

Transakcje M&A – case study

W jakich transakcjach brali udział doradcy
Grant Thornton w 2024 r.

Styczeń 2025



A photograph of two business people in suits shaking hands in a meeting room. The image is overlaid with a dark purple semi-transparent layer on the left side, which contains three white rounded rectangular boxes with text. The background is a blurred office setting with a table and chairs.

20+

transakcji z udziałem doradców Grant Thornton sfinalizowanych w 2024 r.

~2 mld PLN

wartość transakcji z udziałem doradców Grant Thornton sfinalizowanych w 2024 r.

2. miejsce

pod względem liczby zrealizowanych transakcji w Polsce w rankingu Mergermarket za 2024 r.

Wprowadzenie

Rok 2024 na rynku fuzji i przejęć okazał się nieco trudniejszy niż poprzednie lata, jednak był to raczej efekt wyhamowania wcześniejszego trendu wzrostowego niż załamania rynku. Inwestorzy stali się bardziej selektywni, a spółki z udziałem Skarbu Państwa znacznie ograniczyły aktywność, co wpłynęło na mniejszą liczbę dużych transakcji.

Na rynku utrzymuje się zainteresowanie branżą OZE, choć tempo zakupów w tym sektorze spowalnia. Popularnością cieszą się także biznesy cyfrowe (zwłaszcza związane z AI) oraz sektor ochrony zdrowia. W najbliższych miesiącach zwiększonej aktywności inwestorów można również oczekiwać w tradycyjnych branżach produkcyjnych i usługowych, szczególnie w przypadku firm z nowoczesnymi aktywami i problemami sukcesyjnymi, które przyciągają zagranicznych inwestorów strategicznych.

W 2024 r. eksperci Grant Thornton z zespołów M&A, Transaction Advisory Services (TAS), Kancelarii Prawnej oraz Corporate Finance brali udział w **ponad 20 sfinalizowanych procesach transakcyjnych** o wartości blisko **2 mld zł**.

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 2024 r.

EUROHANSA, branża spożywcza

POTRZEBA KLIENTA

Właścicielki spółki Eurohansa, z uwagi na brak sukcesji rodzinnej, zdecydowały się na sprzedaż Eurohansa Toruń na rzecz inwestora zewnętrznego w celu spieniężenia posiadanego majątku oraz zapewnienia dalszego rozwoju Eurohansa Toruń i jej pracowników.



NASZE ROZWIĄZANIE

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

Na wstępnym etapie projektu przeprowadziliśmy szczegółową analizę Spółki oraz zorganizowanej części przedsiębiorstwa w postaci zakładu produkcyjnego w Toruniu (Eurohansa Toruń), zidentyfikowaliśmy i skontaktowaliśmy się z inwestorami i przekazaliśmy im przygotowane materiały informacyjne. Przeprowadziliśmy również prawną-podatkową strukturyzację transakcji.

Przeprowadzone przez nas prace doprowadziły do otrzymania kilku ofert niewiążących nabycia Eurohansa Toruń, a następnie zaproszenia do etapu due diligence tych inwestorów, którzy przedstawili najatrakcyjniejsze warunki wstępne transakcji. Wspieraliśmy spółkę w przygotowaniu do due diligence jak również opracowaliśmy propozycję umowy sprzedaży Eurohansa Toruń (APA).

Przeprowadzone prace pozwoliły na złożenie przez inwestorów ofert wiążących wraz z markupami do APA, 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 APA oraz umów towarzyszących pod kątem prawnym, finansowym i biznesowym.

EFEKTY



W efekcie przeprowadzonych prac doprowadziliśmy do sprzedaży zorganizowanej części przedsiębiorstwa w postaci zakładu produkcyjnego w Toruniu, który zajmuje się produkcją i sprzedażą nadzień i wsadów owocowych i smakowych dla branży mleczarskiej, piekarniczej oraz słodczy, co pozwoliło na **spełnienie potrzeb klientów w postaci spieniężenia majątku w związku z brakiem sukcesji, jak również zapewnienie dalszego rozwoju Eurohansa Toruń.**



Nowym właścicielem spółki został Credin (Orkla) – wiodąca grupa na europejskim rynku, która dostarcza składniki szerokiemu gronu klientów w branżach piekarniczej, lodziarskiej oraz roślinnej.

Branża spożywcza w procesie konsolidacji

Komentarz eksperta

Branża spożywcza atrakcyjna również w przyszłości

Polska branża spożywcza od lat doświadcza procesu konsolidacji, który wpływa na strukturę rynku i liczbę działających podmiotów. Ten proces trwa, choć trudno mówić o spektakularnej fali konsolidacji i liczbie transakcji w tym sektorze w jakimś konkretnym okresie. Trend powinien się jednak utrzymać w związku z między innymi brakiem sukcesji, presją kosztową, spowolnieniem gospodarczym czy zmieniającymi się preferencjami konsumentów.

Eurohansa Toruń to wyspecjalizowany producent nadzień i wsadów owocowych i smakowych dla branży mleczarskiej, piekarniczej oraz słodczy, który sprzedaje swoje wyroby w modelu B2B, posiadając wieloletnie doświadczenie, know-how oraz najwyższą jakość produktu. Jeśli dodamy do tego fakt, że prywatnych podmiotów o tym profilu działalności w Polsce jest już niewielka liczba, można było mieć przekonanie o wysokiej atrakcyjności transakcyjnej Eurohansa Toruń.

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 Eurohansa Toruń. W 2024 roku pracowaliśmy z kilkoma spółkami z branży spożywczej i oczekujemy, że w kolejnych latach ten sektor gospodarki nadal będzie transakcyjnie interesujący.



dr Mateusz Biegajło
Senior Menedżer
Lider Zespołu M&A

DOT2DOT, branża opakowań

POTRZEBA KLIENTA

Belgijski producent opakowań Van Genechten Packaging postanowił wzmocnić europejską pozycję na rynku opakowań premium przejmując DOT2DOT - producenta i dystrybutora produktów opakowaniowych.

NASZE ROZWIĄZANIE

Wspieraliśmy Van Genechten Packaging w zakresie due diligence finansowo-biznesowo-podatkowego, a także doradzaliśmy transakcyjnie przy umowie kupna sprzedaży (SPA) oraz negocjacji parametrów finansowych transakcji zakupu DOT2DOT.

DOT2DOT został sprzedany przez Abris Capital Partners, który w 2015 roku przejął Graf- Poz, poznańskiego producenta opakowań kartonowych premium, który stał się dla niego platformą konsolidacyjną dostawców produktów opakowaniowych tworząc DOT2DOT jednego z największych producentów opakowań premium w regionie Europy Środkowej.

Abris Capital Partners jest firmą private equity, który inwestuje w lokalne firmy średniej wielkości, o zdrowych fundamentach i dużym potencjale rozwoju. W trakcie procesu sprzedaży DOT2DOT fundusz korzystał również ze wsparcia doradców transakcyjnych.

EFEKTY



Długoterminowym celem strategicznym VGP jest rozwój w regionie europejskim oraz umocnienie swojej pozycji jako jednego z największych niezależnych graczy na rynku opakowań, stanowiącego alternatywę dla dużych, giełdowych przedsiębiorstw.



Realizacja tej strategii zakłada nie tylko wzrost organiczny, ale także strategiczne przejęcia, które pozwolą na ekspansję i umocnienie pozycji na rynku. W planach jest także rozwój produktowy, w tym powstanie nowych marek nie tylko premium.

DOT2DOT

Abris

VGP
VAN GENECHTEN PACKAGING

Konsolidacja na rynku opakowań

Komentarz eksperta

Rynek opakowań był i będzie bardzo aktywny w zakresie fuzji i przejęć

Branża opakowań nie jest sektorem działającym w świetle reflektorów. Warto jednak podkreślić, że jest rynkiem niesamowicie aktywnym pod kątem fuzji i przejęć. Przemysł opakowaniowy przechodzi dużą transformację. Automatyzacja produkcji, ewolucja roli opakowań - które odgrywają kluczową rolę w przyciąganiu klientów, informowaniu konsumentów oraz optymalizacji łańcucha dostaw - a także odpowiedzialność za środowisko sprawiły, że podmioty działające na rynku opakowań stały się atrakcyjne z perspektywy funduszy inwestycyjnych, a także inwestorów branżowych.

Ponadto, branża opakowań jest mocno rozdrobiona, stąd duży potencjał do jej konsolidacji. Na rynku widzimy także zainteresowanie małych i średnich firm produkujących opakowania w tradycyjny lub też zrównoważony środowiskowo sposób dalszym rozwojem i transformacją poprzez finansowanie ze strony podmiotów trzecich takich jak inwestorzy finansowi lub strategiczni.

Rok 2024 był rokiem bardzo aktywnym pod kątem transakcji M&A na rynku opakowań w Polsce. Oprócz podanego przez nas przykładu sprzedaży DOT2DOT miały miejsce inne duże transakcje m.in. Mondi przejęło część biznesu przetwórstwa tektury falistej i litej na terenie Niemiec, Grupa Saica przejęła fabryki Schumcher Packaging zlokalizowane w Polsce.



Katarzyna Buda
Partner
Transaction
Advisory Services

P4 Sp. z o.o. – lider telekomunikacji i usług cyfrowych

POTRZEBA KLIENTA

Grupa Play dokonała zakupu podmiotów z branży telekomunikacyjnej na potrzeby realizacji strategii rozwoju grupy kapitałowej. Po przeprowadzonej transakcji niezbędne było włączenie przejętych podmiotów w struktury grupy kapitałowej.



NASZE ROZWIĄZANIE

Zapewniliśmy kompleksowe doradztwo finansowe w zakresie potransakcyjnej alokacji ceny nabycia (PPA) zakupionych przez Grupę Play podmiotów.

Nasz zespół przygotował alokację ceny nabycia dwóch podmiotów – lokalnych operatorów telekomunikacyjnych działających w województwie śląskim przejętych przez Grupę Play. Spółki będące na międzynarodowych standardach sprawozdawczości finansowej są zobowiązane do dokonania rozliczenia transakcji w księgach spółki przejmującej w ciągu 12 miesięcy od dokonanej transakcji. W ramach zrealizowanych prac przygotowaliśmy model finansowy oraz dokumentację konieczną dla rozliczenia transakcji.

Zgodnie z założeniami procesu, zidentyfikowaliśmy konieczne do wyceny składniki majątku przejętych podmiotów, z uwzględnieniem wartości niematerialnych i prawnych, takich jak: znaki towarowe, relacje z klientami czy siła robocza. W ramach prac oszacowaliśmy również wartość posiadanych przez Spółki składników rzeczowych aktywów trwałych i zobowiązań.

Przeprowadzone prace umożliwiły Grupie Play adekwatne ujęcie w wartościach godziwych poszczególnych składników majątku przejmowanych podmiotów w bilansie spółki przejmującej.

EFEKTY



Transakcje dokonane przez Grupę Play umożliwiają jej pozyskanie nowych klientów oraz sieci telekomunikacyjnej na obszarach dotychczas nieobsługiwanych przez grupę.



Grupa Play uzyskała adekwatne informacje dotyczące wartości godziwej poszczególnych składników aktywów rzeczowych oraz wartości niematerialnych, co umożliwiło jej spełnienie obowiązków sprawozdawczych.

Rozwój grupy kapitałowej poprzez przejęcia

Komentarz eksperta

Branża telekomunikacyjna szczególnie aktywna na rynku M&A

Na rynku telekomunikacyjnym obserwowana jest rosnąca liczba transakcji fuzji i przejęć w związku z zauważalną konsolidacją tego sektora.

Pomimo obecności na polskim rynku usług telekomunikacyjnych dużych podmiotów o zasięgu międzynarodowym, wciąż w wielu miejscowościach funkcjonują mniejsze przedsiębiorstwa dostarczające usługi telekomunikacyjne.

Rosnące koszty działalności i konkurencja cenowa wymuszają konsolidację, a duże podmioty są zainteresowane nabywaniem działających sieci telekomunikacyjnych oraz baz klientów również poza największymi miastami, co umożliwia tym graczom ekspansję terytorialną.

W 2024 roku wspieraliśmy podmioty z branży telekomunikacyjnej nie tylko w zakresie rozliczenia dokonanych transakcji, ale również w obszarach doradztwa finansowego, związanego z wycenami na potrzeby włączenia przejętych podmiotów w struktury grupy kapitałowej oraz w zakresie doradztwa prawno-transakcyjnego.



Tomasz Mleczak
Partner
Corporate Finance

Grupa Eneris, ochrona środowiska

POTRZEBA KLIENTA

Grupa Eneris, dążąc do rozwoju biznesu i uzupełnienia łańcucha wartości, zdecydowała się przejąć spółkę Grabplast Sp. z o. o. specjalizującą się w recyklingu folii oraz spółkę Bioproten Sp. z o.o. koncentrującą się na przetwórstwie przeterminowanej, nienadającej się do spożycia żywności, odpadów kuchennych pochodzących z gastronomii oraz ubocznych produktów pochodzenia zwierzęcego.



NASZE ROZWIĄZANIE

Zapewniliśmy kompleksowe wsparcie transakcji w postaci prawnego, podatkowego i finansowego due diligence oraz doradztwa prawnego w transakcji.

Nasz zespół aktywnie wspierał Grupę Eneris w realizacji obu transakcji, przeprowadzając je przez kluczowe etapy procesu. W ramach współpracy zapewniliśmy kompleksowe doradztwo obejmujące w postaci prawnego, podatkowego i finansowego due diligence, a także wsparcie w negocjacjach zarówno aspektów finansowych, jak i prawnych dokumentacji transakcyjnej, w tym umowy sprzedaży udziałów.

Szczególny nacisk położyliśmy na identyfikację i zabezpieczenie ryzyk prawnych w trakcie due diligence. Nasze działania obejmowały szczegółową analizę struktury prawnej przejmowanych podmiotów oraz ocenę potencjalnych ryzyk związanych z działalnością środowiskową, z obowiązującymi umowami handlowymi, czy możliwe roszczenia stron trzecich. Dzięki temu umożliwiliśmy inwestorowi podjęcie świadomych decyzji, minimalizując ryzyka mogące wpłynąć na przyszłe funkcjonowanie przejętych spółek.

EFEKTY



W efekcie przeprowadzonych prac doprowadziliśmy do transakcji, które umożliwiły Grupie Eneris realizację działań na rzecz ochrony środowiska i transformacji energetycznej poprzez sukcesywne wdrażanie kolejnych etapów gospodarki o obiegu zamkniętym, które ogranicza niekorzystny wpływ człowieka na środowisko.



Transakcje rozszerzyły portfolio Grupy Eneris, pozwalając na uzupełnienie go o nowe obszary rynku gospodarki odpadami w zakresie recyklingu folii oraz przetwórstwie odpadów spożywczych.

Konsolidacja rynku i zrównoważony rozwój

Komentarz eksperta

Branża gospodarki odpadami i recyklingu zyskuje coraz większe znaczenie

Wzrost świadomości ekologicznej i rosnące regulacje środowiskowe sprzyjają konsolidacji rynku recyklingu i gospodarki odpadami oraz zwiększają zainteresowanie inwestorów podmiotami działającymi w tym sektorze. Przykładem takich działań jest Grupa Eneris, która w ostatnim czasie przeprowadziła istotne transakcje przejęcia spółek Bioproten i Grabplast. Pozycja obu spółek na rynku, a także ich potencjał technologiczny, uczyniły je atrakcyjnymi celami transakcyjnymi, idealnie wpisującymi się w strategię rozwoju Grupy Eneris.

Połączenie kompetencji obu przejmowanych podmiotów z możliwościami Grupy Eneris wzmacnia jej pozycję lidera w gospodarce obiegu zamkniętego w Polsce. Cieszymy się, że mogliśmy odegrać kluczową rolę w realizacji tych transakcji. Nasze działania skoncentrowane były na wsparciu Klienta w zabezpieczeniu ryzyk prawnych i finansowych, szczególnie istotnych w tak dynamicznej branży. Z powodzeniem przeprowadziliśmy Klienta przez proces negocjacji, finalizując transakcje na warunkach, które pozwalają na dalszy rozwój i skalowanie działalności.

Branża gospodarki odpadami pozostaje sektorem o wysokim potencjale konsolidacyjnym, w którym innowacyjne rozwiązania i zdolność do skalowania biznesu przyciągają uwagę inwestorów.



Maja Jabłońska
Senior Counsel
Radca prawny

System, producent oprogramowania contact center sprzedawanego w modelu SaaS

POTRZEBA KLIENTA

Dwóch akcjonariuszy zdecydowało się na sprzedaż spółki na rzecz inwestora zewnętrznego, w celu zapewnienia firmie dalszego rozwoju w ramach większej grupy, zdywersyfikowania majątku, a także zmniejszenia własnego zaangażowania w prowadzenie biznesu.

NASZE ROZWIĄZANIE

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

Na wstępnym etapie projektu przeprowadziliśmy szczegółową analizę Spółki, zidentyfikowaliśmy i skontaktowaliśmy się z wybranymi inwestorami i przekazaliśmy im przygotowane materiały informacyjne.

Po otrzymaniu ofert niewiążących, wspieraliśmy Spółkę w ich ocenie, negocjacjach, a także w przygotowaniu do due diligence w obszarze finansowym i podatkowym.

Przeprowadzone prace pozwoliły na 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 finansowym i biznesowym.

EFEKTY



W efekcie przeprowadzonych prac doprowadziliśmy do sprzedaży 100% udziałów, co pozwoliło na spełnienie potrzeb klientów w postaci dywersyfikacji majątku i wycofania się z aktywnej pracy w Spółce.



Nowym właścicielem spółki został Focus Telecom, spółka portfelowa funduszu private equity MCI Capital. Po Transakcji, połączony potencjał obydwu firm stworzył niekwestionowanego lidera polskiego rynku contact center.



Model SaaS nadal przyciąga inwestorów

Komentarz eksperta

Konsolidacja rynku TMT trwa

Na polskim rynku fuzji i przejęć, branża TMT dominuje pod kątem liczby przeprowadzanych transakcji. Najbardziej pożądane są spółki oferujące własne produkty, sprzedawane w modelu abonamentowym. Dostawcą takiego produktu na polskim rynku contact center jest firma Systell.

Systell stworzył platformę służącą do zarządzania obsługą komunikacji w wewnętrznej i zewnętrznej. Skala działalności firmy, uplasowała ją w pierwszej trójce tego typu firm w Polsce i największą w posiadaniu prywatnych udziałowców. Wartość wewnętrzna spółki w połączeniu z ostatnią fazą konsolidacji w jakiej znajdował się rynek, pozwoliły na sfinalizowanie transakcji z sukcesem i na warunkach satysfakcjonujących naszych Klientów.

Cieszymy się z możliwości zapewnienia naszym Klientom wsparcia w tak istotnej dla nich transakcji. Branże, które umożliwiają konsolidację, nawet stosunkowo niewielkiego rynku, zawsze będą cieszyły się zainteresowaniem inwestorów. Jest to szczególnie widoczne w branży IT, w której wiele firm oferuje specjalistyczne i trudno zastępowalne rozwiązania, zapewniając tym samym inwestorowi bezpieczeństwo w zakresie utrzymania przychodów i możliwość dalszego skalowania biznesu.



Oskar Majka
Senior Associate
M&A

Grupa Brokerska "Odys", broker ubezpieczeniowy

POTRZEBA KLIENTA

Dotychczasowi właściciele spółki, w celu zapewnienia dalszego rozwoju biznesu, zdecydowali się na oddanie kontroli właścicielskiej na rzecz spółki z grupy GGW, ogólnoeuropejskiej grupy zrzeszającej ponad 60 podmiotów z branży ubezpieczeniowej.



NASZE ROZWIĄZANIE

Zapewniliśmy wspólnikom kompleksowe wsparcie w postaci finansowego, prawnego oraz podatkowego doradztwa transakcyjnego.

Nasz zespół przeprowadził spółkę i sprzedających przez najważniejszy etap procesu transakcyjnego, obejmujący koordynację, pełne doradztwo finansowe oraz prawne, jak również wsparcie w negocjacjach aspektów finansowych i prawnych dokumentacji transakcyjnej, w szczególności umowy sprzedaży udziałów.

Zgodnie z założeniami procesu, dotychczasowi wspólnicy pozostali zaangażowani w działalność operacyjną Spółki po transakcji, jako członkowie jej zarządu oraz subbrokerzy ubezpieczeniowi. Nasz zespół wspierał Klientów także w procesie ustalenia prawnych i finansowych warunków tej współpracy.

Ponadto w ramach tej transakcji nasi Klienci nabyli jednostki uczestnictwa w wehikule inwestycyjnym funkcjonującym w ramach grupy inwestora, zyskując tym samym wpływ na działalność całej jej międzynarodowej struktury. Nasi eksperci wspierali Klientów w tej inwestycji.

EFEKTY



Transakcja dokonana przez Leading Brokers United z grupy GGW, otwiera nowe możliwości dla całej grupy w Europie Środkowo-Wschodniej. Wejście na rynek polski jest uznawane za strategiczny krok dokonany przez wiodącego konsolidatora w branży.



Spółka z kolei zyskała międzynarodowe wsparcie kapitałowe i merytoryczne, co bezpośrednio przekłada się na umocnienie jej pozycji rynkowej.

Kiedy sprzedaż biznesu jest nowym początkiem

Komentarz eksperta

Hybrydowy model transakcji M&A coraz bardziej popularny

Transakcja sprzedaży Grupy Brokerskiej „Odys” na rzecz grupy GGW stanowi przykład hybrydowego podejścia, które zdobywa popularność w transakcjach M&A. Podejście to zasada się na następujących fundamentach:

- **Zachowanie operacyjnego zaangażowania sprzedających po transakcji:** Dotychczasowi wspólnicy Grupy Brokerskiej „Odys” pozostali w zarządzie oraz jako subbrokerzy, co umożliwia płynne przejście do rzeczywistości potransakcyjnej i wykorzystanie ich wiedzy operacyjnej.
- **Udział w kapitale międzynarodowej grupy:** Sprzedający nabyli jednostki uczestnictwa w strukturze grupy GGW, uzyskując wpływ na jej działalność międzynarodową, a jednocześnie korzystając z potencjału wzrostu całej grupy.
- **Elastyczność i integracja:** Takie modele pozwalają na harmonijną współpracę między stronami, harmonijnie łącząc lokalną ekspertyzę z międzynarodowym wsparciem kapitałowym i strategicznym.

Hybrydowe podejście zyskuje na znaczeniu, szczególnie w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, gdzie lokalni liderzy potrzebują wsparcia w globalnym otoczeniu, zachowując jednak operacyjną ciągłość i wpływ na rozwój spółki.



Karol Guździol
Partner, Radca Prawny,
Lider Zespołu Doradztwa
Prawnego w Transakcjach

Kolejny rok na podium!

Doradcy finansowi Grant Thornton znaleźli się w ścisłej czołówce rankingu:

Mergermarket „Global and Regional M&A Rankings – Financial Advisors”

pod względem liczby zrealizowanych transakcji fuzji i przejęć w Polsce w roku 2023 i 2024!



W 2024 r. zaufali nam m.in.

GFS
[Global Funeral Services]

Branża funeralna

Global Funeral Services

Target:
Grupa Klepsydra

Styczeń 2024

 **eneris**

Ochrona środowiska

Eneris

Target:
Grabplast/
Bioproten

Styczeń/Kwiecień 2024



Branża paliwowa

Gaz System

Target:
Gas Storage Poland
(Grupa Orlen)

Marzec 2024

 **Energia** | GRUPA ORLEN
Green
Development

Branża energetyczna

Energia Green Development

Target:
Farma Wiatrowa
Szybowice

Marzec 2024


Instal Bud Pecyna Sp. z o.o.

Branża budowlana

Instal Bud Pecyna

Investor
Euroklimat
(Grupa ČEZ)

Kwiecień 2024



Branża opakowań

Hadepol Flexo

Investor:
Coveris
(z portfela Capital Partners)

Kwiecień 2024

PLAY

TMT

P4 Sp. z o.o.

Target:
Miconet

Kwiecień 2024

AXOPAR

Produkcja przemysłowa

Axopar

Target:
Markos

Czerwiec 2024



VINCI

Branża inwestycyjna

Vinci IQ ASI

Target:
Quantum Innovations

Czerwiec 2024

 **CEMENERGY**

Ochrona środowiska

Cemenergy

Investor:
Geocycle
(Grupa Holcim)

Lipiec 2024

W 2024 r. zaufali nam m.in.



Branża opakowań

Van Genechten Packaging

Target:
DOT2DOT
(fundusz Abris)

Lipiec 2024



Branża IT

System

Druga strona:
Focus Telecom
(fundusz MCI Capital)

Sierpień 2024



Branża usługowa

Drukarnia prasowa

Druga strona:
Inwestor indywidualny

Sierpień 2024



Produkcja przemysłowa

Famak

Target:
ZAMET Budowa Maszyn

Wrzesień 2024



Branża ubezpieczeniowa

Grupa Brokerska "Odys"

Inwestor:
Leading Brokers United
(grupa GGW)

Wrzesień 2024



Branża energetyczna

Axpo

Target:
biogazownia
woj. zachodniopomorskie

Listopad 2024




Branża spożywcza

Eurohansa

Inwestor:
Credin
(Orkla Food Ingredients)

Listopad 2024



Branża gamedev

The Games Fund

Target:
Dark Passenger

Grudzień 2024



Branża opakowań

Estiko-Plastar AS

Target:
Sefko

Grudzień 2024

Sprawdź więcej transakcji Grant Thornton



Zapewniamy wsparcie na każdym etapie transakcji!



Mateusz Biegajło

Senior Menedżer
Lider Zespołu M&A
M +48 661 538 502
E mateusz.biegajlo@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



Maja Jabłońska

Senior Counsel
Kancelaria Prawna
M +48661530073
E maja.jablonska@pl.gt.com



Oskar Majka

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



Tomasz Mleczak

Partner
Corporate Finance
M +48661538591
E tomasz.mleczak@pl.gt.com

Grant Thornton to jedna z wiodących organizacji audytorsko-doradczych na świecie, obecna w 147 krajach i zatrudniająca ponad 68 tys. pracowników. W Polsce działamy od 30 lat. Zespół 1000 pracowników wspiera naszych klientów w obszarach takich jak doradztwo podatkowe, prawne, transakcyjne i finansowe, audyt czy outsourcing płac i kadr oraz outsourcing księgowości.