

Transakcje M&A – case study

W jakich transakcjach brali udział doradcy
Grant Thornton w 2023 r.

Styczeń 2024

~30

transakcji z udziałem doradców Grant Thornton sfinalizowanych w 2023 r.

~1 mld EUR

wartość transakcji z udziałem doradców Grant Thornton sfinalizowanych w 2023 r.

1. miejsce

pod względem liczby zrealizowanych transakcji w Polsce w rankingu Mergermarket za 2023 r.

Transakcje Grant Thornton w 2023 r.



Wprowadzenie

Po rekordowym pod względem liczby transakcji w Polsce roku 2022, w kolejnych kwartałach oczekiwano ostudzenia zapachu inwestorów. Nic bardziej mylnego!

Rok 2023 okazał się bowiem niezwykle intensywny, a konsolidacja objęła nie tylko tak popularne branże, jak TMT, czy sektor energetyczny, ale także nieco zapomniane w ostatnich latach branże tradycyjne.

Inwestorzy patrzą w przyszłość i z wyprzedzeniem przygotowują się na nadchodzące zmiany w gospodarce. Coraz większą rolę w ich decyzjach zaczyna odgrywać ESG, w tym potrzeba transformacji energetycznej. Widać to wyraźnie na rozgrzanym rynku OZE, gdzie na zakupy wybierają się inwestorzy także spoza branży energetycznej.

W 2023 r. eksperci Grant Thornton z zespołów M&A, Transaction Advisory Services (TAS), Kancelarii Prawnej oraz Corporate Finance brali udział w kilkudziesięciu sfinalizowanych procesach transakcyjnych o wartości ok. 1 mld euro.

W ramach poniższego opracowania chcieliśmy podzielić się z Państwem naszymi doświadczeniami poprzez przybliżenie wybranych transakcji wraz z omówieniem sytuacji w określonych branżach oraz na rynku M&A w Polsce.

Zapraszamy do lektury



Case study
wybrane transakcje z 2023 r.

1. ATMOTERM, rozwiązania IT do ochrony środowiska

POTRZEBA KLIENTA

Klientami Grant Thornton była piątka akcjonariuszy spółki. Z uwagi na brak sukcesji rodzinnej właściciele zdecydowali się na sprzedaż spółki na rzecz inwestora zewnętrznego w celu spieniężenia posiadanego majątku oraz zapewnienia dalszego rozwoju spółce i jej pracownikom.



NASZE ROZWIĄZANIE

Zapewniliśmy akcjonariuszom i spółce kompleksowe wsparcie w postaci finansowego, prawnego oraz podatkowego doradztwa transakcyjnego.

Przeprowadzone przez nas prace na wstępnym etapie pozwoliły na podjęcie rozmów z kilkoma potencjalnymi inwestorami i otrzymanie kilku ofert niewiążących nabycia 100% spółki, a następnie zaproszenie do etapu due diligence tych inwestorów, którzy przedstawili najatrakcyjniejsze warunki wstępne transakcji.

Wspieraliśmy spółkę w przygotowaniu do **due diligence w obszarze finansowym**, podatkowym i prawnym, jak również opracowaliśmy propozycję **umowy sprzedaży akcji spółki (SPA)**.

Przeprowadzone prace pozwoliły na złożenie przez inwestorów ofert wiążących wraz z markupami do SPA, a w konsekwencji zaproszenie do dalszych negocjacji tego inwestora, który zaproponował najatrakcyjniejsze warunki finansowe i prawne transakcji. Na ostatnim etapie projektu wspieraliśmy sprzedających w negocjacjach SPA oraz umów towarzyszących pod kątem prawnym, finansowym i biznesowym.

EFEKTY



W efekcie przeprowadzonych prac doprowadziliśmy do sprzedaży 100% akcji spółki na rzecz zewnętrznego inwestora, **co pozwoliło na spełnienie potrzeb klientów w postaci spieniężenia majątku w związku z brakiem sukcesji, jak również zapewnienie dalszego rozwoju spółki.**



Nowym właścicielem spółki został **Everfield** - międzynarodowa grupa informatyczna, która inwestuje w spółki z wyspecjalizowanym oprogramowaniem rozwiązującym operacyjne problemy przedsiębiorstw.

IT i ESG to zgrany duet

Komentarz eksperta

IT na celowniku inwestorów

Od wielu lat polska branża IT stanowi jedną z najbardziej transakcyjnych gałęzi gospodarki. Z kolei od pewnego czasu coraz większego znaczenia nabiera obszar ESG i to zarówno z perspektywy całej gospodarki, jak i procesów M&A.

Atmoterm, jako spółka z branży IT z własnym produktem, wspierająca klientów w zarządzaniu danymi środowiskowymi oraz zrównoważonym rozwoju, idealnie wpisuje się w potrzeby rynku oraz obecne trendy transakcyjne. Jeśli dodamy do tego również solidny poziom recurring revenue (powtarzających się przychodów), od początku procesu transakcyjnego można było mieć przekonanie o wysokiej atrakcyjności transakcyjnej spółki.

Cieszymy się z zaufania naszych Klientów i z możliwości doradzania im kompleksowo w ramach multidyscyplinarnego zespołu w tak ważnej dla nich transakcji, która podyktowana była brakiem sukcesji i chęcią zapewnienia przyszłości dla spółki.

W 2023 roku przeprowadziliśmy z sukcesem 5 transakcji w branży IT i oczekujemy, że w kolejnych latach ten sektor gospodarki nadal będzie jednym z najbardziej atrakcyjnych na rynku transakcyjnym.



dr Mateusz Biegajło
Senior Menedżer
Lider Zespołu M&A

2. KGHM Polska Miedź, branża górniczo-hutnicza

POTRZEBA KLIENTA

Klientem Grant Thornton był miedziowy potentat wchodzący na rynek energetyki odnawialnej poprzez akwizycję farm fotowoltaicznych. Projekt jest częścią strategii KGHM mającej na celu transformację energetyczną Grupy zapewniając ok. 2% pokrycia zapotrzebowania na energię elektryczną KGHM.



NASZE ROZWIĄZANIE

Zapewniliśmy kompleksowe doradztwo finansowo-podatkowe dostarczając Klientowi szereg niezbędnych informacji pozwalających na podjęcie strategicznej decyzji o zakupie 8 farm fotowoltaicznych.

W ramach prac **due diligence finansowo-podatkowego** Klient otrzymał informacje nt. aktualnej sytuacji finansowej Targetów zlokalizowanych w województwach: dolnośląskim, łódzkim, pomorskim i wielkopolskim, a także ewentualnych ryzyk, które powinny zostać zaadresowane w umowie SPA. Dodatkowo wsparcie KGHM obejmowało **przygotowanie modelu finansowego wraz z wyceną** wartości Targetów oraz doradztwo transakcyjne m.in. w zakresie negocjacji i przygotowania oferty wiążącej i dokumentacji transakcyjnej.

W procesach transakcyjnych istotne jest określenie punktów brzegowych opłacalności realizacji inwestycji. Każda transakcja wiąże się z negocjacjami warunków cenowych, stąd istotne jest dostarczenie informacji nt. możliwej do zaoferowania przez Kupującego maksymalnej ceny. Tym samym realizacja prac to nie tylko dostarczenie danych finansowych, ale również przygotowanie aktywnego modelu pozwalającego na analizę scenariuszową przyjmowanych założeń biznesowych.

EFEKTY



W ramach przeprowadzonych prac Klient otrzymał **komplet niezbędnych informacji dotyczących sytuacji finansowo-podatkowej kupowanych podmiotów**, a także informacje w zakresie racjonalnego przedziału wartości, a więc możliwego przedziału negocjacyjnego ceny.



Dodatkowo zespół Grant Thornton wspierał Klienta w zakresie doradztwa transakcyjnego poprzez m.in. wsparcie w negocjacjach i finalizacji umowy transakcyjnej, przygotowując i weryfikując zapisy umowy z obszaru finansowo-podatkowego, a także ceny.

OZE modne nie tylko wśród firm energetycznych

Komentarz eksperta

Rynek OZE jednym z najaktywniejszych segmentów M&A

Transformacja energetyczna stanowi gorący temat ostatnich lat, a rynek OZE stał się jednym z najbardziej aktywnych obszarów M&A.

W ramach transformacji energetycznej przedsiębiorstwa rozwijają projekty elektrowni wiatrowych oraz fotowoltaicznych, a nawet małych modułowych elektrowni jądrowych, jednocześnie będąc aktywnymi w zakresie nabywania spółek posiadających projekty instalacji OZE.

Rynek OZE stał się mocno konkurencyjny, a podmioty szukające dywersyfikacji źródeł energii są w stanie zapłacić relatywnie wysokie ceny za funkcjonujące lub będące w zaawansowanej fazie przygotowania inwestycyjnego projekty.

W 2023 r. wspieraliśmy w zakresie transakcyjnym wiele podmiotów zarówno z branży energetycznej, jak również przedsiębiorstw stawiających sobie za cel dywersyfikację źródeł energii. Zainteresowanie projektami OZE jest ogromne, przez co konkurencja na rynku oraz liczba transakcji w minionym roku była imponująca.



**Małgorzata
Kaczmarczyk-Białecka**
Partner
Zespół Corporate Finance

3. ENERGA, branża energetyczna

POTRZEBA KLIENTA

Klientem Grant Thornton była Energa z Grupy Orlen, której Greenvolt, jeden z największych międzynarodowych producentów elektrowni wiatrowych i słonecznych, zaproponował zakup instalacji ze swojego portfolio.



NASZE ROZWIĄZANIE

Zapewniliśmy Klientowi kompleksowe wsparcie w postaci doradztwa finansowego i transakcyjnego, due diligence finansowego i podatkowego, a także modelu i wyceny.

W pierwszej fazie projektu, zespół Due Diligence Grant Thornton przeprowadził **badanie finansowo-podatkowe** przedmiotu transakcji, co pozwoliło na identyfikację i późniejsze zniwelowanie ryzyk związanych z zakupem wybranych portfolio elektrowni wiatrowych i fotowoltaicznych. Równolegle zespół Corporate Finance opracował **model finansowy i wycenę**, które stały się bazą dla późniejszej Oferty Wiążącej. Za koordynację prac wszystkich zespołów opracowujących badanie, komunikacją między doradcami, Klientem i Sprzedającym, a także **całościowym zarządzaniem procesem oraz doradztwo transakcyjne** był odpowiedzialny zespół Fuzji i Przejęć Grant Thornton.

W drugiej fazie projektu, aktywnie uczestniczyliśmy w negocjacjach związanych z finansowo-podatkowymi aspektami umowy sprzedaży, a także kontynuowaliśmy prace jako zarządzający projektem. Wsparliśmy również zespół Klienta w procesie pozyskiwania zgód korporacyjnych, między innymi poprzez uczestnictwo w spotkaniach z Komitetem Inwestycyjnym Grupy Orlen.

EFEKTY



Energa Wytwarzanie, jako podmiot wyspecjalizowany w produkcji energii elektrycznej z odnawialnych źródeł w Grupie Energa, podpisał przedwstępną umowę zakupu dwóch projektów OZE zlokalizowanych w woj. wielkopolskim, o łącznej mocy 59 MW **w ramach transakcji o łącznej wartości 107 mln euro.**



Nasze zaangażowanie pomogło w realizacji długoterminowej strategii Grupy Orlen, której celem jest transformacja polskiego systemu energetycznego w kierunku pozyskiwania energii z zeroemisyjnych i odnawialnych źródeł.

OZE na fali wznoszącej

Komentarz eksperta

Transformacja energetyczna napędza transakcje w OZE

2 lutego 2021 Rada Ministrów zatwierdziła „Politykę energetyczną Polski do 2040 r.” Dokument ten określił długoterminową strategię transformacji energetycznej państwa. Jednym z jej filarów jest rozwój odnawialnych źródeł energii. Celem na 2040 rok, jest osiągnięcie 28,5% udziału zużycia energii ze źródeł odnawialnych w zużyciu końcowym energii brutto. W 2021 roku udział ten wyniósł 15,62%, zaś w 2010 – 9,3%.

Przytoczony powyżej dokument stanowi jedynie skonkretyzowanie i przypieczętowanie kierunku zmian, które rozpoczęły się w polskiej gospodarce energetycznej w ostatnich latach. Zwiększanie wolumenu produkcji energii elektrycznej z odnawialnych źródeł od wielu lat jest jednym z kluczowych elementów polskiej transformacji energetycznej, co potwierdza rynek fuzji i przejęć w tym obszarze. W ostatnich latach sektor OZE był jednym z najbardziej transakcyjnych sektorów polskiej gospodarki, a długoterminowe plany w tym obszarze wskazują, że trend ten dodatkowo nasili się w przyszłości. Jako Grant Thornton, z niezwykłą satysfakcją uczestniczyliśmy w projekcie, który stał się częścią wielkiego procesu transformacji polskiej energetyki.

Mimo obserwowanej już teraz bardzo dużej aktywności na rynku fuzji i przejęć w sektorze OZE, prognozujemy, że z uwagi na ogromne potrzeby zmian w polskim sektorze energetycznym, w kolejnych latach aktywność uczestników tego rynku nadal będzie rosła.



Oskar Majka
Associate
Zespół M&A

4. ALVO MEDICAL, sprzęt medyczny

POTRZEBA KLIENTA

Klientem Grant Thornton była rodzina Państwa Olszewskich, właściciele Alvo Medical. Planując sukcesję biznesu oraz dalszy wzrost poprzez rozwój nowych innowacyjnych produktów i ekspansję na nowych rynkach, postanowili połączyć siły z dotychczasowym współnikiem mniejszościowym, BHM Group i kontrolowanymi przez niego spółkami: Famed Żywiec i medifa GmbH.

The logo for ALVO MEDICAL, featuring the word "ALVO" in a large, bold, teal font with a registered trademark symbol, and the word "MEDICAL" in a smaller, teal font below it.

NASZE ROZWIĄZANIE

Wsparliśmy Klienta w sferze transakcyjnej, finansowej, podatkowej i prawnej w trzech jurysdykcjach.

Nasze prace rozpoczęliśmy od sformułowania i wynegocjowania parametrów finansowych oraz złożonej struktury transakcji, polegającej na częściowej sprzedaży udziałów oraz wymianie pozostałych udziałów w Alvo Medical na mniejszościowy pakiet udziałów w nowej spółce holdingowej, posiadającej udziały w Famed Żywiec i medifa GmbH. Następnie we współpracy z biurami Grant Thornton w Czechach i Niemczech zaadresowaliśmy te i inne uzgodnienia w ramach przygotowanej i wynegocjowanej przez nasz zespół **kompleksowej umowy inwestycyjnej**, obejmującej elementy prawa polskiego, czeskiego i niemieckiego i regulującej między innymi stabilność struktury własnościowej oraz zasady współpracy stron w ramach nowopowstałej grupy spółek, w tym wpływ rodziny Państwa Olszewskich na zarządzanie nimi.

W celu zapewnienia zachowania majątku w ramach rodziny Państwa Olszewskich pomogliśmy również założyć **jedną z pierwszych w Polsce fundacji rodzinnych**, uwzględniając przy tym niuanse prawne i podatkowe tego procesu.

EFEKTY



W rezultacie naszych prac fundacja rodzinna rodziny Państwa Olszewskich stała się współnikiem BHM MedTech Group, silnej grupy spółek z branży technologii medycznej, realizującej strategię dynamicznego wzrostu poprzez branżową konsolidację.



Nasza transakcja otworzyła też przed Alvo Medical i jej pracownikami drogę do dalszego szybkiego rozwoju dzięki wykorzystaniu synergii wynikającej ze współdziałania z pozostałymi spółkami wchodzącymi w skład nowopowstałej międzynarodowej grupy.

Sukcesja niejedno ma imię

Komentarz eksperta

Gdy emocje łączą się z biznesem potrzebne jest niestandardowe podejście

Pojęcie sukcesji kojarzy się najczęściej z prostym (choć niełatwym!) procesem przekazania biznesu dzieciom. Tymczasem w palecie rozwiązań sukcesyjnych mieszczą się również dużo bardziej złożone, alternatywne formuły zapewniające z jednej strony mocne fundamenty dla dalszego dynamicznego rozwoju biznesu, wpływ rodziny na zarządzanie nim, a z drugiej udział w przyszłych korzyściach majątkowych i ich retencję w obrębie rodziny. Dobrym przykładem tego rodzaju niestandardowego podejścia do sukcesji jest właśnie utworzenie wspólnego przedsięwzięcia pomiędzy rodziną Państwa Olszewskich a BHM Group, w ramach którego – w dużym uproszczeniu - rodzina Państwa Olszewskich zamieniła większościowy pakiet udziałów w założonej przez siebie spółce na mniejszościowy pakiet w profesjonalnie zarządzanej międzynarodowej grupie konsolidującej branżę technologii medycznej.

Droga to tego rodzaju wielowątkowych transakcji wiedzie przez negocjacje i zawieranie złożonych umów inwestycyjnych. Do kluczowych wyzwań po stronie doradców należy zapewnienie wspólnikom mniejszościowym wpływu na strategiczne decyzje we współtworzonej grupie a także stabilności jej struktury własnościowej. Tego rodzaju wieloletnie umowy powinny być odpowiednio elastyczne i przewidywać to, co może przynieść przyszłość, również w zakresie zmiany oczekiwań sukcesorów co do zakresu zaangażowania (tak operacyjnego, jak i kapitałowego) w biznes.



Karol Guździot

Partner
Lider Zespołu
Doradztwa Prawnego
w Transakcjach

5. BRACIA SADOWNICY, branża spożywcza SYNTAXIS CAPITAL, branża inwestycyjna

POTRZEBA KLIENTA

Bracia Sadownicy postanowili zwiększyć skalę działalności poprzez przejęcie spółki Victoria Cymes, której założyciele oraz właściciele, Państwo Krukowscy, zdecydowali o sukcesji swojego biznesu oraz dalszym jego rozwoju poprzez wdrożenie nowej technologii do produkcji świeżych soków.

NASZE ROZWIĄZANIE

Wsparliśmy Braci Sadowników w przejęciu Victoria Cymes poprzez finansowanie pozyskane za pomocą dłużnego funduszu Syntaxis Capital, inwestującego w małe i średnie podmioty w regionie CEE.

Wspieraliśmy Bracia Sadownicy w zakresie **due diligence finansowo-biznesowo-podatkowego**, a także doradzaliśmy transakcyjnie przy **umowie kupna sprzedaży (SPA)** oraz negocjacji parametrów finansowych transakcji zakupu Victoria Cymes.

Dodatkowo, doradzaliśmy Syntaxis Capital w ramach due diligence biznesowo-finansowego Bracia Sadownicy oraz analizie modelu finansowego prezentującego połączenie Bracia Sadownicy oraz Victoria Cymes. Byliśmy również wsparciem transakcyjnym w zakresie **umowy dłużnej** pomiędzy spółkami Bracia Sadownicy oraz Victoria Cymes.

EFEKTY



Celem biznesowym powstałej Grupy jest **podwojenie obrotów w ciągu trzech lat** oraz zbudowanie jednej z najsilniejszych i najbardziej sprawnych bezpośrednich dystrybucji produktów świeżych w Polsce.



W planach Grupy jest także rozwój produktowy, w tym powstanie nowej marki, a także **umocnienie pozycji rynkowej** w kategorii soków, nektarów i napojów oraz znalezienie się na podium największych producentów soków w Polsce.



Fundusze inwestycyjne patrzą na Polskę

Komentarz eksperta

Rynek M&A czekają dalsze wzrosty

Aktywność funduszy inwestycyjnych w Polsce jest coraz większa. Wzrost dotyczy głównie mniejszych transakcji, które wynikają z potrzeby restrukturyzacji, znalezienia właściwego sukcesora dla działającego biznesu, chęci wzrostu poprzez przejmowanie konkurencji czy też uzupełnienia swojego biznesu komplementarnymi usługami. Drogie finansowanie w postaci kredytów inwestycyjnych sprawia, że fundusze dłużne zaczęły być alternatywą dla kupujących.

Mimo, że w ostatnim roku najwięcej transakcji odbyło się na rynku TMT, energetycznym oraz zarządzania gospodarką odpadami, to firmy z branży FMCG oraz tzw. sektora starej ekonomii również cieszyły się - i naszym zdaniem będą się cieszyć - zainteresowaniem funduszy oraz pozostałych inwestorów. Dlaczego? Wyceny firm, z branży TMT oraz sektora energetycznego są wygórowane a ich przygotowanie do sprzedaży często pozostawia dużo do życzenia. Dlatego oczy inwestorów kierują się na podmioty z innych branż, nawet jeśli są mniej rentowne.

W kolejnych latach na rynku M&A w Polsce nadal będziemy obserwować intensywny trend wzrostowy, ze względu na spadające stopy procentowe oraz rosnące zainteresowanie inwestorów zagranicznych. Nasz rynek pozostaje atrakcyjny ze względu na relatywnie niskie koszty utrzymania biznesu w porównaniu do gospodarek zachodnich. Uwolnienie środków unijnych także przyczyni się do dynamicznych wzrostów na rynku M&A.



Katarzyna Buda
Partner
Transaction
Advisory Services

Jesteśmy numerem 1 w Polsce

Doradcy finansowi Grant Thornton
zostali sklasyfikowani na **1. miejscu**
w Polsce w raporcie:

**Mergermarket „Global & Regional
M&A League Tables 2023 –
Financial Advisors”**

pod względem liczby zrealizowanych
transakcji fuzji i przejęć w 2023 r.



W 2023 r. zaufali nam m.in.



Branża inwestycyjna

Crif

Target:
ERIF BIG i EBS

Styczeń 2023



TMT

Agora

Target:
Grupy Kapitałowa
Eurozet

Luty 2023



Branża IT

Solwit

Druga strona:
Inwestorzy prywatni

Kwiecień 2023



TMT

Grupa Play

Target:
Syrion

Czerwiec 2023



Branża inwestycyjna

Lyvia Group

Target:
IT Systems & Solutions

Styczeń 2023



Branża produkcyjna

Góraźdże Cement

Druga strona:
ABETONG AB

Czerwiec 2023



Branża spożywcza

Bracia Sadownicy

Druga strona:
Victoria Cymes

Czerwiec 2023



Branża medyczna

Vinci

Druga strona:
OASIS Diagnostics

Lipiec 2023



Branża energetyczna

Grupa Energa

Druga strona:
Greenvolt Power

Lipiec 2023



Branża deweloperska

Archicom

Druga strona:
Echo Investment

Sierpień 2023

W 2023 r. zaufali nam m.in.



Branża wydobywcza

KGHM Polska Miedź

Druga strona:
Projekt-Solartechnik
Group

Wrzesień 2023



Branża IT

ARC Consulting

Druga strona:
Lyvia Group

Wrzesień 2023



Branża medyczna

Alvo Medical

Druga strona:
BHM Medical
Technology

Wrzesień 2023



Branża produkcyjna

Elvita

Target:
Goudenkorrel

Październik 2023



Branża usługowa

Irca Group

Target:
Ashanti Atelier

Listopad 2023



Branża IT

Atmoterm

Investor:
Grupa Everfield

Listopad 2023



Branża finansowa

AxFina

Target:
E-Kancelaria Grupa
Prawno-Finansowa

Listopad 2023



Branża budowlana

Mobruk

Target:
El-Kajo i Polskie
Materiały Drogowe

Grudzień 2023



SANOK RUBBER

Branża produkcyjna

**Sanok Rubber
Company**

Target:
Grupa Teknikum

Grudzień 2023

**Sprawdź więcej
transakcji
Grant Thornton**



Zapraszamy do kontaktu



**Małgorzata
Kaczmarczyk-Białecka**

Partner
Corporate Finance
M +48 661 153 164
E [malgorzata.kaczmarczyk-
bialecka@pl.gt.com](mailto:malgorzata.kaczmarczyk-bialecka@pl.gt.com)



Katarzyna Buda

Partner
Transaction Advisory Services
M +48 785 119 091
E katarzyna.buda@pl.gt.com



Karol Guździol

Partner
Kancelaria Prawna
M +48 693 973 127
E karol.guzdziol@pl.gt.com



Mateusz Biegajło

Senior Menedżer
Zespół M&A
M +48 661 538 502
E mateusz.biegajlo@pl.gt.com



Oskar Majka

Associate
Zespół M&A
M +48 885 661 786
E oskar.majka@pl.gt.com

Grant Thornton to jedna z wiodących organizacji audytorsko-doradczych na świecie, obecna w 140 krajach i zatrudniająca ponad 62 tys. pracowników. W Polsce działamy od 30 lat. Zespół 1000 pracowników wspiera naszych klientów w obszarach takich jak audyt, doradztwo podatkowe, doradztwo prawne, doradztwo transakcyjne, doradztwo finansowe czy outsourcing płac i kadr oraz outsourcing księgowości.