mln PLN stanowiła cena zakupu akcji, a bank został dokapitalizowany kwotą 700 mln PLN w celu spełnienia wymogów regulacyjnych.

Przejęcie banku przez Cerberus jest znaczącym krokiem w jego strategii inwestycyjnej i pozwoli VeloBankowi na dalszy rozwój swojej pozycji na rynku dzięki wsparciu finansowemu i strategicznemu ze strony amerykańskiego funduszu. Realizacja transakcji uzależniona jest od uzyskania wymaganych zgód regulacyjnych, w tym od Komisji Europejskiej oraz polskich organów nadzoru finansowego, i przewidywana jest na połowę roku 2024. Po zakończeniu, VeloBank przestanie funkcjonować jako instytucja mostowa i zrzuci wszelkie ograniczenia operacyjne nałożone przez Komisję Europejską.

Proces sprzedaży VeloBanku Cerberusowi zakończy proces naprawczy Getin Noble Bank rozpoczęty we wrześniu 2022 roku. Cerberus, dzięki tej transakcji, znacząco rozszerza swoje zaangażowanie w europejski sektor finansowy.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Scanmed	American Heart of Poland	Abris Capital Partners	Nie ujawniono

Dostawca usług medycznych Scanmed zostanie przejęty przez American Heart of Poland. Swoje udziały zdecydował się sprzedać Abris Capital Partners.

Scanmed zapewnia usługi medyczne w ponad 40 lokalizacjach, prowadzi 7 szpitali i zatrudnia ponad 1 300 lekarzy. W 2022 roku Spółka zanotowała około 570 mln PLN przychodu.

American Heart of Poland zapewnia pacjentom w Polsce szeroki zakres opieki medycznej. Firma specjalizuje się w leczeniu oraz rehabilitacji chorób cywilizacyjnych. W 2022 roku AHP osiągnęła około 650 mln PLN przychodu. Spółka wchodzi w skład włoskiej Grupy San Donato.

Abris Capital Partners kupił Scanmed w 2021 r. za około 340 mln PLN. W międzyczasie firma znacznie się rozwinęła, a także pod swoimi skrzydłami konsolidowała rynek.

Po przejęciu Scanmed, AHP będzie dysponować 7 szpitalami wielospecjalistycznymi, 35 ośrodkami kardiologicznymi, 5 ośrodkami rehabilitacyjnymi i 42 poradniami ambulatoryjnymi stając się jednym z największych, prywatnych, medycznych podmiotów w Polsce.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Smyk	Accession Capital Partners	Bridgepoint	Nie ujawniono

Bridgepoint, uznany europejski inwestor, zdecydował się na przekazanie kontroli nad Smykiem, liderem polskiego rynku sklepów dziecięcych. W centrum tego przełomowego procesu przejęcia znajduje się Michał Grom, sprawujący funkcję prezesa zarządu Smyka od 2019 roku. Groma w jego działaniach wspomaga Maciej Zużalek, znany z poprzedniej współpracy z Ten Square Games oraz bezpośrednio z Bridgepoint, a także fundusz AMC pod kierownictwem Accession Capital Partners.

Smyk jest obecnie największą siecią handlową w Polsce dedykowaną dzieciom, mającą w swoim portfolio o rozpoznawalne na całym świecie marki oraz produkty pod własnymi markami Cool Club i Smiki. Współpraca Smyka z partnerem finansowym otwiera nowe perspektywy dla firmy, umożliwiając dalsze poszerzanie działalności nie tylko na polskim rynku, ale i za granicą. Zarząd zaplanował ambitny budżet inwestycyjny, przekraczający 50 mln PLN rocznie, co podkreśla determinację w dążeniu do umocnienia pozycji rynkowej Smyka.

Priorytetem dla zarządu jest koncentracja ekspansji oraz na poprawie rentowności firmy. Jednocześnie Spółka chce dalej działać w modelu omnichannel, który łączy sprzedaż stacjonarną i internetową, zapewniając klientom spójne i wygodne doświadczenie zakupowe. Szczegóły finansowe transakcji nie zostały ujawnione.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Senetic Holding	Grupa Euvic, Gemini Holding, Hyperr	Inwestor Prywatny	Nie ujawniono

Senetic, czołowy producent i dystrybutor rozwiązań IT w Polsce, zostanie przejęty przez specjalizującą się w usługach technologicznych Grupę Euvic. Do współpracy w nowym projekcie przystąpił także Hyperr - wehikuł inwestycyjny stworzony przez youtubera Remigiusza Wierzgona wraz z grupą doświadczonych przedsiębiorców oraz spółka holdingowa Gemini Holding, kierowana przez Rafała Sonika.

Po uzyskaniu zgody UOKiK, Euvic wraz z partnerami planuje początkowo przejąć 30% akcji Senetic za gotówkę. Docelowym celem jest przejęcie 100% udziałów, gdzie 51% przypadnie Euvic. Grupa Euvic zyska czołowego dostawcę rozwiązań sieciowych i serwerowych w Polsce i Europie, co ma skutkować wzrostem wartości Grupy. Jest to największa transakcja w historii Euvic.

Senetic to spółka z doświadczeniem międzynarodowym w rosnącym sektorze infrastruktury IT. Działa w 28 krajach, generując przychody roczne na poziomie ponad 600 mln PLN.

W skład Grupy Euvic wchodzi ponad 30 spółek, głównie z sektora IT, zatrudniając łącznie ok. 6000 osób. W 2023 r. wygenerowały ponad 1,6 mld PLN przychodów i prawie 80 mln PLN zysku EBITDA. Strategia grupy EUVIC zakłada osiągnięcie ponad 4 mld PLN przychodów nie później niż w 2030 r. Grupa chce osiągnąć ten cel m.in. poprzez dalsze przejęcia i ekspansję zagraniczną.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
SELT	Grupa Kęty	Inwestor prywatny	380 mln

Selt sp. z o.o. jest wiodącym, polskim producentem systemów osłon przeciwsłonecznych i zostanie w 100% przejęty przez działającą na rynku produktów aluminiowych, budowlanych i motoryzacyjnych Grupę Kęty. Strony zawarły przedwstępny warunkową umowę nabycia i czekają na zgodę urzędów antymonopolowych. Po uwzględnieniu długu netto szacowana cena sprzedaży ma wynieść około 380 mln PLN.

W ofercie przejmowanej firmy są takie produkty jak: żaluzje, pergole i markizy. Spółka planuje skorzystać na trendach termomodernizacji obiektów, oszczędzania energii oraz budownictwa pasywnego. Selt w 2022 roku osiągnął około 275 mln PLN przychodów.

W ocenie zarządu Grupy Kęty przejęcie Selt umożliwi wydłużenie łańcucha wartości i poszerzy portfolio produktowe Grupy. Przejęcie wpisuje się w strategię rozwoju Grupy Kęty, która przewiduje możliwości akwizycji w zakresie podstawowej działalności operacyjnej Spółki. Transakcja ma zostać sfinansowana środkami własnymi oraz kredytami bankowymi.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Profitroom	MCI	Cyber Folks, Inwestor Prywatny	190 mln

Profitroom S.A. – największy regionalny dostawca systemów rezerwacji on-line dla hoteli został przejęty przez fundusz private equity MCI. Fundusz przejął 65% udziałów za cenę 190 mln PLN.

Profitroom zostało założone w 2008 roku. Oferuje zautomatyzowaną obsługę rezerwacji dla hoteli oraz zarządzanie kanałami sprzedaży, relacjami klientami i obsługę płatności. Oferta jest sprzedawana w modelu SaaS i dzięki niej hotele mogą prowadzić sprzedaż niezależnie od platform bookingowych. Firma zatrudnia 300 osób, a zaufało jej już ponad 3 tys. hoteli z 50 krajów.

33,34 % udziałów w Spółce zostało sprzedane przez Cyber Folks S.A., który zainwestował w Profitroom 4 lata temu i osiągnął atrakcyjny zwrot z kapitału. Mimo to MCI ciągle widzi perspektywy wzrostu i będzie w pełni wierać Profitroom w budowaniu pozycji globalnego lidera branży.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Unisport	R-Gol	Nordic Capital	Nie ujawniono

Sprzedawca sprzętu piłkarskiego – Unisport został przejęty przez będącą w posiadaniu Innova Capital polską spółkę R-Gol. Wcześniejszym właścicielem Unisport był szwedzki fundusz private equity Nordic Capital.

Założony w 2000 roku R-Gol to największy sklep piłkarski w Polsce. Specjalizuje się w sprzedaży produktów piłkarskich i w swojej ofercie ma ich ponad 8 tys. Szczególnie prężnie rozwijającą się częścią działalności jest sklep internetowy. Obecnie Spółka działa w 14 krajach Europy Środkowo-Wschodniej i w 2022 roku wypracowała ponad 100 mln PLN przychodu.

Przejęta spółka wywodzi się z Danii. Unisport oferuje sprzęt piłkarski klientom z Europy Północnej i Zachodniej. W związku z tym możliwe, że jednym z motywów przejęcia była chęć do geograficznej ekspansji. W 2023 roku Unisport osiągnął 130 mln EUR przychodów.

W wyniku transakcji R-gol może aspirować do grona europejskich wiodących dystrybutorów piłkarskich. Oczekuje się, że połączone firmy w 2024 roku przekroczą 200 mln EUR przychodu i będą zatrudniać 475 pracowników.

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, Grant Thornton, Peakside Capital, Profitroom, Żabka, ZELMER, Bank DNB, BOŚ Bank, Polimex Mostostal, Budimex, DM PKO Banku Polskiego, Deloitte Advisory, EY, KPMG Advisory, JSW, HAITONG, CMT Advisory oraz wiele innych.



Partnerzy biznesowi



Autoryzowani doradcy



Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Kan (Tatum)	Paweł Kapłon	Paan Capital	~100 mln

Paweł Kapłon, przy wsparciu funduszu Accession Capital Partners (ACP), nabył pełną kontrolę nad spółką KAN, właścicielem marki odzieżowej Tatum. Wartość transakcji wyniosła ok. 100 mln PLN. Kapłon, będący prezesem funduszu Paan Capital, który od 2015 roku posiadał większościowy pakiet w KAN, przeprowadził transakcję MBO (management buyout) i stał się wyłącznym właścicielem spółki. Dzięki finansowaniu typu mezzanine w wysokości 20 mln EUR Kapłon kupił się wyłącznie na zarządzaniu Tatumem.

Równocześnie z transakcją wykupu, Kapłon przeprowadził refinansowanie istniejącego zadłużenia Grupy KAN w banku BNP Paribas, zapewniając dodatkowe 60 mln PLN na rozwój w najbliższych latach.

Tatum to polska marka odzieżowa z segmentu slow fashion i affordable premium, działająca na 30 rynkach europejskich. Marka kładzie duży nacisk na zrównoważony rozwój oraz strategię omnichannel. Dzięki nowym inwestycjom, Tatum planuje przyspieszyć rozwój we wszystkich kanałach sprzedaży. Przewiduje się, że ponad 90% przyszłego wzrostu przychodów będzie pochodzić z rynków zagranicznych, które oferują wyższe marże. Obecnie około 30% przychodów generowanych jest z zagranicy, z czego połowa pochodzi ze sprzedaży stacjonarnej, a druga połowa ze sprzedaży internetowej.

W 2023 roku Grupa KAN odnotowała przychody w wysokości 291 mln PLN oraz zysk EBITDA na poziomie 26 mln PLN.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
EcoCar	iTaxi	Inwestor prywatny	Nie ujawniono

iTaxi, czołowa polska platforma taksówkowa, strategicznie rozszerza swoje wpływy na rynku przez akwizycję EcoCar, wyróżniającego się w stolicy ekologiczną flotą samochodów elektrycznych. To przejęcie, które umacnia pozycję iTaxi na rynku obok takich gigantów jak Uber i FreeNow.

Akwizycja jest częścią szerszej zakrojonej strategii iTaxi, która na przestrzeni ostatnich lat konsekwentnie rozszerzała swój zakres działalności, nawiązując współpracę z takimi korporacjami jak Euro Taxi czy Tele Taxi, a także integrując lokalne stowarzyszenia taksówkowe. Akwizycja firmy EcoCar, znanej z innowacyjnych rozwiązań transportowych i rozwiniętej floty, podkreśla zaangażowanie iTaxi w tym zakresie.

Szczegóły finansowe transakcji nie zostały ujawnione. Obecnie finalizacja przejęcia jest w trakcie uzyskiwania niezbędnych zgód od Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Przez integrację z EcoCar, iTaxi nie tylko wzbogaca swoją ofertę o ekologiczne przejazdy, ale również zwiększa swoją konkurencyjność, odpowiadając na aktualne potrzeby rynkowe dotyczące szybszego i bardziej świadomego przemieszczania się.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Biletomat.pl, Kick	Piletilevi Group	Inwestor Prywatny	Nie ujawniono

Biletomat.pl i Kicket to platformy sprzedaży biletów działające w Polsce. Obie firmy zostały przejęte przez estońskie Piletilevi Group, która nabyła w nich pakiety większościowe – 77% udziałów. Transakcja była wspierana przez BaltCap - największy fundusz private equity działający w państwach bałtyckich. Ponadto współfinansował ją Bank SEB.

Jest to największa inwestycja w historii 27-letniej firmy Piletilevi, która po przejęciu zatrudnia około 250 osób i pośredniczy w sprzedaży biletów o wartości blisko 230 mln EUR rocznie. Oznacza to, że Grupa staje się liderem w branży w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

Przejęcie wpisuje się w strategię Grupy, która już w 2023 roku podawała informację o zainteresowaniu geograficznym skalowaniem działalności i przejęciem zagranicznych konkurentów. Piletilevi dokonała już podobnych transakcji w Rumunii i Czechach.

Kontakt

Artur Wilk, Manager

artur.wilk@navigatorcapital.pl
+48 881 700 119

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, Key Account Manager

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

Key Account Manager w **FORDATA**
Ekspert ds. rynków finansowych

03 . Komentarze ekspertów

Rok 2024 na polskim rynku M&A był pełen kontrastów. Oczekiwania wielu analityków i uczestników rynku dotyczące dynamicznego wzrostu aktywności zderzyły się z twardą rzeczywistością, która przyniosła 348 transakcji wobec 366 w roku 2023. Również globalny rynek fuzji i przejęć nie odnotował oczekiwanego ożywienia, a jego wartość utrzymała się na poziomie średniej z połowy ubiegłej dekady.

Globalne zaskoczenie

Analitycy zakładali przede wszystkim większą aktywność na globalnym rynku, zarówno po stronie kupujących jak i sprzedających. Wydaje się, że część niepewności związanych z geopolityką zostało rozwianych, co nie zmienia faktu, że wciąż pojawiają się nowe. Wyniki wyborów prezydenckich w USA są już znane, nadal jednak dowiadujemy się o potencjalnych implikacjach wynikających z wygranej Donalda Trumpa. Oczekiwania dotyczące spadku stóp procentowych, wzmożenia aktywności funduszy Private Equity oraz stabilizacji w kwestii wycen nie znalazły potwierdzenia w rzeczywistości. Sektory technologiczny oraz Life Science, tradycyjnie będące filarami rynku M&A, także pozostały daleko poniżej oczekiwań.

Europa i UK czekają na przełom

Pomimo wyzwań, większość uczestników na brytyjskim rynku M&A patrzy na 2025 rok z determinacją powodowaną nagromadzonym zapotrzebowaniem po latach zmniejszonej aktywności transakcyjnej. Według raportu CMS na 2025 rok 65% respondentów spodziewa się wzrostu europejskiego rynku M&A, z czego 20% oczekuje znacznego wzrostu aktywności.

Niemiecki rynek M&A również nastawiony jest na solidne ożywienie, a wiele firm planuje wykorzystać pojawiające się transformacyjne możliwości. Około dwie trzecie niemieckich organizacji spodziewa się wejścia w joint ventures lub strategiczne aliansy, co odzwierciedla szerszy trend w kierunku wzrostu napędzanego innowacjami.

W Polsce stabilnie, ale mniej

W 2024 roku – szczególnie w pierwszej jego połowie – wiele transakcji na polskim rynku M&A nie doszło do skutku ze względu na spore rozbieżności dotyczące akceptowalnej ceny sprzedaży podmiotów. Zanotowaliśmy łącznie 348 transakcji, czyli o 18 mniej niż w roku 2023.

Pierwszy kwartał roku zainaugurował z dużym optymizmem, odnotowując 95 transakcji, co stanowiło znaczący wzrost w porównaniu do poprzednich okresów. Szczególnie wyróżniały się sektory TMT oraz FMCG: każdy z nich zanotował 19 przejęć, co podkreślało stale rosnące zainteresowanie inwestycyjne w te obszary. Rozwój sztucznej inteligencji, który wносił znaczącą wartość dodaną do firm i inwestorów, był jednym z kluczowych czynników napędzających oczekiwania. Sektor finansowy odnotował wzrost z 4 do 10 transakcji r-d-r, co wskazywało na umocnienie pozycji tego sektora na rozwijającym się rynku Europy Środkowo-Wschodniej - głównie poprzez konsolidację oraz chęć dywersyfikacji portfolio inwestycyjnego.



Marcin Rajewicz

Key Account Manager w **FORDATA**
Ekspert ds. rynków finansowych

Drugi kwartał przyniósł lekkie spowolnienie z 82 zrealizowanymi transakcjami, co jednak nie zahamowało optymizmu na rynku. Pomimo tego spowolnienia, jedna trzecia CEO w Polsce nadal planowała procesy transakcyjne w 2024 roku. Sektory TMT i FMCG wciąż dominowały, jednak dało się zauważyć spadek aktywności w branży finansowej do 5 transakcji. Branża medyczna zyskała na znaczeniu z 12 przejęciami, co podkreślało trend konsolidacyjny w tym sektorze. AI nadal była postrzegana jako katalizator zmian, otwierający nowe możliwości dla efektywności kosztowej i innowacyjnych modeli biznesowych.

Trzeci kwartał potwierdził stabilizację rynku M&A w Polsce z 84 transakcjami. Sektor przemysłowy, po wcześniejszym zastoju, odnotował wzrost aktywności z 9 transakcjami k-d-k, wskazując przy tym na rosnące zainteresowanie inwestorów zagranicznych. Sektor TMT utrzymał swoją silną pozycję z 16 transakcjami, podkreślając strategiczne znaczenie inwestycji w technologie i dane. Również rynek nieruchomości komercyjnych wykazał znaczący wzrost, głównie dzięki dużym transakcjom w sektorze biurowym na warszawskim rynku, co mogło zapowiadać przyszłe możliwości dla struktury transakcyjnej M&A.

Nadzieje na rok 2025

A więc pomimo stabilnej struktury M&A polski rynek borykał się w 2024 roku z trudnościami w powrocie do poziomu z 2021 roku. Jednak mimo wysokich kosztów energii, które są znaczącym obciążeniem dla sektora przemysłowego, co w pewnym sensie odzwierciedla słaby wynik indeksu PMI na koniec roku, prognozy na 2025 są niezłe. Potencjalny wzrost gospodarczy w Polsce powinien mieścić się w przedziale 3,4-3,8%, co wydaje się świetnym wynikiem na tle pozostałych gospodarek europejskich.

Sektor bankowy otwarcie informuje o świetnej płynności, co zwiastować może poluzowanie metodologii kredytowej, uwalniając do gospodarki dodatkową podaż pieniądza, którego brakowało w 2024 roku. Rynek oczekuje też obniżek stóp procentowych, co może dodatkowo wpłynąć na cenę finansowania. Rok 2025 powinien także nieść za sobą ożywienie inwestycji, ze względu na konieczność zintensyfikowania wydatkowania środków unijnych (KPO).

Podsumowanie 4. kwartału 2024

W czwartym kwartale 2024 roku dominacja sektora TMT po stronie przejmowanych podmiotów została zaskakująco przerwana (10 przejęć względem 16 k-d-k), ustępując miejsca sektorowi konsumenckiemu/FMCG, który zanotował 14 przejęć. Aktywność funduszy PE/VC utrzymała się na stabilnym poziomie z 12 transakcjami kupna w tym okresie wobec 11 k-d-k i zaledwie 7 r-d-r, choć i w Polsce, i na świecie plasuje się poniżej oczekiwań. Fundusz Enterprise Investors przejął w analizowanym okresie Grupę Expobud oraz przychodnię NZOZ Śródmieście-Biały Kamień, z kolei MCI Capital zainwestował w catering dietetyczny Nice To Fit You. Również 10 przejęć odnotował sektor przemysłowy, kontynuując dobrą passę z trzeciego kwartału 2024.



Artur Wilk

M&A Manager w **Navigator Capital**

Rok 2024 przyniósł zauważalne ochłodzenie na polskim rynku fuzji i przejęć. Liczba transakcji spadła do 348 wobec 366 odnotowanych w 2023 roku, wskazując na spadek o 5%. Pomimo tego spadku, sytuacja wciąż pozostaje sprzyjająca dla inwestorów. Polska, dzięki swojej stabilnej gospodarce oraz strategicznemu położeniu w Europie Środkowo-Wschodniej, pozostaje atrakcyjnym kierunkiem dla fuzji i przejęć. Kraj przyciąga zarówno inwestorów branżowych, jak i finansowych, którzy dostrzegają potencjał w lokalnych przedsiębiorstwach, zwłaszcza w sektorach technologicznych, biotechnologii oraz ochrony zdrowia.

Podobnie jak w latach poprzednich, rozwój rynku M&A wspierały trendy takie jak nearshoring i friendshoring, które skłaniają zagraniczne podmioty do lokowania kapitału w Polsce. Wiele firm decyduje się na skracanie łańcuchów dostaw, co czyni Polskę kluczowym punktem na mapie inwestycji w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Zainteresowanie Polską jako miejscem inwestycji potwierdzają zarówno zagraniczne transakcje przychodzące, jak i coraz śmielsze kroki polskich firm na rynkach zagranicznych.

Warto zauważyć, że polskie przedsiębiorstwa coraz częściej wychodzą poza granice kraju, przejmując zagraniczne podmioty na rynkach europejskich oraz w Stanach Zjednoczonych. Przykładem tego trendu jest transakcja Qemetica, polskiej spółki kontrolowanej przez Kulczyk Investments, która przejęła zakłady produkcyjne w USA i Niemczech od amerykańskiego giganta PPG. Wartość tej transakcji wyniosła 1,2 mld PLN (310 mln USD) i obejmowała zakup dwóch zakładów produkujących krzemionkę strącaną oraz prawa do działalności badawczo-rozwojowej w tych lokalizacjach. Kolejnym przykładem ekspansji polskich firm jest przejęcie Invia Group SE przez Wirtualną Polskę Holding S.A. za ponad 1 mld PLN. Dzięki tej akwizycji Wirtualna Polska umocniła swoją pozycję na rynku turystyki online, na którym funkcjonuje pod takimi markami jak Wakacje.pl, Travelplanet.pl czy Ab-in-den-Urlaub.de.

W 2024 roku polski rynek M&A charakteryzował się wysoką aktywnością w sektorach Media/IT/Telecom (17% wszystkich celów transakcyjnych), biotechnologia/ochrona zdrowia (12%), FMCG (10%) oraz produkcja (9%). Po stronie nabywców najaktywniejsi byli inwestorzy z branży technologicznej (14%), fundusze private equity i venture capital (13%) oraz podmioty z sektora biotechnologii i ochrony zdrowia (10%). Z kolei wśród sprzedających dominowali prywatni inwestorzy, którzy stanowili aż 77% wszystkich transakcji sprzedaży. Fundusze PE/VC odpowiadały za 7% sprzedających. Struktura ta wskazuje na dalszą dominację prywatnych właścicieli jako kluczowych sprzedających, przy jednoczesnym rosnącym zainteresowaniu inwestorów finansowych i branżowych inwestycjami w nowoczesne sektory.

Wśród największych transakcji, w których zagraniczni inwestorzy przejmowali polskie firmy, warto wyróżnić nabycie VeloBanku przez Cerberus Capital Management L.P. za kwotę 1,075 mld PLN. Proces ten zakończył restrukturyzację banku, który powstał po przekształceniu Getin Banku i umożliwił dalszy rozwój instytucji dzięki wsparciu amerykańskiego funduszu. Cerberus, jeden z wiodących globalnych inwestorów w sektorze finansowym, dostrzegł potencjał w dalszej ekspansji VeloBanku na polskim rynku bankowym, co świadczy o rosnącym znaczeniu Polski jako kluczowego rynku w Europie Środkowo-Wschodniej.



Artur Wilk

M&A Manager w **Navigator Capital**

Równie istotna była sprzedaż spółki Koral, producenta łososia, do indyjskiej grupy Captain Fresh. Transakcja ta wpisuje się w strategię Captain Fresh, której celem jest budowa globalnej platformy dystrybucji produktów z owoców morza. Dzięki tej akwizycji Captain Fresh zyskał dostęp do nowoczesnych linii produkcyjnych oraz rozbudowanego łańcucha dostaw w Europie, co pozwoliło na umocnienie pozycji na europejskim rynku przetwórstwa ryb.

Jedną z ważniejszych transakcji w sektorze technologicznym było wezwanie na akcje Comarchu, zakończone nabyciem 98% akcji przez rodzinę Filipiak oraz fundusz CVC Capital Partners. Przejęcie Comarchu, jednego z wiodących polskich dostawców rozwiązań IT, wpisuje się w strategię CVC dotyczącą inwestycji w firmy z potencjałem międzynarodowego rozwoju. Transakcja ta wzmacnia pozycję Comarchu na globalnym rynku technologii oraz otwiera nowe możliwości dalszej ekspansji w nadchodzących latach.

Polski rynek M&A w 2024 roku potwierdził swoją dojrzałość, przyciągając zarówno inwestorów strategicznych, jak i finansowych. Pomimo spadku liczby transakcji, Polska nadal jest atrakcyjnym rynkiem dla przejęć, a dynamicznie rozwijające się sektory technologiczne, biotechnologiczne i ochrony zdrowia napędzają aktywność inwestorów. Rosnąca dojrzałość gospodarki, stabilne warunki makroekonomiczne oraz dobrze rozwinięta infrastruktura biznesowa sprzyjają podejmowaniu decyzji inwestycyjnych zarówno przez podmioty lokalne, jak i zagraniczne.