

M&A Index Poland

I kwartał 2023

Przygotowane przez firmy **Navigator Capital** & **FORDATA**

Komentarze ekspertów do 47. wydania raportu dostępne na stronie:

fordata.pl/blog

Łączna liczba transakcji *

95 (1Q 2023)

Wartość największej transakcji **

700 mln PLN

(Inwestycja w R.Power przez Three Seas Initiative Investment Fund)

* 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 przygotowane 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.

Wprowadzenie

W I kwartale 2023 roku byliśmy świadkami 95 transakcji na polskim rynku fuzji i przejęć. To o 9 więcej niż w I kw. 2022 roku. Największą transakcją była inwestycja w R.Power zrealizowana przez Three Seas Initiative Investment Fund.

Wybrane transakcje

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Almus	Velvet Care	Inwestor prywatny	Nie ujawniono

(4 stycznia) Velvet Care, należący do funduszu private equity czotowy producent papieru w Europie Środkowo-Wschodniej, dokonał kolejnej akwizycji, mającej na celu konsolidację rynku. Poprzednia akwizycja to przejęcie czeskiego Moracell przed trzema laty. Tym razem celem przejęcia stał się Almus, konkurent mający swoją siedzibę w odległości zaledwie kilkudziesięciu kilometrów od głównego zakładu Velvet Care. Almus jest firmą rodzinną, wytwarzającą od 1997 roku papier toaletowy i ręczniki papierowe Almusso dystrybuowane głównie na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej. Po zatwierdzeniu transakcji przez UOKiK Velvet Care zwiększy skonsolidowane przychody do ok. 1,5 mld PLN, kontynuując ambitny plan realizacji 2 mld PLN przychodów do 2025 roku. O ok. 40%, do 250 tys. ton rocznie, wzrosną natomiast moce przetwórcze Grupy.

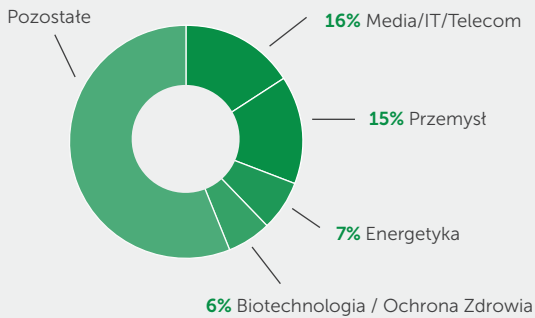
Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
SCF Natural	Krajowa Grupa Spożywcza	Grupa Azoty	Nie ujawniono

(7 stycznia) Z początkiem roku ogłoszono pierwszą akwizycję dokonaną przez należącą do Skarbu Państwa Krajową Grupę Spożywczą. Celem przejęcia stał się SCF Natural – zakład przetwórstwa chmielu usytuowany w Suchodolach w powiecie krasnostawskim, należący do Grupy Azoty. Motywacją do przeprowadzenia transakcji stało się zaprzestanie działalności w SCF Natural przez Grupę Azoty, chcącą skupić się na głównych gałęziach prowadzonej działalności operacyjnej. W komunikatach prasowych donoszono o planach wznowienia skupu chmielu od lokalnych rolników oraz jego przetwórstwa w ciągu zaledwie kilku dni od formalnego zamknięcia transakcji. Minister rolnictwa, odpowiedzialny za aktywność Krajowej Grupy Spożywczej na rynku M&A, informował, iż prowadzone są rozmowy z innymi podmiotami mogącymi zasilić szeregi Grupy, a szczególnym zainteresowaniem cieszą się sieci sklepów spożywczych.

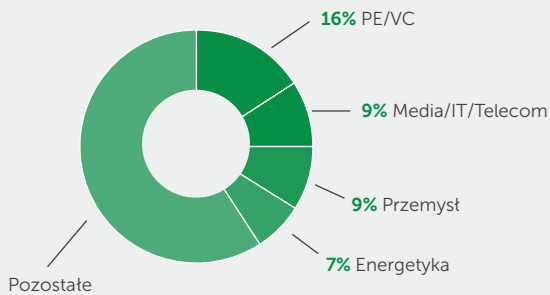
Ujęcie sektorowe

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

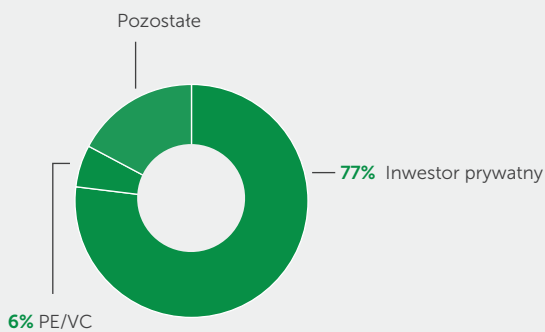
PODMIOT PRZEJMOWANY (%)



STRONA KUPUJĄCA (%)



STRONA SPRZEDAJĄCA (%)



Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
TES Vsetin	Avallon, Genesis Capital	ARX Capital Partners	Nie ujawniono

(16 stycznia) Fundusze private equity, Avallon oraz Genesis Capital, dokonały akwizycji czeskiego producenta maszyn i komponentów elektrycznych od innego inwestora finansowego, ARX Capital Partners. Wartość transakcji nie została podana do publicznej wiadomości. Cel akwizycji obecny jest szczególnie w obszarze komponentów wykorzystywanych w sektorze energetycznym. Odbiorcami są podmioty zarówno z segmentu energetyki wiatrowej, jak również wodnej i atomowej. Wśród klientów spółki pojawiają się także przedstawiciele branży motoryzacyjnej oraz stoczniowej. TES Vsetin posiada ponad stuletnie doświadczenie, zapewniając kompleksową usługę od przygotowania projektu do certyfikacji instalacji. Spółka zatrudnia 550 specjalistów i eksportuje swoje wyroby do 65 krajów. Inwestorzy przekazali w komunikacie, że ich celem jest budowa europejskiego lidera segmentu maszyn elektrycznych i komponentów. Ma być to możliwe dzięki zarówno wzrostowi organicznemu, jak również poprzez konsolidację rynku.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Lenso	ZEISS Group	Investor prywatny	Nie ujawniono

(18 stycznia) ZEISS Group, czołowy globalny gracz na rynku technik optycznych, wytwarzający m.in. wysokiej klasy obiektywy, zdecydował się na zwiększenie swojej obecności w Polsce. Celem przejęcia stało się Lenso, spółka z Poznania, zajmująca się technikami pomiaru 3D. Lenso oferuje swoim klientom tomografy przemysłowe, optyczne maszyny pomiarowe, a także oprogramowanie do analizy wymiarowej. Lenso stanie się częścią Zeiss Industrial Quality Solutions, jednego z czterech głównych departamentów Grupy. Warunki finansowe transakcji nie zostały podane do publicznej wiadomości. Strony transakcji są przekonane, iż połączenie know-how obydwu firm pozwoli na uzyskanie statusu lidera rynku metrologii i kontroli jakości w Polsce.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Krobath Bad Heizung	Sunex	Investor prywatny	20 mln

(20 stycznia) Sunex, jeden z liderów lokalnego rynku grzewczego, posiadający w swojej ofercie pompy ciepła, kolektory słoneczne oraz fotowoltaikę, a także komponenty do urządzeń grzewczych, dokonał pierwszej znaczącej inwestycji poza terytorium Polski. Zgodnie z listem intencyjnym podpisanym w 3. kwartale 2022 r., dokonano inwestycji w Austrii, przejmując 100% udziałów w Krobath Bad Heizung. Akwizycja podmiotu, który w poprzednim roku obrotowym wygenerował 17 mln EUR, co przetożyło się na 0,7 mln EUR EBITDA, pozwoli na kreację potencjalnych efektów synergicznych, przyczyniających się do utrzymania pozycji jednego z liderów rynku polskiego, a także stanowić będzie platformę do ekspansji zagranicznej spółki na rynki krajów niemieckojęzycznych.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Graal	Lisner	Abris Capital	Nie ujawniono

(18 lutego) Lisner, niemiecki lider rynku rybnego w Polsce, zdecydował się przejąć swojego największego konkurenta, firmę Graal. Jest to kolejna zmiana właścicielska w istniejącej od 1989 roku firmie specjalizującej się w przetwórstwie rybnym po delistingu z Giełdy Papierów Wartościowych w 2017 roku i staniu się spółką portfelową Abris Capital. Transakcja pozwoli Lisnerowi nie tylko na pozbycie się głównego konkurenta, ale także na pozyskanie kompetencji w obszarach produktowych, w których Lisner do tej pory nie był obecny, czyli konserw rybnych oraz marynat. Istotnym jest, iż transakcja nie dotyczy działalności operacyjnej Graal w zakresie ryb świeżych i wędzonych, prowadzonej przez spółkę zależną Koral pod marką Superfish. W 2021 roku Lisner zanotował 0,99 mld PLN przychodów, Graal natomiast 1,26 mld PLN. Transakcja wymaga zatwierdzenia ze strony UOKiK.

Strona JV	Strona JV	Wartość [PLN]
Propinquus	Pamapol	Nie ujawniono

(06 marca) W marcu została podpisana umowa, na mocy której Propinquus, zarządzany przez Roberta Maktowicza oraz jego synów, a także notowany na GPW Pamapol powołają joint venture, mające zajmować się wytwarzaniem żywności. Umowa spółki precyzuje, iż Pamapol będzie miał 60% udziałów w nowopowstałym podmiocie, rodzina Maktowiczów natomiast będzie właścicielem pozostałych 40%. Umowa przewiduje wniesienie do spółki znaku towarowego „Maktowicz i Synowie” i produkcję żywności początkowo w zakładach produkcyjnych Pamapol, a w późniejszym okresie w zakładzie produkcyjnym, którego właścicielem lub dzierżawcą będzie spółka. Przedsięwzięcie zakłada wykorzystanie doświadczenia oraz wiedzy eksperckiej niekwestowanego autorytetu kulinarnego, jakim jest Robert Maktowicz oraz know-how Pamapol w zakresie produkcji żywności, celem tworzenia nowych produktów spożywczych. **Navigator Capital Advisory** pełnił rolę wyjątkowego doradcy transakcyjnego Propinquus.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
XBS Group	Value4Capital, Genesis Capital	Inwestor prywatny	Nie ujawniono

(8 marca) Polski operator systemów logistycznych, posiadający ponad 20 lat doświadczenia w branży, stał się celem przejęcia ze strony dwóch inwestorów finansowych. Podkreślić należy, iż transakcja miała charakter MBO, a oprócz funduszy private equity, po stronie kupujących pojawili się menedżerowie spółki. XBS Group prowadzi działalność operacyjną z wykorzystaniem sześciu nowoczesnych magazynów o łącznej powierzchni przekraczającej 60 tys. metrów kwadratowych oraz zatrudnia 250 pracowników. W skład Grupy wchodzi cztery podmioty, zajmujące się magazynowaniem, transportem, merchandisingiem, zarządzaniem kontraktem, a także wsparciem sprzedaży i monitoringiem wsparcia procesów. Klientami XBS Group są m.in. supermarkety, stacje paliw oraz sklepy działające w kanale e-commerce.

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 łącznej 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



Kontakt

Artur Wilk, Manager
e: artur.wilk@navigatorcapital.pl
t: +48 881 700 119

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

Marcin Rajewicz, Key Account Manager EMEA
e: marcin.rajewicz@fordata.pl
t: +48 533 354 054

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

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Renters.pl	Enterprise Investors	Inwestor prywatny, bValue	do 90 mln

(9 marca) Enterprise Investors, czołowy polski fundusz private equity, dokonał inwestycji w Renters.pl, obejmując w niej 80% udziałów. Renters.pl to drugi największy podmiot na dynamicznie rozwijającym się rynku krótkoterminowego wynajmu mieszkań. Założona w 2018 roku spółka rozpoczęła od zarządzania bazą 15 apartamentów w Świnoujściu, rok później natomiast dokonała pierwszej akwizycji, przejmując Little Home. Aktualnie spółka zarządza ponad 2 tys. mieszkań na wynajem, spośród których najwięcej mieści się w Warszawie, Krakowie i Gdańsku. Spółka kooperuje także z jednym z największych globalnych graczy na rynku hotelowym, Marriott. W 2022 roku przychody z rezerwacji Renters.pl wyniosły ok. 130 mln PLN. Po przeprowadzeniu transakcji, Kamil Krzyżanowski pozostanie na stanowisku prezesa spółki.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Heiztechnik	Hargassner	Inwestor prywatny	Nie ujawniono

(10 marca) Heiztechnik, producent nowoczesnych pomp ciepła oraz ekologicznych kotłów z siedzibą w Skaryszewach pozyskał inwestora większościowego w postaci Hargassner International, austriackiej grupy z segmentu HVAC, obecnej już w Polsce dzięki przejęciu Rakoczego przed dwoma laty. Hargassner posiada 35 lat doświadczenia w branży grzewczej i dysponuje unikalnym know-how, mającym umożliwić dynamiczny rozwój Heiztechnik. Strony transakcji planują także znaczące zwiększenie możliwości wytwórczych spółki, pozwalające na skuteczne wypełnianie zapotrzebowania na pompy ciepła. Navigator Capital był wyciecznym doradcą transakcyjnym Heiztechnik w procesie sprzedaży większościowego pakietu udziałów do Hargassner.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Hymon Fotowoltaika	Cerceda	Inwestor prywatny	Nie ujawniono

(14 marca) Cerceda, spółka będąca joint venture Griffin Capital Partners i Kajima Europe, dokonała kolejnej akwizycji na rynku odnawialnych źródeł energii po inwestycji w PAD RES przed dwoma laty. Celem przejęcia stała się spółka Hymon Fotowoltaika, jeden z liderów w segmencie budowy instalacji fotowoltaicznych. Transakcja o nieujawnionej wartości dotyczyła 70% udziałów w spółce, pozostałe 30% pozostanie natomiast w posiadaniu Jacka Strzesaka, założyciela spółki, który po zmianie właścicielskiej będzie członkiem rady nadzorczej. Jednym z inwestorów mniejszościowych, którzy zdecydowali się sprzedać udziały była 5in9 Global, spółka kontrolowana przez Roberta Lewandowskiego. Od powstania w 2011 roku, Hymon Fotowoltaika zrealizowała ponad 70 tys. instalacji fotowoltaicznych o łącznej mocy 472 MW, zajmując się także dystrybucją pomp ciepła.

**Marcin Rajewicz**

Key Account Manager EMEA
w FORDATA
Ekspert branży nieruchomości
komercyjnych

Komentarze ekspertów

W pierwszym kwartale roku zaobserwowaliśmy **95 transakcji** fuzji i przejęć - o 9 więcej niż przed rokiem i o aż 19 więcej niż w analogicznym okresie roku 2021. To pierwszy tak aktywny 1 kw. w historii zestawienia. Rekordowy wolumen nie powinien jednak dziwić - miniony, także rekordowy, rok obfitował w transakcje pomimo licznych wyzwań gospodarczych i geopolitycznych, czego rezultatem była duża nawiązka transakcji kończących się po nowym roku. Z drugiej strony polski rynek M&A jest na drodze do dojrzałości, co będzie wpływać na zwiększenie się aktywności kupujących i sprzedających. Jak wyglądała struktura rynku M&A w minionych trzech miesiącach?

Wzrost sektora konsumenckiego

Najbardziej widoczną zmianą na przestrzeni pierwszych trzech miesięcy 2023 roku był ponad dwukrotny wzrost sektora FMCG - z 7 przejęć w czwartym kwartale ubiegłego roku do aż 16 w analizowanym okresie. Sektor ten ustanowił ok. 17% wszystkich przejęć, o jedno więcej w zestawieniu z branżą TMT, która w ostatnich czterech latach praktycznie nie miała sobie równych pod względem zainteresowania kupujących. Różnica jest jeszcze bardziej widoczna w perspektywie rocznej - to już wzrost o ponad 200%. Na kształtowanie się rynku FMCG w 2022 roku wpływ miały głównie wojna w Ukrainie i związane z nią niedobory surowcowe, presja inflacyjna oraz rozwój e-commerce. Według prognoz Panelu Gospodarstw Domowych GfK Polonia rynek ten może wzrosnąć w 2023 o ok. 8% pomimo obniżonej siły nabywczej konsumentów.

Przemysł idzie w górę

Również w sektorze produkcji przemysłowej obserwowaliśmy w minionych trzech miesiącach znaczący wzrost wolumenu, z 7 do 14 przejęć, które stanowiły ok. 15% wszystkich celów. W perspektywie rocznej sektor zanotował o 5 transakcji kupna więcej. Z początkiem roku irlandzka spółka Zeus zajmująca się globalnymi rozwiązaniami łańcucha dostaw opakowań przejęła Polpack, wiodącego na polskim rynku dostawcę materiałów opakowaniowych oraz maszyn pakujących, umacniając swoją pozycję w kontynentalnej Europie. Z kolei Mostostal Kraków, spółka należąca do Budimeksu, przejęła PPUH Konstalex, producenta wielkogabarytowych konstrukcji stalowych. Do największych wyzwań przemysłu w 2023 roku należeć będą obniżenie energochłonności, rosnące ceny surowców oraz utrzymanie konkurencyjności. W kolejnych kwartatach czynniki te mogą mieć wpływ na wzmożoną konsolidację zakładów gorzej radzących sobie w trudnych warunkach gospodarczych.

Fundusze PE/VC nie zwalniają tempa

Po półrocznej pauzie - najprawdopodobniej spowodowanej rynkową niepewnością - która znacząco ograniczyła proces rozbudowywania portfolio spółek, fundusze PE/VC po stronie kupujących zanotowały odbicie w czwartym kwartale roku 2022 - wzrost z 7 do 13 przejęć - i utrzymały wysoki wolumen po nowym roku - 15 przejęć w 1 kw. 2023. Inaczej, choć nie zaskakująco, wyglądała sytuacja po stronie podmiotów sprzedających. 5 transakcji sprzedaży w 1 kw. 2023 oraz 4 transakcje sprzedaży w 1 kw. 2022

wskazują na pewien trend, według którego liczba transakcji sprzedaży w 1 kw. jest istotnie mniejsza od ich wolumenu w pozostałych trzech kwartałach danego roku. Sytuacja ta najpewniej wynika więc z charakterystyki cyklu inwestycyjnego. W przypadku polskiego M&A wojna w Ukrainie wpłynęła przede wszystkim na chwilowe zahamowanie procesów zakupowych w połowie minionego roku, ale nie na wolumen. W 2022 na rodzimym rynku zakupów dokonało 38 funduszy PE/VC, z kolei sprzedaży dokonało 35 podmiotów. W zestawieniu r-d-r dane te wyniosły odpowiednio 33 do 30 transakcji. W minionym kwartale struktura spółek przejmowanych była wyjątkowo rozdrobniona, a największym zainteresowaniem cieszyły się spółki z sektorów przemysłowego, energetycznego oraz produkcyjnego - po 2 transakcje kupna.

Wyceny największym wyzwaniem 2023 roku?

Rynek polski i - szerzej - rynki CEE borykają się z szeregiem problemów, wśród których wymienić można próby dostosowania cen do rosnących kosztów utrzymania biznesu oraz odporność na lokalne (krajowe i regionalne) zawirowania polityczno-gospodarcze. Na wysokość wycen spółek wpływać będzie zasięg działania spółki, rozległość, a przy tym odporność, jej łańcucha dostaw, a także poziom ryzyka wahań się popytu. Firmy bardziej zasobne i silnie wyskalowane mogą w tej sytuacji skorzystać z możliwości akwizycji oraz konsolidacji. O ile do tej pory nie obserwowaliśmy na polskim rynku wysypu aktywów typu distressed assets w związku z pandemią, fakt, że znajdujemy się w dołku cyklu koniunkturalnego może przyczynić się do powstania takiego trendu. W płynnym krajobrazie transakcyjnym, którego aktywność stale rośnie, narzędzia do prowadzenia procesów akwizycyjnych, jak VDR, nabrały dodatkowego znaczenia, stając się standardem rynkowym jako systemy wspierające transakcje w trybie ciągłym.



**Karol Szykowny, CFA**Dyrektor
Navigator Capital

W I kwartale na polskim rynku zaobserwowaliśmy **95** ogłoszonych transakcji M&A. Ponownie byliśmy świadkami wzrostu liczby transakcji w ujęciu rok do roku, tym razem o 6 zrealizowanych procesów. Co ciekawe, odnotowano również wzrost o 3 transakcje w stosunku do poprzedniego kwartału, a do tej pory to ostatnie trzy miesiące roku kalendarzowego były związane zazwyczaj z największą aktywnością na rynku fuzji i przejęć.

Wśród procesów akwizycyjnych, ogłoszonych w 1. kwartale br. najwyższą wartość miała inwestycja Three Seas Initiative Investment Fund S.A. w R.Power. Kwota transakcji wyniosła 150 mln euro i może zostać zwiększona o kolejne 100 mln euro w przyszłych okresach.

Liczba 95 transakcji zrealizowanych w ciągu kwartału jest niewątpliwie imponująca, istotnie wyższa od historycznej średniej. Wobec tego uzasadnionym jest spoglądanie na perspektywy dalszego rozwoju rynku M&A w Polsce z optymizmem. Zauważalne jest, iż inwestorzy decydują się wrócić do zawieszonych przez niepewność związaną z sytuacją geopolityczną i makroekonomiczną procesów. Spadek oczekiwań inflacyjnych może wzmocnić ten trend.

Znaczącą aktywność w ostatnich miesiącach wykazywali inwestorzy finansowi. Ubiegły rok, związany ze znaczącą niepewnością, skłaniał fundusze private equity do rozważania zarówno nowych inwestycji, jak również pozyskiwania podmiotów komplementarnych do posiadanych spółek portfelowych. Przekrój branż, w których zaobserwowano aktywność PE był niezwykle szeroki. Fundusz Enterprise Investors dokonał akwizycji 80% udziałów w Renters.pl, zapewniając środki na dalszy dynamiczny wzrost jednego z czołowych zarządzających nieruchomościami przeznaczonymi na najem krótkoterminowy. Avallon natomiast, w porozumieniu z Genesis Capital, zdecydował się na zakup TES Vsetin, firmy z branży elektrycznej, zaopatrującej podmioty działające w branży energetycznej oraz motoryzacyjnej. Strategia Genesis Capital, polegająca na inwestycji wspólnie z innym funduszem, ograniczając tym samym ryzyko, jest niezwykle interesująca – w tej samej formule dokonano przejęcia XBS Group we współpracy z Value4Capital.

Sektorem, w którym liczba transakcji istotnie urosła w porównaniu do wcześniejszych okresów, jest przemysł. Szczególnym zainteresowaniem inwestorów cieszyły się podmioty będące beneficjentami rosnących cen energii, oferujące ekologiczne rozwiązania, pozwalające na ograniczenie zużycia paliw kopalnych. Znaczącym zainteresowaniem mediów, z uwagi na osobę Roberta Lewandowskiego, będącego dotychczas inwestorem mniejszościowym w przejmowanym podmiocie, cieszyło się przejęcie 70% udziałów w Hymon Fotowoltaika przez Griffin Capital Partners oraz Kajima Europe. Hymon zajmuje się realizacją instalacji fotowoltaicznych oraz dystrybucją pomp ciepła renomowanych dostawców. W drugiej z wymienionych branż specjalizuje się Heiztechnik, który zyskał zainteresowanie austriackiej grupy Hargassner, mającej wesprzeć spółkę w ekspansji, obejmując większościowy pakiet udziałów. Polskie spółki nie tylko zdecydowały się na sprzedaż biznesu, lecz obserwowano również akwizycje. W ten sposób, poprzez przejęcie w Austrii, Sunex chce budować swoją pozycję w regionie DACH oraz zrealizować potencjalne synergie produktowe, zwiększając wartość dla akcjonariuszy.

Najczęściej przejmowano podmioty działające w następujących branżach: IT - **16%**, przemysł - **15%** oraz FMCG - **12%** transakcji. Wśród kupujących największą aktywnością wyróżnili się inwestorzy finansowi w postaci funduszy PE/VC, odpowiadający za **16%** transakcji. Z inwestorów strategicznych dominowały natomiast podmioty z branży IT i przemysłu - po **9%** oraz FMCG i pozostałych usług - po **8%** ogłoszonych transakcji. Spośród sprzedających dominowali sprzedawcy prywatni - **77%** i fundusze PE/VC - **6%** transakcji.

