Poznań, 14. 05.14

Prognozy dotyczące rynku Private Equity w regionie Europy Środkowo-Wschodniej

**Czy Fundusze wyruszą na łowy?**

**Szacuje się, że fundusze Private Equity w skali globalnej mają do zainwestowania środki w wysokości
789 miliardów USD, z czego w regionie Europy Środkowo-Wschodniej planują wydać ponad miliard Euro
(wg Prequin, 4Q2013). Jak podkreślają eksperci, jeszcze nigdy nie było takiej kumulacji. Czy to oznacza, że brakuje interesujących możliwości inwestycyjnych?**

**Według ekspertów Datapoint,** którzy w oparciu o technologię VDR wspierają transakcje inwestycyjne, z jednej strony na rynku CEE jest skumulowany kapitał, a z drugiej czeka wiele spółek, które szukają nie tylko źródeł finansowania, lecz także know-how, jakie może w zapewnić im fundusz Private Equity.

*- Przedsiębiorcy rozpoczynający działalność w czasie transformacji ustrojowej powoli zbliżają się do wieku emerytalnego, a gdy sukcesorów w rodzinie nie widać, mariaż z funduszem wydaje się być kuszącą propozycją. Takie przedsiębiorstwa są bardzo pożądane przez fundusze PE ze względu na stabilność, dobrą i znaną markę oraz często nieoczywiste perspektywy wzrostu czekające na odkrycie* - powiedziała **Marta Kotwis, Key Account Director w Datapoint.**

*- Kilka regionalnych domów Private Equity w ostatnim czasie założyło nawet nowe fundusze skoncentrowane na regionie CEE, np. Abris Capital z 450 milionami EUR, Enterprise Investors z 314 milionami EUR i 3TS Partners z 103 milionami EUR (dane według spółki EY)* – wylicza **Aleš Gavlas z podmiotu doradczego ALG ADVISORY**. Polska (jako rynek największy i najbardziej atrakcyjny) znajduje się na celowniku funduszu Hartenberg Holding należącego do multimiliardera i obecnie czeskiego ministra finansów Andreja Babiša, a zarządzanego przez jego współwłaściciela Jozefa Janova (ex-Penta Investments PL) i dysponuje kwotą 200 milionów EUR – dodaje.

Niestety w Polsce świadomość przedsiębiorców w zakresie tego co fundusz PE może im zaoferować jest bardzo niska. *- Pokutuje przekonanie, że kapitał pozyskany z funduszu może być droższy niż z innych źródeł* - zaznacza **Marta Kotwis, Key Account Director w Datapoint.** *Z drugiej strony fundusze PE posiadają szereg niedokończonych inwestycji, które przeciągają się w czasie i tym samym spada ich zyskowność, a rentowność funduszy PE pogarsza się. Ilość skumulowanej gotówki na rynku zaostrza także konkurencję między funduszami. Dlatego też motywacja do nowych rentownych inwestycji będzie rosła. Klimatowi inwestycji sprzyja stan infrastruktury (m.in. odpowiednie regulacje prawne i podatkowe) dla PE/VC w CEE i jest porównywany do infrastruktury rynków rozwiniętych Europy Zachodniej, bardziej niż rynków rozwijających się. Polska na tle krajów CEE jest uważana za najatrakcyjniejszy rynek, z najprężniej działająca giełdą* – dodaje **Marta Kotwis
z Datapoint.**

**Datapoint** to  pionier na polskim rynku kapitałowym, który w oparciu o  technologię Virtual Data Room wspiera największe transakcje M&A,  IPO,  inwestycje Private Equity, restrukturyzacje i prywatyzacje, w Polsce oraz
w innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej. System Datapoint VDR podniósł bezpieczeństwo
i efektywność kilkuset transakcji o łącznej wartości ponad 29 mld złotych, przy których pracowało ponad 20 tysięcy osób z kilkuset niezależnych firm z całego świata. Naszym dążeniem jest identyfikowanie potrzeb
w zakresie bezpiecznego zarządzania poufnymi dokumentami wśród konkretnych branż i zaspokajanie ich
w oparciu o technologię Virtual Data Room. Z usługi DATAPOINT korzystają liderzy branż w Polsce i za granicą, m.in. fundusz Private Equity Enterprise Investors, NFI Empik, ZELMER, Bank DNB, BOŚ Bank, Polimex Mostostal, Budimex, Dom Maklerski PKO Banku Polskiego, Deloitte Advisory, Ernst&Young Corporate Finance, KPMG Advisory, Śnieżka, Enea, JSW, Espirito Santo Investment Bank oraz wiele innych.

**We wrześniu 2014 r spółka zmieniła nazwę na FORDATA, więcej:** [**www.fordata.pl**](http://www.fordata.pl)

**DATAPOINT Virtual Data Room (DATAPOINT VDR)** to system informatyczny dostępny przez Internet, który służy do wymiany poufnych dokumentów pomiędzy firmami. Najczęściej jest wykorzystywany w celu umożliwienia firmom doradczym analizy dokumentacji spółki wystawionej na sprzedaż (w transakcjach fuzji
i przejęć, na etapie Due Diligence). Jego celem jest zwiększenie efektywności negocjacji, a także zagwarantowanie bezpieczeństwa poufnych dokumentów udostępnianych drugiej stronie transakcji. **DATAPOINT VDR PRO** to nowa odsłona systemu, której celem jest zwiększenie komfortu pracy firm doradczych zaangażowanych w wiele transakcji M&A, a także odpowiedzenie na potrzeby innych segmentów rynku, takich jak m.in. fundusze Private Equity, Venture Capital, Seed czy fundusze zarządzające nieruchomościami komercyjnymi.

**ALG ADVISORY** to wyspecjalizowany doradca korporacyjny. Jego klienci działają w regionie CEE. Specjalizuje się w realizacji projektów z zakresu (re)formułowania strategii przedsiębiorstw, restrukturyzacji oraz business development, w tym w projektach typu: Vendor Due Diligence oraz podnoszenia konkurencyjności firmy przed przystąpieniem do negocjacji z inwestorem, sprzedaży zorganizowanej części przedsiębiorstwa, fuzji i przejęć oraz polepszania sprawności przedsiębiorstw na etapie post-merger.

**Kontakt dla mediów:**

Aleksandra Prusator, e-mail: aleksandra.prusator@datapoint.pl tel: 506 044 056

Beata Milewicz, e-mail: beata.milewicz@secretservices.pl tel: 508 051 138