

Transakcje na rynku fuzji i przejęć (M&A) – case study

Poznaj projekty, w których brali udział
doradcy Grant Thornton w 2025 r.

Styczeń 2026

~40

zamkniętych
transakcji

3,7 mld PLN

wartość zrealizowanych
transakcji

100+

ekspertów w zespołach
Deal Advisory

2025

Transakcje Grant Thornton

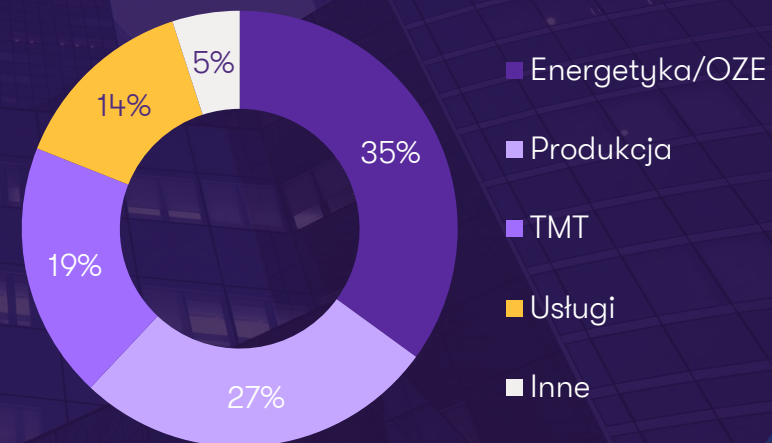
Skuteczność oparta na doświadczeniu

Nasi eksperci z zespołów Deal Advisory wspierają inwestorów i przedsiębiorców z wielu branż i sektorów gospodarki, na każdym etapie transakcji.

W 2025 r. zrealizowaliśmy blisko 40 transakcji o wartości ok. 3,7 mld zł.

Co trzecia transakcja zrealizowana przez nasze zespoły Deal Advisory w minionym roku miała związek z rynkiem energetycznym, z czego większość dotyczyła odnawialnych źródeł energii (OZE).

Co czwarty projekt, w którym doradzaliśmy, dotyczył sektora produkcyjnego, a co piąty – branży technologii, mediów oraz telekomunikacji (TMT), w tym rynku IT. W 14% zamkniętych przez nas projektów wspieraliśmy podmioty z branży usługowej.



O tym się mówiło!

BRANŻA IT

e-file

POTRZEBA KLIENTA

W związku z osiągnięciem przez spółkę zysku EBOTDA na poziomie kilkunastu mln PLN, atrakcyjną ścieżką rozwoju firmy oraz zapytaniami ze strony Inwestorów, Właściciele e-file zdecydowali się na zorganizowanie procesu sprzedaży, którego celem było spieniężenie części biznesu przy jednoczesnym zapewnieniu kontynuacji dalszego rozwoju spółki i jej pracowników w strukturach nowego właściciela.



e-file®



NASZE ROZWIĄZANIE

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

Przeprowadziliśmy zespół Sprzedających przez wszystkie etapy procesu transakcyjnego, obejmujące między innymi przygotowanie materiałów informacyjnych o e-file, identyfikację i kontakt z potencjalnymi inwestorami, negocjacje ofert wstępnych, przeprowadzenie vendor due diligence, koordynację procesu oraz negocjacje aspektów finansowo-biznesowych, podatkowych i prawnych transakcji.

Zrealizowane prace pozwoliły na otrzymanie kilku ofert wiążących, a w konsekwencji wybór inwestora, który zapewniał możliwość spieniężenia biznesu przez Właścicieli oraz dalszy rozwój spółki. Jednocześnie w ramach transakcji nasi Klienci nabyli jednostki uczestnictwa w wehikule inwestycyjnym funkcjonującym w ramach grupy inwestora, lokując część pozyskanego kapitału w dużą, zdywersyfikowaną grupę spółek działających w sektorze IT.

EFEKTY WSPÓŁPRACY



Realizacja celów Właścicieli i Spółki

W efekcie przeprowadzonych prac doprowadziliśmy do sprzedaży e-file oraz reinwestycji części pozyskanych środków przez Właścicieli w wehikul inwestycyjny inwestora, co pozwoliło na jednoczesne spieniężenie biznesu i alokację środków prywatnych w zdywersyfikowaną grupę spółek. Hawk Infinity specjalizuje się w przejmowaniu przedsiębiorstw prowadzonych przez założycieli w całej Europie, ze szczególnym uwzględnieniem branży oprogramowania i IT. Inwestor przyjmuje długoterminowe, wspierające podejście, współpracując z założycielami i obecnym kierownictwem firm w celu zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw.

W branży IT dochodzi do wielu transakcji M&A, jednak po kilku latach wyjątkowo dużej aktywności, w 2025 roku zauważalna była większa koncentracja inwestorów na projektach jakościowych, z mocnym modelem biznesowym.

W naszej ocenie rynek IT w Polsce wszedł w fazę stabilizacji, a aktywność transakcyjna będzie koncentrować się na spółkach oferujących rozwiązania w obszarach Data/AI, cyberbezpieczeństwa, chmury oraz automatyzacji procesów. Inwestorzy coraz większą uwagę przykładają do jakości biznesów, trwałości modeli biznesowych w dobie AI oraz realnej perspektywie wzrostu i rozwoju danego przedsiębiorstwa.

e-file jest liderem rynku produkcji aplikacji i oprogramowania dla osób fizycznych oraz biur rachunkowych z zakresu e-government oraz e-deklaracji, służących między innymi do wypełniania druków i formalności podatkowych. Unikalny model biznesowy, realne perspektywy rozwoju napędzane nowymi produktami spółki i skalowalny model biznesowy były głównymi powodami zainteresowania inwestorów tą transakcją.

W 2025 roku jako Grant Thornton doradzaliśmy w kilku transakcjach w branży IT, w tym m.in. w opisywanej w tym raporcie transakcji sprzedaży e-file na rzecz Hawk Infinity czy przejęciu części przedsiębiorstwa DAC.digital przez Infomotion.

**„Branża IT
była i będzie
bardzo aktywna
w zakresie fuzji
i przejęć.”**

Mateusz Biegajło
Partner,
Head of M&A,
Grant Thornton



BRANŻA REKLAMOWA

AMS S.A.

POTRZEBA KLIENTA

AMS S.A. lider rynku reklamy OOH w Polsce, specjalizujący się w reklamie zewnętrznej zarówno tradycyjnej, jak i cyfrowej, obsługujący dziesiątki tysięcy nośników reklamowych w Polsce, postanowił wzmocnić swoją pozycję poprzez przejęcie Synergic Sp. z o. o., firmy zajmującej się również reklamą OOH w tym DOOH oraz w transporcie publicznym.



ams

synergic | WIĘCEJ NIŻ
DOOH

LARQ
CAPITAL GROUP

NASZE ROZWIĄZANIE

Wspieraliśmy AMS w zakresie due diligence finansowo-biznesowo-podatkowego a także świadczyliśmy usługi finansowego i podatkowego doradztwa transakcyjnego.

Synergic sp. z o.o. został sprzedany przez Larq Growth Fund 1 FIZ – fundusz inwestycyjny zależny od Larq S.A. Grupa Kapitałowa Larq nabyła Synergic w ramach realizacji swojej strategii inwestycyjnej, skoncentrowanej na rozwoju technologii, marketingu oraz alternatywnych kanałów reklamowych. Synergic, oferując nośniki reklamowe oparte na zaawansowanych i złożonych rozwiązaniach technologicznych, w sposób naturalny wpisywał się w kierunki strategiczne Grupy Larq.

AMS S.A., jako największy gracz na rynku reklamy OOH w Polsce, dążąc do dalszego wzmocnienia swojej pozycji rynkowej, podjął decyzję o przejęciu Synergic, który stanowił mniejszego, lecz dynamicznie rozwijającego się konkurenta.

Nasz zespół aktywnie wspierał AMS w zakresie due diligence finansowo-biznesowo-podatkowego, doradzał w zakresie formułowania mechanizmu cenowego transakcji, zapisów do SPA jak również w zakresie innych warunków transakcji. Wspieraliśmy AMS również w rozliczeniu ceny na dzień zamknięcia transakcji, jak również w procesie alokacji ceny nabycia udziałów.

EFEKTY WSPÓŁPRACY



Długoterminowym celem strategicznym AMS jest umocnienie swojej pozycji jako lidera rynku reklamy OOH w Polsce.

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 szczególności w ramach DOOH.

ZDANIEM KLIENTA

Akwizycja Synergic to kolejny krok w realizacji strategii AMS zakładającej inwestowanie w perspektywiczne segmenty rynku reklamy OOH.

Wejście Synergic do Grupy AMS to nie tylko wzmocnienie oferty produktowej, ale także zwiększenie efektywności operacyjnej i potencjału rozwoju w segmencie cyfrowym. Synergic, jako część Grupy AMS, zyska dostęp do zasobów, know-how i skali działania lidera rynku OOH, zachowując przy tym samodzielność operacyjną. Dzięki tej transakcji AMS umocnił się na pozycji lidera rynku reklamy OOH w Polsce zwiększając jednocześnie swój udział w segmencie DOOH, najdynamiczniej rozwijającej się części rynku.

Marek Kuzaka
Prezes zarządu AMS S. A.



Rynek reklamy OOH w Polsce jest konkurencyjny i rozdrobniony, z liczną grupą małych i średnich graczy. Duzi operatorzy rozwijają się przede wszystkim poprzez akwizycje, wzmacniające ofertę oraz potencjał lokalizacyjny i technologiczny, choć aktywność w zakresie rozwoju nieorganicznego pozostaje umiarkowana.

Rynek reklamy outdoorowej dynamicznie się zmienia, dostosowując do oczekiwań konsumentów, postępu technologicznego i globalnych trendów. Po trudnym okresie pandemii branża nie tylko wróciła na ścieżkę stabilnego wzrostu, ale także zaczęła wyznaczać nowe kierunki rozwoju w zakresie personalizacji, zrównoważonego podejścia i kreatywnych rozwiązań. Obserwujemy dynamiczny wzrost reklamy digital out of home (DOOH), co wpisuje się w globalny trend wypierania tradycyjnych nośników reklamowych przez bardziej nowoczesne rozwiązania cyfrowe. W 2025 r. można było zaobserwować coraz większą personalizację przekazu, odpowiednie dopasowanie treści do lokalizacji i odbiorców, a także istotnie większe wykorzystanie nowoczesnych technologii i formatów w ramach kampanii reklamowych z udziałem nośników DOOH.

Co przyniesie rok 2026? Rynek OOH będzie kontynuował transformację w kierunku dalszej digitalizacji i automatyzacji. Dynamiczny wzrost DOOH będzie oparty o rozwiązania sztucznej inteligencji, które znacznie podniosą efektywność kampanii, sprawią, że będą bardziej spersonalizowane i celowane we właściwych odbiorców.

„Rynek reklamy OOH będzie się dynamicznie rozwijał poprzez DOOH wykorzystujące nowoczesne technologie.”

Katarzyna Buda
Partner, Transaction
Advisory Services,
Grant Thornton



BRANŻA RETAIL

Terg

POTRZEBA KLIENTA

Terg, spółka prowadząca działalność na rynku sprzedaży detalicznej sprzętu RTV, AGD i elektroniki użytkowej pod markami Media Expert, Avans i Electro.pl, zdecydowała się na realizację wspólnego przedsięwzięcia o charakterze joint venture z Acteeum Central Europe. Celem przedsięwzięcia jest budowa centrum handlowego w Szczecinku.



mediaexpert 



ACTEUM CENTRAL EUROPE

NASZE ROZWIĄZANIE

Zapewniliśmy kompleksowe wsparcie w postaci prawnego oraz podatkowego doradztwa transakcyjnego na wszystkich etapach tej złożonej transakcji.

Nasze prace obejmowały wszystkie etapy transakcji – począwszy od przygotowania listu intencyjnego, poprzez utworzenie spółki celowej na potrzeby joint venture, koordynację i doradztwo w procesie uzyskania zgody Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, aż po analizę oraz negocjacje kluczowych postanowień wielowątkowej dokumentacji transakcyjnej. Z uwagi na swą złożoność i wieloetapowość transakcja wymagała aktywnej koordynacji wielu powiązanych ze sobą procesów prawnych i biznesowych. Istotnym kamieniem milowym transakcji było wniesienie przez współnika nieruchomości do spółki celowej oraz wynegocjowanie szczegółowych zasad regulujących przyszłą współpracę pomiędzy współnikami oraz spółką. Za kluczowe dla powodzenia przedsięwzięcia uznaliśmy osiągnięcie właściwej równowagi pomiędzy zapewnieniem naszemu klientowi odpowiedniego poziomu ochrony prawnej a zachowaniem elastyczności przyjętych rozwiązań, umożliwiającej współnikom dostosowywanie modelu współpracy do przyszłego rozwoju biznesu oraz zmieniających się okoliczności.

EFEKTY WSPÓŁPRACY



Stworzenie ram prawnych dla wspólnego przedsięwzięcia

Niezwłocznie po zakończeniu naszych prac i ukonstytuowania joint venture, strony przystąpiły do wykonywania umowy inwestycyjnej w drodze realizacji kolejnych etapów procesu zmierzającego do otwarcia wspólnego centrum handlowego w Szczecinku jeszcze w 2026 roku.

Branża retail w 2025 roku pozostawała jednym z najaktywniejszych obszarów na rynku fuzji i przejęć, przechodząc transformację w stronę modelu omnichannel oraz zaawansowanej automatyzacji procesów sprzedaży.

Popyt na atrakcyjne podmioty napędzali w tym okresie głównie inwestorzy branżowi oraz coraz bardziej aktywne fundusze private equity, dostrzegające potencjał w skalowaniu nowoczesnych formatów handlowych. Choć niepewność geopolityczna rzucała cień na region, była ona skutecznie równoważona oczekiwaniami obniżek stóp procentowych oraz impulsami finansowymi z KPO, co znacząco poprawiło sentyment inwestycyjny w końcówce roku.

Mimo obecności rynkowych gigantów, polski handel detaliczny wciąż wykazuje wysokie rozdrobnienie w niszach specjalistycznych, co stwarza idealne warunki do dalszej konsolidacji. Wyrazem tego trendu było przejęcie marki Lilou przez W.Kruk (Grupę VRG), co stanowiło istotną transakcję w segmencie dóbr luksusowych i potwierdziło dążenie dużych graczy do przejmowania silnych marek lifestyle'owych. Na rynku elektroniki użytkowej znaczącym ruchem okazała się finalizacja przejęcia sieci Neonet przez Grupę X-kom, co pozwoliło na stworzenie potężnego gracza zintegrowanego pionowo. Równolegle, sprzedaż IAI Group na rzecz Montagu Private Equity podkreśliła strategiczną wagę infrastruktury technologicznej. Całość tych działań sprawiła, że rok 2025 zapisał się jako czas strategicznych przetarasowań, w których kapitał łączył się z unikalnym know-how operacyjnym i skutecznymi modelami biznesowymi liderów rynku.

„Branża retail w 2025 roku potwierdziła swój niesłabnący apetyt na fuzje i przejęcia”

Karol Guździół
Partner, Radca Prawny
Kancelaria Prawna
Grant Thornton



BRANŻA ODPADOWA

Mo-BRUK

POTRZEBA KLIENTA

Grupa Mo-BRUK, jako jeden z liderów rynku gospodarki odpadami, dążyła do rozszerzenia swojej działalności o nowy segment - odpady zaolejone, istotne dla obsługi portów, stoczni i przemysłu ciężkiego. Celem było wzmocnienie obecności w północnej Polsce, zwiększenie skali operacyjnej oraz rozwój kompetencji w zakresie gospodarki obiegu zamkniętego i total waste management. Klient potrzebował kompleksowej weryfikacji targetu oraz wsparcia w zaprojektowaniu bezpiecznej struktury transakcyjnej, obejmującej również komponent earn-out.



MOBRUK



NASZE ROZWIĄZANIE

Zapewniliśmy Klientowi pełne, zintegrowane wsparcie transakcyjne, obejmujące wszystkie kluczowe obszary niezbędne do podjęcia bezpiecznej decyzji inwestycyjnej.

Zespół Grant Thornton zapewnił Mo-BRUK pełne, multidyscyplinarne wsparcie transakcyjne, obejmujące:

- prawne, finansowe i podatkowe due diligence, z analizą ryzyk charakterystycznych dla branży odpadowej;
- doradztwo finansowe przy ocenie modelu biznesowego Eco Point, rekomendacjach dotyczących struktury ceny oraz mechanizmów warunkowych (earn-out);
- wsparcie w negocjacjach i kształtowaniu warunków umowy, uwzględniających specyfikę rynku portowego i wymogi technologiczne przetwarzania odpadów zaolejonych.

EFEKTY WSPÓŁPRACY



Włączenie Eco Point do struktury Grupy wzmacnia jej pozycję technologiczną oraz poszerza wachlarz zaawansowanych kompetencji przetwarzania odpadów w najbardziej wymagających segmentach.

Transakcja umożliwia Grupie Mo-BRUK nabycie 100% akcji Eco Point PSA. To przejęcie ma dla Mo-BRUK znaczenie wykraczające poza prostą akwizycję aktywów - otwiera bowiem dostęp do nowej kategorii odpadów, w tym odpadów zaolejonych, które wymagają specjalistycznych technologii i doświadczenia.

Przejęcie 100% akcji Eco Point PSA przez Mo-BRUK należy czytać jako konsekwentny ruch w stronę rosnącej specjalizacji i pełniejszej integracji usług w całym łańcuchu gospodarki odpadowej.

W mojej ocenie rynek zmierza w kierunku operatorów, którzy potrafią obsłużyć zarówno podstawowe, jak i najbardziej wymagające strumienie odpadów – od odbioru, przez przetwarzanie, aż po odzysk i finalne unieszkodliwianie. Akwizycja Eco Point idealnie wpisuje się w tę logikę: Mo-BRUK wzmacnia kompetencje w obszarze obsługi strumieni portowych i stoczniowych, jednocześnie umacniając pozycję w segmentach o podwyższonych wymaganiach technologicznych i regulacyjnych.

Rynek M&A w sektorze odpadów i usług środowiskowych wszedł w fazę strukturalnej konsolidacji. W latach 2024–2025 obserwowaliśmy stały napływ kapitału – zarówno od inwestorów branżowych, jak i prywatnych funduszy – mimo presji makroekonomicznej czy zwiększonego nadzoru regulacyjnego. Fundamenty są jasne: wysoka powtarzalność przychodów, rosnąca rola legislacji środowiskowej i coraz większe zapotrzebowanie na technologie pozwalające lepiej segregować, stabilizować i odzyskiwać odpady.

Usługi odpadowe od lat charakteryzują się stabilnym cash-flow, odpornością na wahania popytu i przewidywalnymi wolumenami wynikającymi z długoterminowych umów z przemysłem oraz jednostkami publicznymi. W miarę jak regulatorzy i instytucje finansujące wzmacniają nacisk na zgodność i transparentność danych, rośnie znaczenie podmiotów posiadających dojrzałą infrastrukturę compliance, zaawansowane systemy raportowania i udokumentowane standardy środowiskowe.

„Rynek M&A w sektorze odpadów i usług środowiskowych wszedł w fazę strukturalnej konsolidacji.”

Maja Jabłońska
Partner, Radca Prawny
Kancelaria Prawna
Grant Thornton



BRANŻA SPOŻYWCZA

Lisner Holding

POTRZEBA KLIENTA

Lisner zdecydował się na przejęcie Graala – jednego z największych producentów i przetwórców ryb i produktów rybnych w Polsce, specjalizującego się w szerokiej gamie konserw rybnych, produktów schłodzonych oraz dań gotowych. Transakcja była kluczowym elementem strategii Lisnera, mającej na celu rozszerzenie portfolio produktów rybnych i delikatesowych.



NASZE ROZWIĄZANIE

Zapewniliśmy kupującemu kompleksowe wsparcie w przeprowadzeniu alokacji ceny nabycia wynikającej z wymogów sprawozdawczości finansowej.

W 2025 roku Lisner zlecił Grant Thornton przeprowadzenie procesu alokacji ceny nabycia (ang. Purchase Price Allocation, PPA) w związku z przejęciem Grupy Graal. Zakres prac obejmował identyfikację oraz niezależną wycenę aktywów i zobowiązań spółki na dzień przejęcia, a w szczególności aktywów niematerialnych (WNIP), na potrzeby sporządzenia skonsolidowanych sprawozdań finansowych Lisner Holding.

W ramach PPA zidentyfikowano i wyceniono nowe aktywa WNIP, nieuwzględnione wcześniej w bilansie Grupy Graal, w szczególności znak towarowy oraz relacje z klientami. Zastosowane metodologie i założenia zapewniły rzetelne odzwierciedlenie ekonomicznej istoty przejęcia i rynkowej wartości zidentyfikowanych aktywów, przy jednoczesnym spełnieniu wymogów sprawozdawczych i audytowych oraz spójności z praktykami rynkowymi w porównywalnych transakcjach M&A.

EFEKTY WSPÓŁPRACY



Wzmocnienie pozycji rynkowej i szersze portfolio produktowe

Przejęcie Grupy Graal wzmacnia pozycję rynkową Lisner w Polsce i Europie, integrując doświadczenie Graala w przetwórstwie ryb, aby sprostać rosnącemu popytowi na wysokiej jakości produkty z owoców morza. Transakcja zapewnia dostęp do nowych rynków i rozszerza portfolio Lisnera o produkty Graala, w tym konserwy rybne i dania gotowe, a integracja może zwiększyć wydajność, usprawnić produkcję i logistykę, podnieść konkurencyjność oraz wspierać innowacje i dalszą ekspansję.

Rok 2025 potwierdził, że sektor spożywczy pozostaje atrakcyjny dla inwestorów, mimo bardziej wymagającego otoczenia rynkowego. Najwięksi gracze konsekwentnie sięgali po nowe kierunki rozwoju, stawiając na skalę, odporność biznesu i długoterminowy potencjał wzrostu.

Rynek fuzji i przejęć w branży spożywczej w Polsce w 2025 roku pozostawał stabilny, choć bardziej ostrożny niż w latach poprzednich. Aktywność transakcyjna była ograniczana przez wysokie koszty finansowania, presję kosztową w sektorze spożywczym oraz niepewność makroekonomiczną. Mimo nieznacznego spadku liczby transakcji względem 2024 roku, Polska nadal pozostaje aktywnym rynkiem inwestycyjnym, także w obszarze spożywczym.

Do najważniejszych transakcji w 2025 r. należało przejęcie Pupil Foods przez Animex Foods oraz zagraniczna ekspansja Maspex Group poprzez nabycie Purcari Wineries. Pierwsza z nich wpisuje się w trend dywersyfikacji i poszukiwania nowych źródeł wzrostu w segmencie pet food, druga natomiast potwierdza rosnącą rolę przejęć zagranicznych w budowaniu skali polskich firm spożywczych, często preferowanych względem wzrostu organicznego.

W 2026 roku branża spożywcza w Polsce i Europie prawdopodobnie będzie rozwijać się umiarkowanie, napędzana popytem na produkty zdrowe i funkcjonalne oraz ekspansją eksportową. Firmy potencjalnie skupią się na: optymalizacji kosztów, strategicznych przejęciach oraz innowacjach produktowych.

„Obserwujemy szerszy trend konsolidacji w branży spożywczej.”

**Małgorzata
Kubina-Długaszek**
Senior Menedżer
Corporate Finance
Grant Thornton



BRANŻA MEDYCZNA

Salus Centrum Medyczne

POTRZEBA KLIENTA

Dotychczasowi właściciele spółki, w celu zapewnienia dalszego rozwoju biznesu, zdecydowali się na oddanie kontroli właścicielskiej na rzecz Enterprise Investors, jednego z największych funduszy private equity w Europie Środkowo-Wschodniej.



Centrum Medyczne
Salus
Profilaktyka Leczenie Rehabilitacja



Enterprise
Investors

NASZE ROZWIĄZANIE

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

W ramach transakcji zapewniliśmy kompleksowe i multidyscyplinarne wsparcie w obszarze finansowym, prawnym oraz podatkowym.

Przeprowadziliśmy sprzedających i spółkę przez wszystkie etapy procesu transakcyjnego, obejmujące między innymi przygotowanie materiałów informacyjnych o Salus CM, identyfikację i kontakt z potencjalnymi inwestorami, negocjacje ofert wstępnych, wsparcie w due diligence oraz negocjacje aspektów finansowo-biznesowych, podatkowych i prawnych transakcji, w tym wypracowanie i wyłączenie doradztwo prawne przy umowie sprzedaży udziałów i pozostałej dokumentacji transakcyjnej.

EFEKTY WSPÓŁPRACY



Salus Centrum Medyczne, od lat cieszy się renomą i zaufaniem pacjentów. Współpraca właścicieli Salus CM z funduszem Enterprise Investors umożliwi jeszcze bardziej dynamiczny rozwój Spółki, a także rozbudowę oferty i infrastruktury placówek.

Enterprise Investors jest jednym z największych funduszy private equity działających w Europie Środkowo-Wschodniej, zarządzający kapitałem o wartości ponad 2 mld euro. Fundusz specjalizuje się w inwestycjach w dynamicznie rozwijające się spółki z różnych sektorów, wspierając je w realizacji strategii wzrostu poprzez konsolidacje oraz ekspansję. Inwestor planuje wykorzystać potencjał Salus CM jako platformy do dalszego rozwoju sieci, zapewniając wsparcie finansowe oraz strategiczne.

Proces transakcyjny Salus CM i Enterprise Investors ukazuje dwie prawdy o doradztwie w ramach M&A. Po pierwsze, kompleksowość obsługi transakcyjnej jest kluczem do sukcesu, po drugie - czasami najprostsze rozwiązania okazują się najlepsze.

Z pozoru nieskomplikowana sprzedaż większościowego pakietu udziałów w spółce z branży medycznej okazała się jednym z bardziej złożonych procesów realizowanych w ostatnich latach. Kluczowe znaczenie miała tu kompleksowość oraz ścisła współpraca zespołów finansowych, prawnych i podatkowych, które umożliwiły skuteczne przeprowadzenie transakcji.

Z perspektywy osoby odpowiedzialnej za strukturę podatkową transakcji szczególnie widoczna była złożoność operacji wynikająca z potrzeb biznesowych stron. Wymagało to wielowymiarowego podejścia do doradztwa podatkowego, tak aby zaprojektować rozwiązania adekwatne i efektywne podatkowo.

Transakcja obejmowała m.in. wydzielenie części działalności w formie biznesu nieruchomościowego, włączenie do jej zakresu innej części biznesu funkcjonującej w odrębnym podmiocie, a także była realizowana równolegle z połączeniem spółek, w którym uczestniczyła spółka Target korzystająca z estońskiego CIT. Na strukturę transakcji wpływał również jej charakter (share deal) oraz fakt, że stroną transakcji była fundacja rodzinna.

Całość działań musiała zostać spójnie powiązana z mechanizmem rozliczenia ceny – zarówno w ramach transakcji głównej, jak i transakcji towarzyszących.

„Kompleksowość obsługi transakcyjnej jest kluczem (...) Czasami najprostsze rozwiązania okazują się najlepsze.”

Marcin Szuflak
Menedżer
Kancelaria Prawna
Grant Thornton



W 2025 r. zaufali nam m.in.



Finanse i inwestycje

Renomia

Target:
Kancelaria Brokerska
Modus

Styczeń 2025



Branża medyczna

Salus
Centrum Medyczne

Inwestor:
Enterprise Investors

Luty 2025



Branża energetyczna

Grenevia

Targety:
Windhunter Services
Windhunter Academy

Luty 2025



Human Resources Tech

Grupa Pracuj

Target:
Kadromierz Sp. z o.o.

Marzec 2025



Branża produkcyjna

Lekaro

Target:
Zamet Industry

Marzec 2025



Branża energetyczna

Enea Nowa
Energia

Target:
Farmy wiatrowe od
European Energy

Marzec 2025



TMT

FixMap

Target
Internet Union

Marzec 2025



Branża usługowa

LTEC

Inwestor:
Grupa SPIE

Kwiecień 2025



Branża energetyczna

Energa Wytwarzanie

Target:
Projekt Sompolno od
Grupy Greenvolt

Kwiecień 2025



Branża produkcyjna

Averton Sterling

Target:
Medical Mazella

Kwiecień 2025

W 2025 r. zaufali nam m.in.



INFOMOTION

Branża IT

Infomotion

Target:
DAC.digital

Kwiecień 2025



Branża spożywcza

Animex Holding

Target:
Pupil Foods

Maj 2025



Branża energetyczna

Energa Green
Development

Target:
projekt farmy
fotowoltaicznej „Serby”

Maj 2025



Ochrona środowiska

Mo-BRUK

Target:
Eco Point PSA

Czerwiec 2025



Branża opakowań

Relyon

Target:
Tomeco Pulp Systems
Sp. z o.o.

Czerwiec 2025



Branża produkcyjna

Awe Poland

Inwestor:
Polgast

Lipiec 2025



TMT

Vinci
(Grupa BGK)

Targety:
SR Robotics
ReSpo.Vision

Lipiec 2025



Branża energetyczna

Enea Nowa Energia

Targety:
Wielkopolskie
Elektrownie Słoneczne,
PV Stare Brynki, RRSP 88

Lipiec 2025



TMT

e-file

Inwestor
Hawk Infinity

Sierpień 2025



TMT

AMS
(Grupa Agora)

Target:
Synergic

Wrzesień 2025

W 2025 r. zaufali nam m.in.



TMT

Lynx Trail Capital

Target:
ICEA

Październik 2025



Polski Fundusz Rozwoju

Finanse i inwestycje

Polski Fundusz
Rozwoju (PFR)

Projekt:
Objęcie obligacji
Metalkas S.A.,

Październik 2025



Branża farmaceutyczna

Fagron NV

Target:
aktywa spółki Amara

Listopad 2025

GÖTESSONS

Branża produkcyjna

Götessons Design
Group

Targety
Brigo AB

Listopad 2025



Branża energetyczna

Axpo Holding

Target:
elektrociepłownia gazowa
Nowa Sarzyna

Grudzień 2025

THE
nutriment
COMPANY

Branża spożywcza

The Nutriment
Company

Target:
Zoo Factory

Grudzień 2025



Sprawdź więcej
transakcji
Grant Thornton



Znów na podium!

Doradcy finansowi Grant Thornton
na:

- 2. miejscu w Polsce
- 3. miejscu w regionie CEE

według Mergermarket

pod względem liczby zrealizowanych
transakcji fuzji i przejęć w 2025 r.

Doceniają nas!

Prawnicy Grant Thornton kolejny rok z rzędu zostali wyróżnieni **zespołowo** i **indywidualnie** w międzynarodowych rankingach:

- **The Legal 500** w kategorii “Commercial, Corporate and M&A”
- **IFLR100** w kategorii M&A

Zapewniamy wsparcie na każdym etapie transakcji!



Mateusz Biegajło

Partner
Head of 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

Partner
Kancelaria Prawna
M +48 661 530 073
E maja.jablonska@pl.gt.com



Małgorzata Kubina-Długaszek

Senior Menedżer
Corporate Finance
M +48 723 334 285
E malgorzata.kubina-dlugaszek@pl.gt.com



Marcin Szuflak

Menedżer
Kancelaria Prawna (Podatkowe
Doradztwo Transakcyjne)
M +48 785 640 299
E marcin.szuflak@pl.gt.com

Grant Thornton to jedna z wiodących organizacji audytorsko-doradczych na świecie, obecna w 156 krajach i zatrudniająca ponad 76 tys. pracowników. W Polsce działamy od 1993 roku. Zespół 1200 pracowników wspiera naszych klientów w obszarach takich jak doradztwo podatkowe, doradztwo transakcyjne, prawne, finansowe, outsourcing płac i kadr oraz outsourcing księgowości, czy audyt.