Warszawa, 14 lipca 2015 r.

**M&A Index Poland**

II kwartał 2015

Eksperci FORDATA, lidera w zakresie rozwiązań Virtual Data Room wspierających realizację złożonych procesów transakcyjnych, przez cały rok wspólnie z firmą doradczą Navigator Capital obserwują rynek M&A w Polsce, Europie i na świecie. Wnioski ze zgromadzonych danych dotyczące polskiej sceny transakcyjnej co kwartał publikują w ramach **cyklu raportów M&A Index Poland.**

Komentarz **Marty Kotwis, Key Account Director z FORDATA,** podsumowujący transakcje fuzji i przejęć w drugim kwartale 2015 roku.

**Kontynuacja dobrego trendu na polskim rynku M&A**

Drugi kwartał 2015 na polskiej scenie transakcyjnej **jest kontynuacją dobrego trendu zapoczątkowanego w końcówce 2014 r**. W sumie w okresie od kwietnia do czerwca odnotowano 54 transakcje, co stanowi 10% wzrost w stosunku do 1Q 2015 oraz **aż 68% wzrost w stosunku do 2Q 2014**. Obiektem przejęć były przede wszystkim spółki związane z branżą mediową, telekomunikacyjną oraz IT. Po stronie kupującego dominowały fundusze PE/VC (aż 20% wszystkich transakcji), po stronie sprzedającego osoby prywatne oraz fundusze (odpowiednio 31% oraz 19% spośród wszystkich transakcji). Najbardziej aktywne były fundusze Abris Capital Partners, Avallon, Enterprise Investors, Resource Partners.

**Wśród transakcji z ujawnioną ceną, dominują te z wartością poniżej 100 mln PLN, co potwierdza trend, który zauważyliśmy już w ostatnim kwartale 2014**. Transakcja warta zauważenia to niewątpliwie kupno udziałów Alior Banku przez PZU za 396 mln EUR, czy sprzedaż przez Enterprise Investors NordGlass belgijskiemu producentowi szyb samochodowych - AGC Automotive Europe za kwotę 80 mln EUR.

Zgodnie z naszym przewidywaniem z początku roku, zauważamy wzrost zaangażowania transakcyjnego funduszy FIZ i duże zaangażowanie funduszy branży nieruchomości komercyjnych.

Dobry trend dotyczący ilości transakcji utrzyma się na pewno w kolejnym kwartale. **Aktualnie zauważamy wzmożoną aktywność na rynku**, co przełoży się na pewno na ilość domkniętych transakcji w 3Q i 4Q. W drugiej połowie roku powinna zamknąć się m.in. prywatyzacja PKP Energetyka, LOTOS nie wyklucza wyprzedaży spółek zależnych.

**Scena globalna zdominowana dużymi transakcjami, z dużym udziałem Europy Zachodniej**

**Na globalnej scenie fuzji i przejęć w pierwszym półroczu miało miejsce znacznie mniej, ale za to widowiskowych transakcji**. Jedną z największych był zakup przez Charter Communications drugiej co do wielkości sieci kablowej Time Warner Cable z USA za 78,7 mld USD w maju br.

Pomimo lekkiego osłabienia w pierwszym kwartale 2015, o którym pisaliśmy 3 miesiące temu (globalne spadki wartości, jak i ilości transakcji o ok. 30%), w sumie w całym pierwszym półroczu br. odnotowano wzrost wartości transakcji o 8%, a ich ilość spadła o 11 % w stosunku do 4Q 2014.

**Niewątpliwe na sukces całego rynku pracowała w znaczniej mierze Europa Zachodnia.** Łącznie podczas pierwszego półrocza br. w tym regionie odnotowano najwyższe wartości transakcji od 5 lat, co dało **wzrost o prawie 60% w stosunku do pierwszego półrocza 2014 r.** Wartość transakcji z tego regionu stanowiła prawie 30% wszystkich. Ilościowo także odnotowano wzrosty, chociaż już na mniejszym poziomie, bo zaledwie 5% w stosunku do 1 poł. 2014 r.

**CEE wciąż w zadyszce, najlepiej radzą sobie Polska i Słowacja**

Od początku roku 2015 w CEE **obserwujemy trend spadkowy. Podobnie jak w 1Q, zarówno w 2Q ilości, jak i wartości transakcji spadły.** Największe spadki odnotowano w wartościach transakcji, nawet o 60% w całym pierwszym półroczu w porównaniu z analogicznym okresem w 2014. Ilość transakcji spadła mniej – o około 40%. W regionie najlepiej radzi sobie Rosja (jeśli zaliczać ją do CEE), ale też Słowacja i Polska.

**Coraz powszechniejsze użycie systemu VDR**

Utrzymuje się trend wykorzystania systemu Virtual Data Room podczas procesów transakcyjnych. Z dostępnych danych wynika, że **w drugim kwartale 2015 r. 17 spośród 54 transakcji zostało zorganizowanych z użyciem systemu VDR (co stanowi kolejny wzrost, o 13% w stosunku do poprzedniego kwartału)**. Jedną ze spółek, która ujawniła informację o użyciu VDR był fundusz Enterprise Investors, który sprzedawał NordGlass, wiodącego europejskiego producenta szyb dla branży motoryzacyjnej. Zdaniem CEONordGlass, Grzegorza Łajcy "*Wykorzystanie dedykowanego narzędzia FORDATA VDR usprawniło proces sprzedaży udziałów*".

**O autorze:**

**FORDATA** (dawniej Datapoint) jest pionierem na polskim rynku kapitałowym. W oparciu   
o autorskie systemy informatyczne, bazujące na technologii Virtual Data Room usprawniamy zarządzanie dokumentami i komunikacją podczas złożonych procesów transakcyjnych. Wspieramy największe transakcje M&A, IPO, inwestycje Private Equity, restrukturyzacje, projekty związane z pozyskiwaniem ﬁnansowania oraz prywatyzacje w Polsce oraz w innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Nasze systemy podniosły bezpieczeństwo i efektywność kilkuset transakcji różnego typu, o łącznej wartości ponad 32 mld PLN. Z usług FORDATA korzystają liderzy branż w Polsce i za granicą:  fundusz Private Equity Enterprise Investors, NFI Empik, ZELMER, Bank DNB, BOŚ Bank, Polimex Mostostal, Budimex, DM PKO Banku Polskiego, Deloitte Advisory, Ernst&Young, KPMG Advisory, Śnieżka, Enea, JSW, Espirito Santo Investment Bank oraz wiele innych.

**Kontakt:**

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

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