

M&A Index Poland

Fuzje i przejęcia w I kw. 2026 roku

Łączna liczba transakcji *

85 (I kw. 2026)

Wartość największej transakcji **

33 mld PLN

(Reorganizacja właścicielska InPostu, w tym wejście inwestora strategicznego FedEx)

* 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 doradcą **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 pierwszym kwartale 2026 roku byliśmy świadkami 85 transakcji na polskim rynku fuzji i przejęć. To wynik wyższy o 7 względem analogicznego kwartału 2025 r. Największą ujawnioną transakcją była reorganizacja właścicielska InPostu, której wartość sięga około 33 miliardów złotych.

02 . Wybrane transakcje

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
InPost	Konsorcjum inwestorów	Inwestorzy prywatni i instytucjonalni	~33 mld

Delisting InPostu z giełdy Euronext Amsterdam zbliża się wielkimi krokami. Konsorcjum złożone z FedEx, Advent International (globalna firma PE), A&R Investments (vehikul inwestycyjny Rafała Brzozki) oraz PPF Group (czeski fundusz inwestycyjny) ogłosiło cenę ofertową na poziomie 15,60 EUR za akcję, co przekłada się na premię rzędu 50% w stosunku do ceny z 2 stycznia bieżącego roku.

Po rozliczeniu transakcji udziały w spółce przypadną w równych częściach (po 37%) Advent i FedEx, natomiast swój udział w pozostałej części zwiększy poprzez A&R Rafał Brzozka do 16%, a kontrolę nad firmą odda PPF, redukując udział z 29% do 10%.

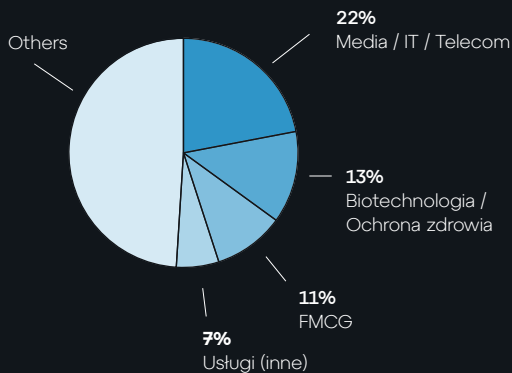
Nie jest to pierwszy delisting InPostu – w 2017 roku spółka została wycofana z GPW w wyniku wezwania, a następnie przymusowego wykupu akcji. Również wówczas w proces zaangażowany był fundusz Advent, który skupował akcje spółki i przeprowadził jej wycofanie z giełdy. Następnie w 2023 roku częściowo sprzedał swoje udziały do PPF, a obecnie ponownie zwiększa zaangażowanie, wracając do współkontroli nad InPostem.

Ostateczne zamknięcie transakcji przewidywane jest w drugim kwartale 2026 roku. Obecnie konsorcjum inwestorów dysponuje deklaracjami akcjonariuszy reprezentujących 48% głosów. Zgodnie z lokalnym ustawodawstwem próg przymusowego wykupu wynosi 95%, natomiast osiągnięcie poziomu 80% umożliwi przeprowadzenie restrukturyzacji typu PCR. Zgodnie z deklaracjami założyciela i prezesa spółki, Rafała Brzozki, pozostanie on na czele wiodącego operatora kurierskiego w Polsce.

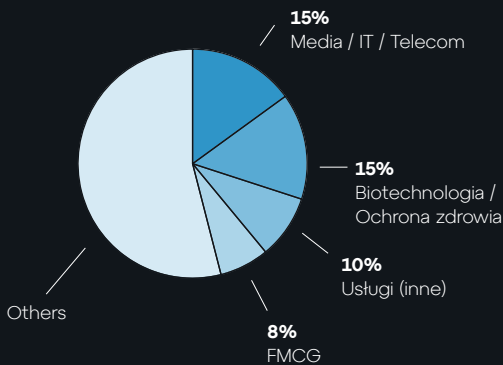
Ujęcie sektorowe

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

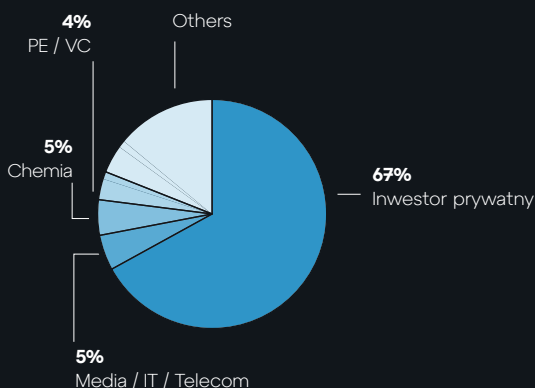
PODMIOT PRZEJMOWANY (%)



STRONA KUPUJĄCA (%)



STRONA SPRZEDAJĄCA (%)



Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Oshee (pakiet mniejszościowy)	Mid Europa Partners	Innova Capital	Nie ujawniono

Innova Capital przeprowadziła udany exit z inwestycji w Oshee, polskiego lidera rynku napojów izotonicznych i przekąsek dla sportowców. Nowym właścicielem 33,74% udziałów spółki stał się fundusz Mid Europa Partners. Oshee zakończyła 2024 rok z przychodami przekraczającymi 790 mln PLN (wzrost o 26% r/r) i zyskiem EBITDA na poziomie niemal 90 mln PLN (wzrost o 17% r/r). Od czasu wejścia funduszu Innova Capital w grudniu 2018 roku obie wartości wzrosły odpowiednio ponad trzy- i czterokrotnie.

Pakiet kontrolny pozostaje w rękach założycieli - Dominika Dolińskiego i Dariusza Gałęzewskiego. Współpracę kapitałową z Innova Capital poprzedziło przejęcie przez Oshee producenta wody mineralnej Kinga Pienińska (2017), co pozwoliło spółce na wejście w segment wód premium. W latach 2019-2024 w portfolio Oshee znajdowała się również marka Sonko, producent żywności chrupkiej.

Od początku współpracy pomiędzy Oshee a Innova Capital marka Oshee była rozpoznawalna i obecna w 45 krajach na 6 kontynentach. Okres współpracy z Innova Capital przyniósł jednak istotne przyspieszenie rozwoju - obecnie marka jest obecna już w 60 krajach. Był to jednocześnie czas intensywnych inwestycji marketingowych. Oshee zostało oficjalnym sponsorem LaLiga (hiszpańskiej ligi piłkarskiej) oraz nawiązało współpracę ze znanymi sportowcami (Iga Świątek), aktorami i influencerami. Równolegle znacząco poszerzono ofertę produktową, wprowadzając m.in. zdrowe przekąski, takie jak batony proteino-we i witaminowe.

Obecne plany Oshee koncentrują się wokół rynku zachodnioeuropejskiego (m.in. Wielka Brytania), gdzie spodziewane są potencjalne przejęcia ze wsparciem funduszu Mid Europa. Wartość transakcji nie została ujawniona.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
MotionVFX	Apple	Nextline	Nie ujawniono

Przejęcie MotionVFX przez Apple Inc to druga transakcja amerykańskiego giganta technologicznego na rynku CEE (po akwizycji litewskiego Pixelmator Team w 2024 roku). MotionVFX, założone w 2009 roku przez Szymona Masiaka, specjalizuje się w tworzeniu rozszerzeń (plugins) dla profesjonalnych systemów edycji wideo, takich jak Final Cut Pro, Apple Motion oraz DaVinci Resolve. Rok 2024 spółka zamknęła z przychodem na poziomie 33,6 mln PLN.

Transakcja jest wyrazem coraz bardziej zaciętej rywalizacji pomiędzy globalnymi graczami w branży obróbki grafiki i wideo, w której polski zespół MotionVFX wesprze Apple. Największy konkurent nabywcy w tym segmencie, Adobe, skupia się obecnie na rozwoju ekosystemu Creative Cloud oraz integracji z technologią generatywnej AI (Adobe Firefly).

Przed akwizycją MotionVFX znajdowało się w portfelu warszawskiego funduszu typu search fund Nextline, który wspierał spółkę od 2021 roku. Zespół firmy z Bielska-Białej liczy obecnie około 70 osób, w tym wysokiej klasy specjalistów VFX, z których rozwiązań korzystają czołowi twórcy internetowi oraz globalne stacje telewizyjne, takie jak BBC. Przejęcie to wpisuje się w szerszy trend zainteresowania Big Tech polskim sektorem startupów technologicznych, co potwierdza również niedawna akwizycja Neptune AI przez OpenAI.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
OT Logistics	DD Rail Properties	Inwestorzy prywatni	102,2 mln

Prezes UOKiK wydał zgodę na przejęcie kontroli nad OT Logistics (OTL) przez czeską grupę inwestycyjną DD Rail Properties. Transakcja o wartości 102,2 mln PLN zakłada nabycie przez inwestora pakietu 49,99% akcji spółki. Dotychczasowi właściciele, fundacje rodzinne CRES, Marsel oraz Neuvic, pozostaną w akcjonariacie jako inwestorzy mniejszościowi.

Grupa Kapitałowa OT Logistics to operator logistyczny zarządzający terminalami morskimi w Gdyni i Świnoujściu, który specjalizuje się w przeladunkach towarów masowych (agro, węgiel, ruda) oraz drobnicowych. Transakcja przejęcia udziałów w OT Logistics przez DD Rail Properties przypada na okres istotnych zmian rynkowych, które generują presję na sektor portowo-logistyczny. Postępująca transformacja energetyczna ogranicza długoterminowy popyt na przeladunki węgla. Sytuacja finansowa podmiotu po trzech kwartałach 2025 roku odzwierciedla głębokie wyzwania sektorowe: przychody w porównaniu do analogicznego okresu 2024 r. spadły o 15,5% (do 198 mln PLN), a zysk EBITDA obniżył się o 31,6% (do 28,4 mln PLN). Przy stracie netto na poziomie 27,2 mln PLN, wejście nowego inwestora stanowi szansę na odbudowę płynności po przeprowadzonej w 2025 roku restrukturyzacji kosztowej. Nabywca, DD Rail Properties reprezentuje silne kompetencje przemysłowe w regionie CEE, będąc własnością dwóch holdingów: SPV Second, kontrolowanego przez Jaroslava Strnada (lidera sektorów transportu kolejowego i maszynowego), oraz Auctor Alfa, wchodzącego w skład zdźwersyfikowanej grupy inwestycyjnej Auctor Holding.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
AmeriGas Polska	DCC Energy	UGI Corporation	~206 mln

AmeriGas Polska, czołowy dystrybutor gazu płynnego (LPG) w butlach w segmentach B2B oraz B2C, został przejęty przez irlandzką grupę DCC Energy. Podmiot kontrolowany był dotychczas przez amerykański koncern UGI Corporation, notowany na NYSE. AmeriGas posiada ok. 13% udziału w polskim rynku LPG (z wyłączeniem segmentu autogazu). W 2024 roku spółka wygenerowała 465,9 mln PLN przychodów, osiągając marżę EBITDA na poziomie 6,2%.

AmeriGas Polska w 2010 roku przejęła Shell Gas Polska, a trzy lata później dokonała akwizycji operacji BP w obszarze obrotu gazem płynnym. Transakcja, w której inwestorem jest irlandzki DCC Energy, obejmuje także dystrybutorów LPG w Czechach, na Słowacji i na Węgrzech. Polska pozostaje dla AmeriGas kluczowym rynkiem, z portfelem ponad 10 tys. klientów hurtowych oraz ok. 8 tys. odbiorców detalicznych.

Z perspektywy sprzedającego, transakcja stanowi element globalnej reorganizacji aktywów UGI Corporation, mającej na celu koncentrację na regulowanym obrocie gazem ziemnym w Stanach Zjednoczonych. Wartość transakcji została ustalona na poziomie 48 mln EUR.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Art Wind	Enterprise Investors	Inwestorzy prywatni	Nie ujawniono

W marcu 2026 roku portfolio funduszu Enterprise Investors (EI) powiększyło się o 65% udziałów w spółce Art Wind, działającej w obszarze specjalistycznych usług instalacyjnych i serwisowych dla lądowej energetyki wiatrowej. Dla EI to kolejna znacząca transakcja w sektorze odnawialnych źródeł energii (OZE). W przeszłości fundusz z sukcesem rozwijał Polenergię, którą wprowadził na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie w 2005 roku, oraz spółkę Wento, z której wyjście nastąpiło w 2021 roku poprzez sprzedaż do norweskiej grupy Equinor.

Art Wind zakończył 2025 rok z przychodami na poziomie około 27 mln EUR. Historia spółki sięga 2019 roku, a jej założycielem jest Bartłomiej Bartsch-Rosiński - menedżer i technik turbin wiatrowych obecny w branży od 2012 roku. Art Wind oferuje szeroki wachlarz usług: od instalacji i serwisowania po likwidację turbin wiatrowych. Firma posiada silną pozycję na rynku niemieckim, gdzie generuje większość swoich przychodów. Art Wind koncentruje się na platformach Vestas V112 i V11 oraz General Electric 2.75, które stanowią podstawę europejskiej energetyki onshore. Fundusz zakłada dalszą ekspansję działalności spółki w Europie związaną z prognozowanym zwiększaniem mocy OZE co najmniej do 2030 roku.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
JJ Family Distillers	United Beverages	Halewood Artisanal Spirits	Nie ujawniono

Lider polskiego rynku dystrybucji alkoholi, United Beverages S.A., sfinalizował przejęcie wiodącej marki wódek i ginu JJ Family Distillers. Do transakcji doszło wskutek umowy zawartej z Halewood Artisanal Spirits – brytyjskim producentem alkoholi. Marka JJ cieszy się szczególnym uznaniem w Zjednoczonym Królestwie, a jej tradycja sięga 1762 roku. United Beverages planuje kontynuację współpracy z dotychczasowym właścicielem, firmą Halewood, która pozostanie wyłącznym dystrybutorem marki na rynku brytyjskim.

Roczny wolumen sprzedaży marki JJ kształtuje się na poziomie przekraczającym 5,4 mln litrów, co czyni ją jednym z czołowych brandów w swojej kategorii. Celem United Beverages jest sukcesywne rozszerzanie portfolio poprzez akwizycje rozpoznawalnych marek oraz ekspansję w obszarze eksportu (obecnie grupa zarządza m.in. takimi brandami jak Sobieski, Krupnik czy Black Bush). Przejęcie JJ Family Distillers jest wyrazem polityki inwestycyjnej Williama Careya – prezesa i założyciela United Beverages. Strategia ta zakłada rozwój w obszarze niszowych, wysokomarżowych marek w modelu opartym na prawach własności intelektualnej, bez konieczności nabywania aktywów produkcyjnych.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Sushi Food Factor	Zensho Holdings	Inwestorzy prywatni	Nie ujawniono

Notowany na giełdzie w Tokio holding Zensho, właściciel globalnych marek żywności azjatyckiej, sfinalizował (poprzez należący do grupy Wonderfield Group) akwizycję 100% udziałów w polskiej spółce Sushi&Food Factor (SFF). Transakcja stanowi kluczowy etap strategii japońskiej grupy, celującej w dominację na europejskim rynku w segmencie ultra-fresh. Ruch ten następuje po przejęciu grupy Snowfox w 2023 roku (obecnie Wonderfield Group) za 621 mln USD i Sushi Circle Gastronomie GmbH. SFF, z siedzibą i zakładem produkcyjnym pod Poznaniem, zajmuje pozycję lidera polskiego rynku sushi w kanale nowoczesnym (retail), dostarczając produkty pod markami Sushi4You®, Asia4You oraz Ninigi Sushi Bar®.

SFF, działając od 2015 roku, realizuje model biznesowy polegający na zwiększaniu dostępności produktów segmentu premium w masowych kanałach sprzedaży, co pozwoliło na niemal trzykrotne zwiększenie przychodów ze sprzedaży w latach 2021–2023. W tym okresie przychody operacyjne wzrosły z 126 mln PLN do ponad 330 mln PLN przy jednoczesnym skokowym wzroście wyniku EBITDA do poziomu 18,9 mln PLN.

Transakcja tworzy naturalne synergije pomiędzy polskim producentem i japońskim holdingiem, w którego łańcuchu wartości znajdują się zakłady przetwórstwa żywności (m.in. ryżu i ryb) oraz zaawansowanego know-how w obszarze technologii żywności. Z perspektywy nabywcy, przejęcie zapewnia nie tylko dostęp do polskiego rynku, ale przede wszystkim pozwala na bezpośrednią ekspozycję na 15 rynków europejskich, w tym kluczowy rynek niemiecki, gdzie SFF zajmuje silną pozycję. Deklarowanym celem Zensho jest skrócenie łańcucha dostaw na rynku europejskim poprzez przejęcia w segmencie producentów żywności ultraświeżej oraz minimalizacja negatywnego wpływu na środowisko.

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]
Top Farms „Głubczyce”	Agro-Polen	Top Farms	Nie ujawniono

W pierwszym kwartale 2026 roku na polskim rynku agro odnotowano przejęcie krajowego lidera produkcji ziemniaka – spółki Top Farms „Głubczyce” (EBITDA 27,1 mln PLN w 2024 r.). Podmiot, będący dotychczas częścią brytyjskiej grupy Top Farms, został nabyty przez Agro-Polen. Nabywca wchodzi w skład grupy kapitałowej Rajmunda Adamietza, przedsiębiorcy o silnej pozycji w sektorze generalnego wykonawstwa, który sukcesywnie dywersyfikuje portfel w kierunku branży rolnej, spożywczej i hotelarskiej. Top Farms „Głubczyce” dysponuje arealem przekraczającym 7 tys. ha i jest kluczowym dostawcą surowców dla globalnych marek takich jak Frito Lay, Nutricia oraz McCain.

Równolegle odnotowano inne sygnały postępującej konsolidacji w branży rolno-spożywczej. Spółka Tasomix (część niderlandzkiej grupy ForFarmers) sfinalizowała nabycie udziałów w Farmpasz Podlasie, polskim producencie pasz dla przeżuwaczy. Transakcja ta, będąca następstwem wieloletniej współpracy operacyjnej, stanowi element strategii wzmacniania obecności grupy ForFarmers na rynku Europy Środkowo-Wschodniej.

W segmencie przetwórstwa owocowo-warzywnego kluczowym wydarzeniem było nabycie przez Polmlek aktywów zakładu Kampol-Fruit w Milejowie od syndyka masy upadłościowej. Lider polskiej branży mleczarskiej, konsekwentnie realizujący strategię ekspansji (m.in. poprzez akwizycję Safilait w Maroku w 2022 roku), planuje wykorzystać przejęte zasoby do wzmocnienia pozycji w kategorii soków i przetworów oraz dalszej rozbudowy marki Fortuna.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Grupa Medica	Enterprise Investors, Unity Care	Inwestorzy prywatni	Nie ujawniono

W minionym kwartale doszło do transakcji z udziałem Unity Care, spółki należącej do Enterprise Investors. Fundusz, jako jedyny udziałowiec od momentu powstania spółki w 2024 roku, realizuje strategię konsolidacji rynku ambulatoryjnego w Polsce, koncentrując się na średnich i mniejszych miastach. Enterprise Investors zainwestował w Unity Care łącznie ponad 200 mln zł, co umożliwiło realizację strategii buy-and-build. W jej ramach spółka przejęła Grupa Medica – podmiot działający w obszarze ambulatoryjnej opieki specjalistycznej, diagnostyki, stomatologii i medycyny pracy oraz Medicamed Sochaczew, spółkę o zbliżonym modelu operacyjnym. Transakcje te umożliwiły Unity Care ekspansję geograficzną. W efekcie spółka jest obecna w sześciu województwach i obejmuje sieć blisko 50 placówek.

W branży medycznej odnotowano w tym okresie ponad 10 transakcji, z czego 9 zrealizowano na rynku krajowym. Pratia S.A. (grupa Humaneva), sieć ośrodków badań klinicznych prowadząca badania na zlecenie firm farmaceutycznych, przejęła Atlas CRO – turecką spółkę działającą w tym samym obszarze. Transakcja umożliwiła spółce wejście na rynek turecki oraz dostęp do populacji, w której osoby powyżej 65 lat stanowią około 10%.

Przejmowany	Kupujący	Sprzedający	Wartość [PLN]
Option1	Marvesting	Inwestorzy prywatni	Nie ujawniono

W lutym 2026 roku, w ramach realizacji strategii konsolidacji europejskiego rynku field marketingu, francuska grupa Marvesting sfinalizowała akwizycję polskiej agencji Option1. Transakcja ta wzmacnia pozycję grupy w regionie CEE i stanowi kolejny krok w budowie paneuropejskiego lidera usług wsparcia sprzedaży.

Option1 to jedna z wiodących agencji field marketingu w Polsce, posiadająca ponad 25-letnie doświadczenie rynkowe. Spółka oferuje kompleksowe rozwiązania, obejmujące merchandising, outsourcing sił sprzedaży i aktywacje sprzedażowe. Z przychodami na poziomie ok. 60 mln PLN rocznie, agencja obsługuje portfel renomowanych klientów z sektorów FMCG, telekomunikacyjnego, elektroniki użytkowej oraz beauty.

Marvesting SAS jest kluczowym dostawcą zintegrowanych usług marketingowych i sprzedażowych w Europie. Od 2022 roku grupa znajduje się w portfelu funduszu Alpha Private Equity (Alpha 7), realizując intensywną strategię buy-and-build. Przejęcie Option1 jest kontynuacją ekspansji geograficznej grupy, która obecnie operuje na 10 rynkach europejskich.

Funkcję doradcy finansowego dotychczasowych właścicieli w całym procesie transakcji pełnił [Navigator Capital](#).

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, 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

Pierwszy kwartał 2026 roku przyniósł 85 transakcji M&A na polskim rynku, co oznacza stabilizację względem końcówki 2025 roku (89 transakcji w 4 kw. 2025) oraz wyraźny wzrost rok do roku (78 transakcji w 1 kw. 2025). Nie jest to jeszcze sygnał pełnego odbicia, a raczej potwierdzenie trendu, który był widoczny już w drugiej połowie ubiegłego roku: rynek wraca do aktywności, ale w sposób kontrolowany i selektywny.

Na poziomie globalnym rynek M&A przechodzi fazę, w której maleje znaczenie wolumenu, a rośnie znaczenie wartości i jakości transakcji. Rynek napędzany jest przez megatransakcje oraz inwestycje w technologie, szczególnie w obszarze AI, przy jednoczesnym wzroście złożoności regulacyjnej, podatkowej i operacyjnej.

Na tym tle Polska utrzymuje pozycję jednego z najbardziej atrakcyjnych rynków w regionie CEE, łącząc stabilny wzrost gospodarczy z relatywnie niższymi wycenami aktywów. Rynek pozostaje silnie zintegrowany z globalnymi przepływami kapitału, a inwestorzy zagraniczni odpowiadają za istotną część transakcji. Widoczna jest przy tym rosnąca rola sektora technologicznego, medycznego i przemysłowego, a także postępująca konsolidacja w segmencie mid-market.

Technologie i medycyna utrzymują przewagę

Pod względem sektorowym pierwszy kwartał 2026 potwierdził dominację branż, które były liderami również w 2025 roku. Sektor TMT utrzymał pozycję największego segmentu rynku po stronie podmiotów przejmowanych z wolumenem wynoszącym ok. 22% (19 transakcji względem 22 w poprzednim kwartale). Aktywność koncentrowała się przede wszystkim w obszarze usług IT i rozwiązań B2B. Apple przejął MotionVFX, twórcę wtyczek wideo, z kolei MW Trade SA zainwestowało w VR Factory Games, spółki zajmującej się rozwojem aplikacji oraz gier na platformy VR.

Jeszcze mocniej wyróżnił się sektor medyczny, który z 11 transakcjami był najbardziej aktywnym pojedynczym segmentem w kwartale, mimo że ich liczba była niższa niż w 4 kw. 2025 (15 przejęć). Ochrona zdrowia kontynuuje trend obserwowany w całym 2025 roku. Stabilny wzrost znaczenia oraz utrzymujące się zainteresowanie inwestorów finansowych i branżowych. Sektor medyczny pozostaje jednym z najbardziej odpornych na cykl koniunkturalny, a jednocześnie oferuje przestrzeń do dalszej konsolidacji.

“Twarda” gospodarka wraca do gry

Pierwszy kwartał 2026 potwierdził również rosnącą rolę sektorów powiązanych z tzw. realną gospodarką. Łącznie segmenty budownictwa (5 transakcji), przemysłu (4) i produkcji (4) odpowiadały za ok 15% transakcji. Sescom przejął holenderską spółkę IM Duurzaam, a z kolei Syclef Holding nabył Polski Holding Instalacyjny Prosta SA. Po okresie ograniczonych inwestycji firmy przemysłowe ponownie wykorzystują M&A jako narzędzie rozwoju, dywersyfikacji oraz zabezpieczenia łańcuchów dostaw.

Pod presją pozostaje sektor usług (liczba transakcji była ograniczona do 6 przejęć w głównym segmencie) oraz finanse (3 przejęcia), które w tym roku nie odnotowały

**Marcin Rajewicz**

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

jeszcze megadeali porównywalnych do tych z 2025 roku.

Fundusze PE/VC nadal ostrożne

Inwestycje kapitałowe w AI na całym świecie wpływają na obniżenie aktywności funduszy w obszarze M&A. Ale polski rynek, który nie może się pochwalić dużą liczbą startupów rozwijających narzędzia AI, rozwija się obok tego trendu. W analizowanym okresie zanotowaliśmy 6 przejęć (względem 7 w 4 kw. 2025 i 4 w 1 kw. 2025). Enterprise Investors zainwestowało w Art Wind, a Infracapital Partners LP w Relobus Transport Polska.

Selektywny optymizm zamiast euforii

Struktura rynku w 1Q2026 potwierdza zmianę, która zaczęła się już w 2025 roku. Pomimo relatywnie stabilnego wolumenu, wyraźnie rośnie znaczenie transakcji strategicznych i konsolidacyjnych, a maleje udział przejęć oportunistycznych. Jednocześnie utrzymuje się presja regulacyjna i finansowa, co wydłuża procesy decyzyjne i ogranicza liczbę transakcji „szybkich”. Inwestorzy koncentrują się na targetach o przewidywalnych przepływach pieniężnych, skalowalnych modelach biznesowych i jasno określonych synergiiach.

W kolejnych miesiącach kluczowe będzie to, czy poprawa warunków finansowych przełoży się na większą liczbę nowych procesów akwizycyjnych, czy też rynek pozostanie w trybie selektywnego wzrostu.



Artur Witan

M&A Manager **Navigator Capital**

W pierwszym kwartale 2026 roku odnotowano w Polsce 85 transakcji fuzji i przejęć, co oznacza wzrost względem analogicznego okresu roku 2025, kiedy zarejestrowano 78 transakcji. Pomimo utrzymującej się zmienności makroekonomicznej obserwujemy stabilizację oczekiwań uczestników rynku oraz powrót do bardziej przewidywalnych procesów decyzyjnych. W efekcie pipeline transakcyjny stopniowo się odbudowuje, a aktywność inwestorów, zarówno strategicznych, jak i finansowych, pozostaje wysoka. Największym wydarzeniem w ostatnim okresie było przejęcie InPost, którego wartość jest szacowana na 33 mld PLN i już na początku roku przewyższyła rekordową transakcję z 2025 r. (sprzedaż Santander Bank Polska, bankowość detaliczna i korporacyjna, za ok. 29,5 mld PLN).

Sama transakcja InPost wyróżnia się nie tylko skalą, ale i strukturą. Kontrolę nad spółką ponownie obejmuje fundusz Advent International (37% akcji) we współpracy z FedEx (37%). Nowa współpraca otwiera potencjalne synergie operacyjne. Z jednej strony pojawiają rozszerzenie oferty FedEx o kompetencje InPost w obszarze last mile, z drugiej możliwość wykorzystania globalnej infrastruktury partnera do dalszej ekspansji geograficznej, w tym potencjalnego wejścia na rynek amerykański. Funkcję prezesa utrzymuje Rafał Brzoska, jednocześnie zwiększając swoje zaangażowanie właścicielskie do 16%.

W ujęciu sektorowym cele akwizycyjne w Q1 2026 najczęściej pochodziły z branży Media/IT/Telecom (22%), biotechnologii i ochrony zdrowia (13%) oraz FMCG (11%). Znaczącą aktywność odnotowano również w sektorach usług (7%), przemysłu (6%) oraz budownictwa, transportu, rolnictwa i energetyki (po 5%).

Po stronie nabywców dominowały podmioty z sektorów Media/IT/Telecom oraz ochrony zdrowia (po 15%), a następnie usług (10%) oraz FMCG (8%) i fundusze PE/VC (6%), co wskazuje na utrzymującą się przewagę inwestorów strategicznych przy stabilnym, choć ograniczonym udziale kapitału finansowego.

Dominującą grupę sprzedających stanowili inwestorzy prywatni, odpowiadający za ok. 67% transakcji. Fundusze private equity były stroną sprzedającą w ok. 4% przypadków, natomiast blisko 29% transakcji realizowanych było przez podmioty strategiczne, wśród których wyróżniały się sektory Media/IT/Telecom (5%) oraz chemiczny (5%). Pozostałe udziały były istotnie niższe i rozproszone. Taka struktura wskazuje na nieznaczny spadek udziału inwestorów prywatnych po stronie sprzedających, co może sygnalizować stopniową ewolucję polskiego rynku M&A, na którym rośnie znaczenie transakcji pomiędzy podmiotami strategicznymi oraz większą rolę odgrywają procesy konsolidacyjne w wybranych sektorach.

W sektorze ochrony zdrowia widoczna jest kontynuacja trendu konsolidacyjnego, obejmującego zarówno placówki ambulatoryjne, jak i wyspecjalizowane podmioty medyczne, w tym centra chirurgiczne, podmioty pielęgniarstwa czy operatorów usług rehabilitacyjnych. Konsolidacja ma charakter rozproszony, ale konsekwentny. Inwestorzy budują większe platformy poprzez akwizycje mniejszych, lokalnych podmiotów, co wpisuje się w długoterminowy trend profesjonalizacji i skalowania usług medycznych.

**Artur Witan**M&A Manager **Navigator Capital**

Na rynku energetycznym i infrastrukturalnym uwagę przyciągają transakcje wokół Ameri-Gas Polska (dystrybucja LPG), szczególnie w kontekście zmienności regulacyjnej i cenowej w sektorze energii. Ciekawym przykładem na rynku powiązanim jest przejęcie Art Wind przez fundusz private equity Enterprise Investors, co potwierdza utrzymujące się zainteresowanie segmentem OZE jako obszarem o istotnym potencjale wzrostu.

Kolejnym wyraźnym trendem pozostaje zainteresowanie polskimi spółkami technologicznymi ze strony globalnych graczy. Po ubiegłorocznym przejęciu Neptune.ai (platforma MLOps) przez OpenAI, w I kwartale 2026 r. Apple nabył MotionVFX (oprogramowanie do efektów wizualnych i postprodukcji wideo). Transakcje tego typu potwierdzają rosnącą dojrzałość polskiego ekosystemu technologicznego. Lokalne spółki coraz częściej rozwijają rozwiązania o globalnym potencjale i stają się atrakcyjnymi celami akwizycyjnymi dla największych firm technologicznych na świecie.

Utrzymuje się również trend ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw, szczególnie w regionie Europy Środkowo Wschodniej. Rumunia pozostaje jednym z kluczowych kierunków. W analizowanym kwartale odnotowano między innymi przejęcie Yalos Software (usługi IT) przez Euvic (integrator IT), Serve Ceptura SRL (dystrybucja i przetwórstwo żywności) przez Maspex oraz Mobile Vet SRL (usługi weterynaryjne) przez LuxVet (sieć klinik weterynaryjnych). Aktywność ta potwierdza, że polskie grupy kapitałowe coraz częściej realizują strategie budowy regionalnych czempionów poprzez selektywne akwizycje na rynkach o zbliżonej dynamice wzrostu.

Część obecnie prowadzonych procesów transakcyjnych ma swoje źródło we wstrząsach rynkowych z lat ubiegłych.. Spółki, które nie dostosowały w pełni swoich modeli operacyjnych i struktury finansowania do nowego otoczenia, w dalszym ciągu poszukują inwestorów lub rozważają dezinwestycje. Dotyczy to w szczególności podmiotów o podwyższonej dźwigni finansowej oraz tych, które doświadczyły trwałej erozji marż. Jednocześnie zmienność cen surowców oraz presja kosztowa tworzą warunki sprzyjające transakcjom oportunistycznym. Widzimy dostępność aktywów o charakterze distressed lub subscale, co dla inwestorów dysponujących kapitałem i zdolnością do transformacji operacyjnej stanowi atrakcyjną okazję do wejścia po relatywnie niższych wycenach.

Wydaje się, że obecne zawirowania rynkowe mają mniejszy wpływ na uczestników rynku w porównaniu z okresem pandemii czy bezpośrednio po wybuchu wojny w Ukrainie, a sam rynek mimo wszystko jest bardziej adaptacyjny. Oczywiście utrzymuje się wysoka niepewność co do dalszej ścieżki rozwoju czynników makroekonomicznych, w szczególności kosztu kapitału, presji inflacyjnej oraz cen energii, co może w kolejnych kwartałach generować dodatkową podaż celów akwizycyjnych.