

Rynek fuzji i przejęć w Polsce

Analiza transakcji na krajowym rynku M&A
za 2025 r. i perspektywy na 2026 r.

Edycja IV: Marzec 2026



Wprowadzenie

Sezon na przemysłane transakcje

Polski rynek fuzji i przejęć wchodzi w fazę większej dojrzałości. Po latach wysokiej aktywności inwestycyjnej inwestorzy coraz częściej koncentrują się na jakości, selektywności i strategicznym uzasadnieniu transakcji. Raport pokazuje, jak zmieniają się realia krajowego rynku M&A i co dziś decyduje o powodzeniu procesów inwestycyjnych.

Ostatni rok przyniósł wyraźne spowolnienie liczby transakcji, szczególnie w pierwszej połowie roku. Decyzje kapitałowe były podejmowane ostrożniej i poprzedzane pogłębioną analizą ryzyk. Jednocześnie rynek nie stracił atrakcyjności – w drugiej połowie roku widoczny był stopniowy powrót aktywności, wspierany poprawą nastrojów makroekonomicznych i presją konsolidacyjną w wielu branżach.

Największą rolę odgrywają inwestorzy branżowi, a szczególne zainteresowanie koncentruje się wokół spółek technologicznych i innowacyjnych modeli biznesowych. Coraz większe znaczenie mają także kwestie regulacyjne, cyberbezpieczeństwo oraz gotowość firm do wdrażania nowych technologii.

Publikacja dostarcza praktycznych wniosków dla menedżerów i decydentów planujących kolejne kroki inwestycyjne na polskim rynku M&A.

Zapraszamy do lektury!



Rynek M&A w Polsce: kluczowe wnioski po 2025 r.

330 transakcji

Czwarty rok z rzędu liczba transakcji na rynku fuzji i przejęć w Polsce przekroczyła granicę 300 zrealizowanych projektów M&A.

Spowolnienie po rekordach

Nastąpił spadek liczby transakcji wobec lat 2022–2024, jednak druga połowa roku pokazała wyraźne odbicie aktywności inwestorów.

Inwestor nadal branżowy

Inwestorzy strategiczni odpowiadali za ok. 75% wszystkich transakcji M&A, utrzymując zdecydowaną przewagę nad inwestorami finansowymi.

TMT wciąż numerem jeden

Sektor TMT pozostał najaktywniejszą branżą pod względem liczby transakcji, mimo spadku wolumenu transakcji.

Większa selektywność

Inwestorzy koncentrowali się na mniejszej liczbie, lepiej uzasadnionych strategicznie przejęć.

Wróci apetyt na transakcje

Spadek stóp procentowych, wysoki poziom dostępnego kapitału oraz środki publiczne zapowiadają wzrost aktywności M&A w 2026 r.

Rok 2025 ze spadkiem liczby transakcji

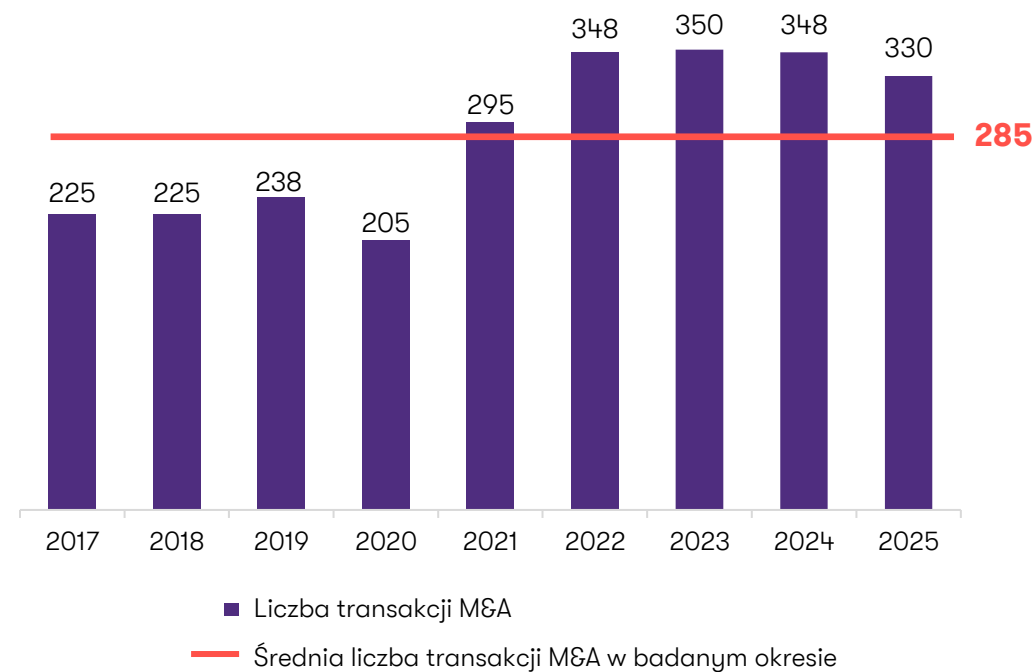
Na polskim rynku fuzji i przejęć utrzymuje się trend realizacji ponad 300 transakcji rocznie, jednak w porównaniu z latami 2022-2024 widać lekkie ograniczenie aktywności inwestorów.

W ostatnich latach rynek M&A w Polsce charakteryzował się wysoką i relatywnie stabilną aktywnością transakcyjną. W latach 2021–2024 obserwowany był systematyczny wzrost liczby fuzji i przejęć, który doprowadził do osiągnięcia rekordowych poziomów aktywności.

Rok 2025 przyniósł wyhamowanie wcześniejszego trendu wzrostowego. Liczba transakcji M&A spadła w porównaniu z rokiem 2024, co było szczególnie widoczne w pierwszej połowie roku. W drugiej połowie tego roku rynek M&A reaktywował się, powodując znaczny wzrost zrealizowanych transakcji. Powyższe było podyktowane szeregiem czynników, przede wszystkim:

- wizją niższych stóp procentowych i tańszego kredytu finansującego transakcje,
- naciskiem ze strony zagranicznych funduszy PE, które zainwestowały na polskim rynku na rozwój ich inwestycji w sposób nieorganiczny,
- rosnącą presją dotyczącą konsolidacji rynku w wielu branżach,
- większą gotowością sprzedających do negocjacji,
- coraz większym zainteresowaniem polskich przedsiębiorstw rozwojem poprzez transakcje M&A,
- występowanie znaczącej ilości niewykorzystanego kapitału ze względu na ograniczone inwestycje w okresach wcześniejszych.

Wykres 1. Liczba transakcji M&A w Polsce w latach 2017-2025



Dominacja inwestorów branżowych trwa

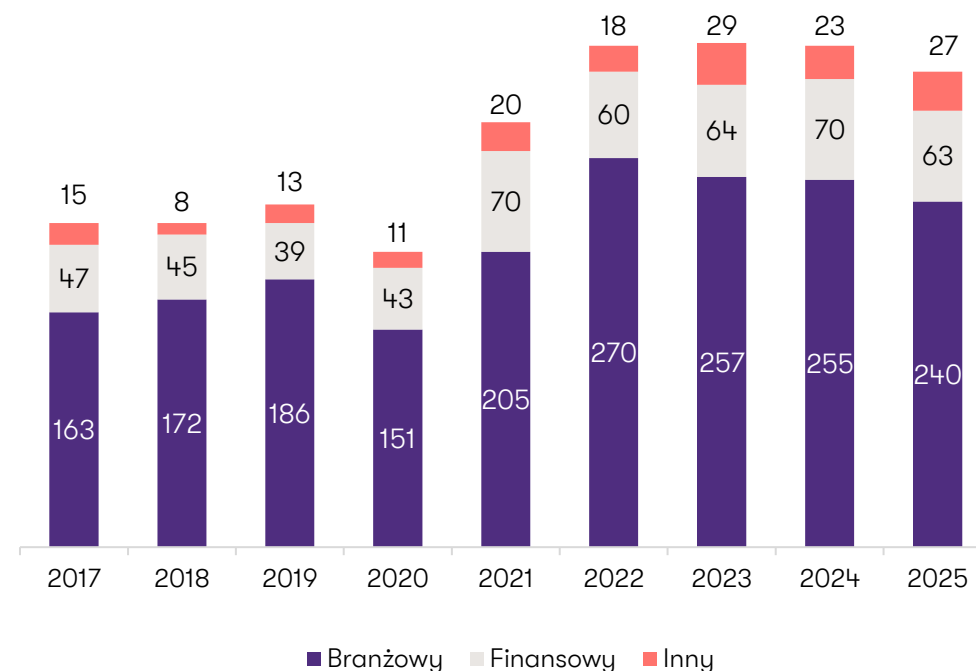
Wśród inwestorów zainteresowanych zakupami na polskim rynku nadal dominują podmioty branżowe. Stałą wysoką aktywność pokazują również inwestorzy finansowi.

Na polskim rynku fuzji i przejęć zdecydowaną większość nabywców stanowią inwestorzy branżowi. W 2025 r., podobnie jak w latach poprzednich, odpowiadali oni za około 75% transakcji ogółem. Warto jednak podkreślić, że w analizowanym okresie widoczne były istotne zmiany w poziomie aktywności tej grupy w poszczególnych sektorach gospodarki.

Drugą pod względem aktywności grupą inwestorów byli inwestorzy finansowi, którzy odpowiadali średnio za około 20% zawieranych transakcji. Pozostałe podmioty, stanowiące blisko 5% rynku, to m.in. inwestorzy indywidualni oraz transakcje typu management buy-out.

W minionym roku szczególną uwagę zwracała wzmożona aktywność funduszy inwestycyjnych w Polsce. Inwestorzy ci realizowali zarówno duże transakcje typu secondary, polegające na przejmowaniu spółek od innych funduszy private equity, jak i inwestycje w podmioty z sektora MŚP. Jednocześnie na polskim rynku M&A obserwowany jest systematyczny napływ nowych zagranicznych funduszy private equity oraz search funds. Równolegle zauważalny jest systematyczny wzrost zainteresowania rozwojem przez przejęcia pośród polskich przedsiębiorstw.

Wykres 2. Aktywność różnych grup inwestorów na rynku M&A w Polsce w latach 2017-2025 (pod względem liczby transakcji)



Polska liderem rynku M&A w regionie CEE

Finalizacja 330 transakcji M&A w 2025 roku pozwoliła Polsce na utrzymanie pozycji lidera rynku transakcyjnego w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Mimo wolumenowego spadku liczby transakcji, nadal można powiedzieć, że w 2025 roku średnio każdego dnia roboczego dochodziło do transakcji sprzedaży lub zakupu na polskim rynku.

W 2026 roku spodziewamy się dalszej wysokiej aktywności rynku M&A w Polsce, szczególnie w obszarze TMT, energetyki czy ochrony zdrowia. Transakcje stają się jednak bardziej selektywne, a inwestorzy przykładają coraz większą uwagę do realizacji transakcji zgodnych z ich długoterminową strategią rozwoju oraz do jakości biznesu i przygotowania danej spółki do sprzedaży. Jednocześnie polskie firmy nie tylko przyciągają międzynarodowe fundusze i inwestorów branżowych, ale też same coraz częściej inwestują w Polsce i Europie. To systematycznie wzmacnia rynek i poszerza wachlarz możliwości.

Spodziewamy się również, że w 2026 roku nadal najbardziej aktywną grupą inwestorów na rynku pozostaną podmioty branżowe, w tym inwestorzy z Polski, przy jednoczesnym zwiększeniu aktywności ze strony inwestorów finansowych. Oczekujemy również coraz większej liczby transakcji pomiędzy tzw. search funds a właścicielami spółek, którzy nie posiadają sukcesji, a poszukują możliwości wyjścia z biznesu.

Mateusz Biegajło
Partner
Head od M&A



TMT nadal przykuwa uwagę inwestorów...

Branża TMT nadal liderem w zakresie ilości transakcji M&A natomiast liczba ich znacząco spadła w porównaniu z latami poprzednimi.

Tabela 1. Liczba transakcji M&A w Polsce w latach 2017-2025 z podziałem na branże

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Razem
TMT	39	39	56	51	75	83	85	70	59	557
Produkty konsumenckie	44	42	38	28	34	26	37	40	34	323
Energetyka	8	9	17	14	44	51	34	44	37	258
Usługi (inne)	20	23	23	16	22	35	31	34	38	242
Medycyna i biotechnologia	13	17	20	15	26	31	35	40	37	234
Przemysł	32	27	24	20	24	25	24	29	21	226
Usługi finansowe	16	22	10	16	11	19	14	19	27	154
Budownictwo	13	9	20	7	8	21	22	15	23	138
Produkcja (pozostałe)	9	16	9	14	15	11	22	18	16	130
Nieruchomości	3	4	5	5	11	15	23	12	13	91
Rekreacja	8	8	6	4	13	12	5	12	11	79
Transport	8	3	3	6	7	7	10	2	5	51
Motoryzacja	4	5	1	6	2	6	3	9	6	42
Chemia	8	1	6	3	3	6	5	4	3	39

Źródło: Opracowanie własne

Od kilku lat rynek TMT pozostaje liderem pod względem liczby skutecznie realizowanych transakcji M&A, zwłaszcza w segmentach cyfrowych oraz IT. Należy jednak podkreślić, że w analizowanym okresie liczba transakcji w tej branży była wyraźnie niższa niż w latach wcześniejszych. Wynikało to przede wszystkim z ostrożniejszego podejścia inwestorów, którzy wstrzymywali decyzje transakcyjne ze względu na niepewność dotyczącą przyszłych warunków gospodarczych. Jednocześnie sprzedający prezentowali wysoką asertywność, konsekwentnie dążąc do uzyskania jak najbardziej korzystnych warunków transakcji.

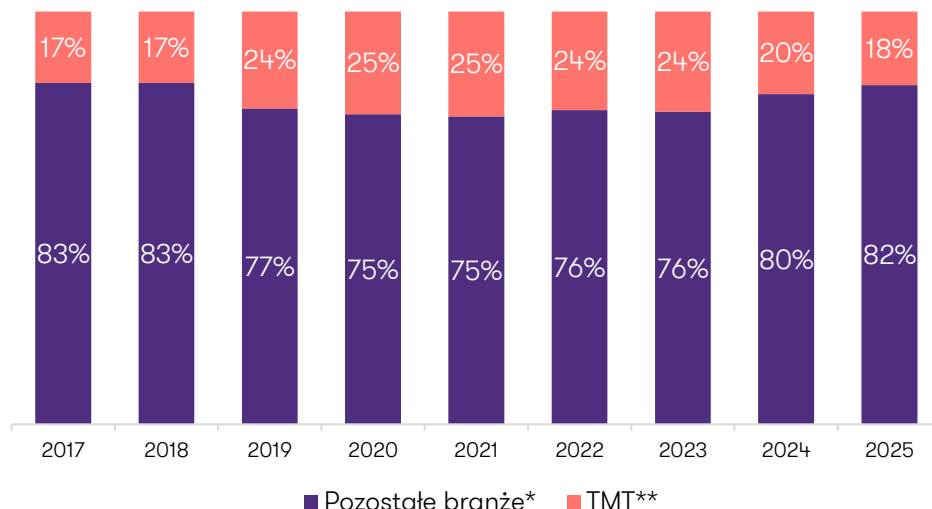
Dodatkowym czynnikiem była silna konkurencja pomiędzy inwestorami zainteresowanymi akwizycjami w tym sektorze, co znacząco utrudniało finalizację transakcji. W efekcie rynek TMT coraz częściej postrzegany był jako trudny do przewidzenia i wymagający większej selektywności.

Analogiczne tendencje obserwowano jednak nie tylko w branży TMT. W 2025 r. inwestorzy w całym rynku M&A wykazywali większą wrażliwość na poziom wycen oraz identyfikowane ryzyka, koncentrując się na strategicznych, dobrze uzasadnionych biznesowo przejęciach, w szczególności związanych z obszarem AI, infrastrukturą danych oraz dużymi platformami technologicznymi.

...ale pozostałe branże zwiększają przewagę

Pomimo ogólnego spowolnienia aktywności M&A, wybrane sektory wyróżniły się odpornością i wzrostem liczby transakcji, napędzanym konsolidacją oraz wsparciem kapitału prywatnego i publicznego.

Wykres 3. Transakcje M&A w Polsce w latach 2017-2025 z podziałem na branże



*Produkty konsumenckie, Przemysł, Energetyka, Usługi (inne), Medycyna i biotechnologia, Usługi finansowe, Budownictwo, Produkcja (pozostałe), Rekreacja, Nieruchomości, Transport, Chemia, Motoryzacja

**Technologie, Media, Telekomunikacja, Internet, E-commerce

Źródło: Opracowanie własne

Większość branż charakteryzowała się tendencją spadkową, wynikającą z koncentracji na większych transakcjach, niepewności makroekonomicznej i politycznej, wysokiej selektywności inwestorów oraz obaw związanych z ryzykami pojawiającymi się po realizacji transakcji. Dodatkowym czynnikiem była rosnąca asertywność sprzedających, którzy częściej podnosili swoje oczekiwania warunków transakcyjnych.

Jednocześnie istniały branże, w których odnotowano wzrost liczby transakcji M&A – należały do nich sektor usług, sektor finansowy oraz budownictwo. Wzrost aktywności na rynku usług był w dużej mierze efektem postępującej konsolidacji, szczególnie w obszarze usług profesjonalnych i szkoleniowych, których rozwój w dużym stopniu opiera się na wzroście nieorganicznym.

Dodatkowo zauważalnie wzrosło zainteresowanie funduszy private equity inwestowaniem w sektor usług, zwłaszcza profesjonalnych. W przypadku rynku finansowego większa liczba transakcji M&A również wynikała z potrzeby jego dalszej konsolidacji. Z kolei sektor budownictwa pozostawał atrakcyjny dzięki rosnącym wolumenom projektów infrastrukturalnych, wspieranych środkami publicznymi w ramach Krajowego Planu Odbudowy oraz funduszy unijnych przeznaczonych na inwestycje transportowe i społeczne.

2026: powrót apetytu na transakcje

Rok 2026 przyniesie dalsze ożywienie i wyraźny wzrost aktywności transakcyjnej. Zarówno inwestorzy branżowi, jak i finansowi będą wykazywać większą gotowość do realizacji przejęć, szczególnie w obszarach strategicznych, takich jak przemysł ciężki, budownictwo oraz szeroko rozumiane technologie.

Sztuczna inteligencja stanie się jednym z kluczowych motorów transakcji M&A – zarówno jako przedmiot akwizycji, jak i narzędzie wspierające integrację oraz wzrost wartości przejmowanych podmiotów.

Ożywieniu rynku sprzyjać będzie coraz bardziej opłacalne finansowanie transakcji. Spadek stóp procentowych ułatwi dostęp do tańszego kapitału, zwiększając liczbę przejęć, zwłaszcza wśród inwestorów branżowych i funduszy private equity.

Utrzyma się również silny trend buy-and-build oraz strategii roll-up, polegających na konsolidacji mniejszych podmiotów w większe platformy inwestycyjne, szczególnie w sektorach usług profesjonalnych, zdrowia i IT.

Istotnym impulsem dla rynku pozostaną także środki publiczne – zarówno unijne, jak i krajowe w ramach Krajowego Planu Odbudowy – kierowane m.in. do sektora technologicznego oraz projektów infrastrukturalnych. Dodatkowo planowane uproszczenia regulacyjne na poziomie UE zwiększą przewidywalność procesów i sprzyjać będą transakcjom transgranicznym.

Wysoki poziom niewykorzystanego kapitału w funduszach oraz zmniejszająca się luka oczekiwań cenowych między kupującymi a sprzedającymi powinny przełożyć się na dalszy wzrost wolumenu M&A, szczególnie w obszarach zielonej transformacji i OZE.

Katarzyna Buda
Partner
Transaction
Advisory Services



Inwestorzy doceniają potencjał

W 2025 r. nastąpił wzrost poziomu mnożnika EV/EBITDA względem roku 2024. Poprawa widoczna jest w szczególności branży nieruchomości, chemii, budownictwa i przemysłu, a spadek w segmencie usług, energetyki oraz transportu. Dla pozostałych branż inwestorzy utrzymują stabilne poziomy EV/EBITDA.

Ograniczenia dostępności danych dla prywatnych transakcji M&A powodują, że analizę perspektywy inwestorów ograniczyliśmy na danych dla spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Mnożnik EV/EBITDA w 2025 r. dla całego rynku wynosił 7,5–8,5x w zależności od kwartału, i był o około 0,5x wyższy niż przed rokiem. Jednocześnie poziomy mnożnika EV/S w 2025 r. kształtowały się średnio nieco poniżej wartości w roku poprzednim. Wśród branż zauważyć można niekwestionowanych liderów, których poziom mnożnika kształtuje się znacznie powyżej średniej. Podobnie jak w 2024 r. są to medycyna i biotechnologie oraz usługi. Do grona liderów w 2025 r. dołączyła branża nieruchomości, która w 2025 r. odnotowała bardzo dobre wyniki sprzedaży mieszkań. Dobre wyniki branży przy jednoczesnych stabilnych wycenach wartości deweloperów, przełożyły się na wzrost mnożnika EV/EBITDA od II kwartału 2025 r.

Tabela 2. Mediana mnożników EV/S i EV/EBITDA dla spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, według segmentów

EV/S	1Q 2025	2Q 2025	3Q 2025	4Q 2025	EV/EBITDA	1Q 2025	2Q 2025	3Q 2025	4Q 2025
TMT	1,9	2,0	2,2	2,0	TMT	8,2	8,2	9,4	9,3
Produkty konsumenckie	0,7	0,8	0,7	0,7	Produkty konsumenckie	6,1	6,0	5,8	5,8
Energetyka	1,3	1,3	1,4	1,2	Energetyka	9,6	5,7	6,6	6,8
Przemysł	0,6	0,6	0,7	0,7	Przemysł	6,9	7,4	7,7	7,2
Usługi (inne)	1,1	0,9	1,2	1,2	Usługi (inne)	9,3	9,6	10,3	9,5
Medycyna i biotechnologia	4,7	3,9	4,1	4,5	Medycyna i biotechnologia	12,8	12,5	14,2	11,9
Usługi finansowe	3,3	2,8	3,0	2,9	Usługi finansowe	7,3	6,7	7,4	7,0
Budownictwo	0,5	0,6	0,6	0,6	Budownictwo	8,6	7,8	8,0	8,4
Produkcja (pozostałe)	0,7	0,8	0,9	0,9	Produkcja (pozostałe)	2,9	3,3	3,2	3,6
Nieruchomości	3,8	4,0	3,9	3,6	Nieruchomości	8,9	14,4	14,0	14,4
Rekreacja	0,8	0,9	0,6	0,6	Rekreacja	11,4	7,8	8,0	11,4
Transport	0,5	0,4	0,3	0,5	Transport	5,1	4,7	3,4	5,3
Chemia	0,9	0,9	0,9	0,9	Chemia	7,5	8,7	9,0	10,1
Motoryzacja	0,6	0,7	0,6	0,6	Motoryzacja	7,7	7,4	7,0	6,8

Źródło: Opracowanie własne

Pozytywne przesłanki na 2026 r.

Poprawa mnożników transakcyjnych w 2025 r. zapowiada pozytywną perspektywę dla sprzedających, którzy mogli w ostatnich kilkunastu miesiącach wstrzymywać decyzje transakcyjne ze względu na niesatysfakcjonujące, w ich ocenie, wyceny.

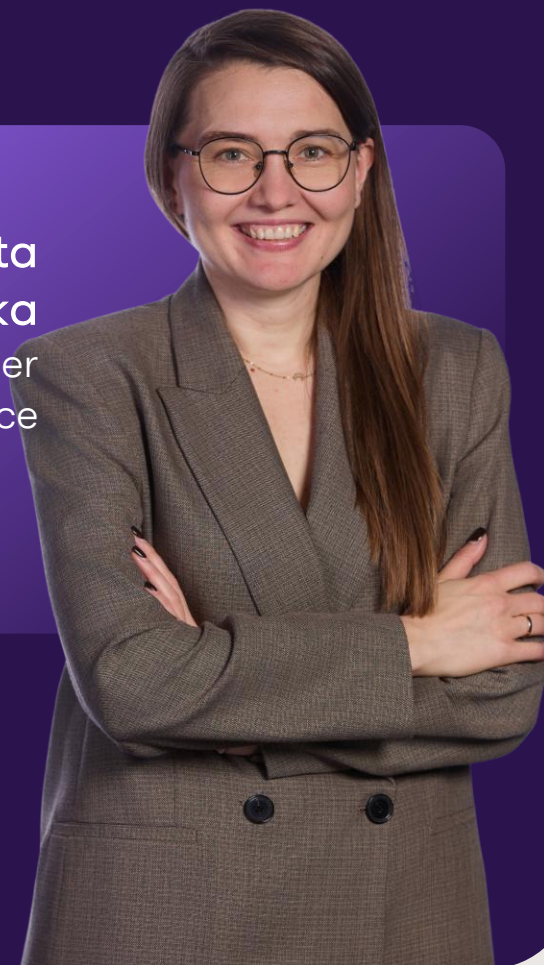
Rok 2026 zapowiada pozytywne perspektywy transakcyjne, w szczególności dla branży budownictwa, przemysłu ciężkiego oraz nieruchomości, a także obszaru AI i technologicznego.

Inwestorzy poszukują podmiotów wyróżniających się na rynku, o stabilnych i pozytywnych perspektywach dla przepływów pieniężnych, a także z solidnym zapleczem technologicznym lub gotowością podjęcia stosownych inwestycji w celu wykorzystania możliwości, jakie daje sztuczna inteligencja.

W 2026 r. widoczne będą również procesy konsolidacyjne w ramach regionu CEE, co może wpłynąć na wzrost liczby dużych transakcji. Polska umacnia pozycję lidera w rejonie CEE, co powoduje, że aktywność transakcyjna inwestorów zagranicznych w Polsce powinna wzrastać zarówno pod względem liczby, jak i wartości realizowanych transakcji.

Rynek napędzany tańszym pieniądzem, poprawą danych makroekonomicznych, a także pozytywną perspektywą wykorzystania środków unijnych i dostępności pieniądza w funduszach PE dodatkowo wspiera pozytywne perspektywy rynku fuzji i przejęć w 2026 r.

**Małgorzata
Kaczmarczyk-Białecka**
Partner
Corporate Finance



Najnowsze trendy w transakcjach

Najważniejsze trendy w sferze prawnej transakcji koncentrują się na adresowaniu niestabilnej niepewności otoczenia oraz dostosowywaniu procesów do nowych regulacji.



Nowe obszary w badaniu due diligence i zapewnieniach: Inwestorzy powinni kłaść większy nacisk na aspekty takie jak wejście w życie KSeF i integrację systemów po transakcji, a w zależności od sektora również na regulacje dotyczące opakowań (Packaging and Packaging Waste Regulation), CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism), a także akty prawne NIS-2 i AI Act. Istotne są również ESG, cyberbezpieczeństwo oraz brak naruszeń sankcji;



Konserwatywne metody rozliczania ceny: Z uwagi na utrzymującą się niepewność, niestabilną popularnością cieszą się mechanizmy rozliczenia ceny takie jak closing accounts (completion accounts) oraz earn-out. Ten drugi mechanizm jest szczególnie przydatny do zasypania luki w oczekiwaniach cenowych między kupującym a sprzedającym;



Zarządzanie ryzykiem w okresie przejściowym: W transakcjach dwustopniowych (pomiędzy podpisaniem a zamknięciem) często stosuje się klauzule istotnej negatywnej zmiany (MAC), aby chronić kupującego przed nagłym pogorszeniem kondycji firmy; co ciekawe coraz częściej w tego rodzaju klauzulach ujmuje się wprost atak Rosji na Polskę;



Fundacja rodzinna jako preferowana struktura: Dla sprzedających nieinstytucjonalnych (osób fizycznych) „prawdziwym szlagierem” stało się przeprowadzanie transakcji za pośrednictwem fundacji rodzinnej, których popularność nie słabnie,



Kontrola inwestycji: Przy ubieganiu się o zgody na koncentrację należy uwzględnić zaktualizowane wyjaśnienia Prezesa UOKiK oraz zaktualizowany w 2025 r. reżim kontroli inwestycji zagranicznych;



Ryzyka systemowe w zakresie zatrudnienia: Zaadresowania wymaga wzrost kosztów zatrudnienia w związku ze zmianą obliczania stażu pracy oraz przewidywane wejście w życie przepisów o reklasyfikacji umów B2B.

Compliance wchodzi do sali negocjacyjnej

Nakładające się regulacje unijne i krajowe zmiany legislacyjne sprawiają, że rok 2026 przyniesie prawnikom transakcyjnym wyjątkowo wymagające środowisko pracy. Rola doradcy prawnego jeszcze bardziej przesunie się od technicznego wykonawcy dokumentacji ku strategicznemu architektowi transakcji.

Pełne wejście w życie AI Act zmienia standardy due diligence. Weryfikacja zgodności systemów sztucznej inteligencji stosowanych przez cel akwizycji stanie się elementem obowiązkowym każdego badania prawnego. Spółki korzystające z systemów AI wysokiego ryzyka bez wymaganej dokumentacji będą generować istotne ryzyka regulacyjne i negocjacyjną presję na obniżenie ceny lub rozbudowane mechanizmy ochrony kupującego w SPA.

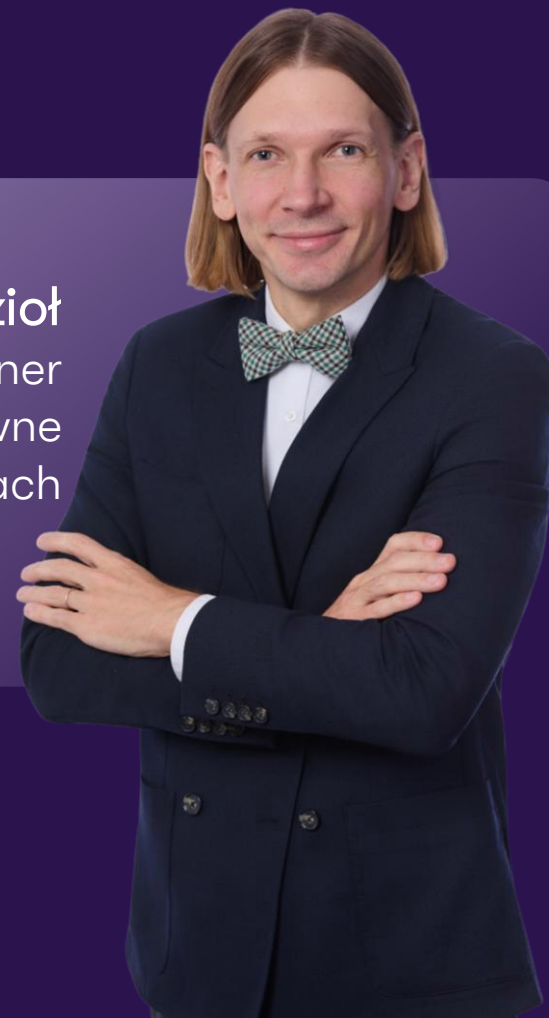
Screening inwestycji zagranicznych jeszcze ważniejszy. Polska implementacja unijnego rozporządzenia FDI, uzupełniona krajowymi regulacjami o kontroli przejęć spółek strategicznych, wydłuży procesy transakcyjne i wymusi wcześniejsze planowanie struktury właścicielskiej. W sektorach obronnym, energetycznym i telekomunikacyjnym uzyskanie zgody właściwych organów stanie się elementem krytycznej ścieżki procesu.

Fundacje rodzinne pozostają narzędziem transakcyjnym w fazie testowania. Praktyka orzecznicza dopiero dojrzewa, a prawnicy obsługujący transakcje z udziałem firm rodzinnych będą musieli nawigować przez niepewność podatkową i strukturalną.

Implementacja NIS2 domknie obraz. Weryfikacja cyberbezpieczeństwa przestaje być opcjonalnym dodatkiem, stając się standardem oczekiwanym przez instytucje finansujące i inwestorów instytucjonalnych.

Rok 2026 będzie testem dla prawników, którzy potrafią łączyć dogłębną wiedzę regulacyjną z myśleniem transakcyjnym.

Karol Guździół
Partner
Doradztwo prawne
w transakcjach





O badaniu

Badanie opisane w niniejszym raporcie zostało przeprowadzone na podstawie danych z lat 2017-2025 dostępnych w portalach Mergermarket, Capital IQ, czy EMIS. Pod uwagę brane były m.in. wskazywane na tych portalach: transakcje sprzedaży podmiotów zlokalizowanych w Polsce, podziały branżowe spółek sprzedawanych, mnożniki EV/EBITDA oraz EV/S przypisane do opisywanych transakcji, czy dane finansowe spółek sprzedawanych. Podział transakcji na lata został ustalony w oparciu o datę ogłoszenia o transakcji.

Podział inwestorów na branżowych, finansowych i innych został dokonany przez autorów raportu.

Grant Thornton wśród liderów rynku M&A w Polsce i CEE

~90

transakcji z udziałem doradców Grant Thornton sfinalizowanych w latach 2023-2025

~10 mld PLN

wartość transakcji z udziałem doradców Grant Thornton sfinalizowanych w 2023-2025

Nasi doradcy finansowi znaleźli się na podium pod względem liczby zrealizowanych transakcji M&A w Polsce w latach 2023-2025 wg Mergermarket

Nasz Zespół Kancelarii Prawnej znalazł się wśród wyróżnionych firm prawniczych w obszarze fuzji i przejęć, w ramach rankingu IFLR1000

Nasz Zespół Kancelarii Prawnej został wyróżniony w kategorii “Commercial, Corporate and M&A” w rankingu The Legal 500

Zapewniamy wsparcie na każdym etapie transakcji!



Mateusz Biegajło

Partner

Deal Advisory | M&A

M +48 661 538 502

E mateusz.biegajlo@pl.gt.com



Katarzyna Buda

Partner

Deal Advisory | TAS

M +48 785 119 091

E katarzyna.buda@pl.gt.com



Karol Guździół

Partner

Kancelaria Prawna

M +48 693 973 127

E karol.guzdziol@pl.gt.com



Małgorzata
Kaczmarczyk-Białecka

Partner

Deal Advisory | Corporate Finance

M +48 661 530 164

E malgorzata.kaczmarczyk-bialecka@pl.gt.com



© Grant Thornton. All rights reserved. Jesteśmy firmą członkowską Grant Thornton International Ltd

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.