

## Globalne badanie Mazars pokazuje, że fundusze private equity są coraz bardziej optymistyczne i zdecydowana większość aktywnie poszukuje nowych możliwości w 2021 roku

- Ponad 90% respondentów chce inwestować w nowe firmy
- Spadek przychodów powinien być mniejszy niż wcześniej sądzono
- Większość spodziewa się ożywienia w kształcie litery „U”, czuje się komfortowo pracując zdalnie twierdzi, że rządy stosunkowo dobrze zareagowały na sytuację spowodowaną pandemią COVID-19

Warszawa, 22 marca 2021: Mazars, międzynarodowa firma audytorska, podatkowa i doradcza, opublikowała raport z globalnego badania „[Covid-19 i świat private equity: optymizm w niepewnym otoczeniu](#)”, które mierzy nastroje inwestorów na rynku finansowania instytucjonalnego.

Badanie pokazuje, że rynek inwestorów jest ogólnie optymistyczny, koncentruje się na nowych możliwościach i wygodzie zawierania transakcji trybie zdalnym. Respondenci przewidują mniejszy spadek przychodów w ciągu następnych 12 miesięcy niż wcześniej przewidywano, spodziewają się również ożywienia w kształcie litery „U” oraz krótszego opóźnienia w realizacji strategii wyjścia niż przewidywano wcześniej.

Respondenci ankiety przeprowadzonej w grudniu 2020 r. pochodzą z sektora private equity i funduszy typu private debt głównie w Europie, a także w Azji, Ameryce Północnej i Ameryce Południowej. Badanie jest zgodne z [raportem Mazars na ten sam temat z czerwca 2020 r.](#)

Stéphane Pithois, Globalny Partner Działu Fuzji i Przejęć (M&A) w grupie Mazars, mówi - *Druga edycja naszego badania potwierdza i wzmacnia poczucie optymizmu, z którego znane jest środowisko private equity. W tych niepewnych czasach inwestorzy wykazali się odpornością i szukają nowych możliwości w najbliższej przyszłości, jednocześnie umiejętnie dostosowując się do warunków pracy zdalnej. Jeśli otoczenie polityczne pozostanie ustabilizowane, a kapitał nadal będzie dostępny, możemy oczekiwać, że fundusze private equity będą aktywnie poszukiwać nowych możliwości inwestycyjnych.*

### Ponad dziewięć na dziesięć respondentów szuka okazji inwestycyjnych

Około 91% respondentów twierdzi, że są „bardzo otwarci na biznes” i szukają okazji do inwestowania w nowe biznesy i zwiększenia skali platform dzięki szybkim przejęciom. Dla porównania w czerwcu było to 74% respondentów.

### Fundusze poszukujące nowych możliwości inwestycyjnych, i mniej skoncentrowane na zarządzaniu ryzykiem spadku w istniejących portfelach

Na pytanie, co najlepiej opisuje strategię funduszu na następne 12 miesięcy, 39% respondentów odpowiada, że: „skupi się na tworzeniu nowych możliwości inwestycyjnych”. To o 19 punktów więcej niż w wynikach z czerwca. Jeśli chodzi o liczbę funduszy, które twierdzą, że skupią się na zarządzaniu ryzykiem spadku w istniejących portfelach, wynosi ona zaledwie 10% w grudniu 2020 r. w porównaniu z 24% w czerwcu 2020 r.

### Przychody spadną, ale w mniejszym stopniu

Pomimo oczekiwań, że przychody spadną w ciągu najbliższych 12 miesięcy, respondenci postrzegają spadek jako mniej dotkliwy niż wcześniej podawano. Około 30% respondentów spodziewa się spadku przychodów o 11%-25% , podczas gdy w badaniu z czerwca 2020 r. było to 50% respondentów.

Ponadto 40% respondentów twierdzi, że spodziewa się spadku przychodów o zaledwie 0-10% w porównaniu z 17% respondentów w pierwszym badaniu.

Zasadniczo respondenci są znacznie bardziej optymistycznie nastawieni do rynku niż w czerwcu: tylko 4% respondentów deklaruje poziom optymizmu wynoszący trzy lub mniej punktów według kryteriów ankiety, w porównaniu z 29% w poprzednim badaniu. Podobnie 15% respondentów deklaruje poziom optymizmu przekraczający osiem punktów, w porównaniu z zaledwie 5% w badaniu z czerwca.

### **Więcej możliwości inwestycyjnych typu distressed M&A**

Zgodnie z najnowszymi ustaleniami na rynku jest więcej możliwości inwestowania w spółki w trudnej sytuacji finansowej. Około 70% respondentów deklaruje, że je dostrzega - 41% spośród tych, którzy je dostrzegają, deklaruje zainteresowanie, a 29% - nie jest nimi zainteresowana. Dla porównania 54% respondentów w czerwcu przyznało, że natknęło się na takie inwestycje restrukturyzacyjne

### **Większość spodziewa się ożywienia w kształcie litery „U”**

Podczas gdy większość (63%) respondentów nadal spodziewa się ożywienia w kształcie litery „U” (w porównaniu z 82% w czerwcu), liczba respondentów spodziewających się poprawy w kształcie litery „V” znacznie wzrosła z 10% do 27%. Ten wzrost optymizmu prawdopodobnie jest wynikiem szczepień rozpoczynających się w I kwartale 2021 r., a także rządowych środków wspierających firmy podczas pandemii.

Najczęściej spodziewanym rodzajem ożywienia poza tym w kształcie litery „U” lub „V” było ożywienie w kształcie litery „K”, które występuje, gdy różne gałęzie gospodarki po recesji ożywiają się w różnym tempie.

### **Zadowolenie z wykonywania transakcji zdalnie**

Inwestorzy czują się teraz nieco bardziej komfortowo pracując w domu niż w czerwcu; 89% inwestorów twierdzi, że możliwe jest zawieranie transakcji zdalnie, w porównaniu z 88% we wcześniejszym badaniu. Ponad jedna trzecia (37%) respondentów uważa obecnie, że zawieranie umów z domu to „biznes jak zazwyczaj”, czyli o 23 punkty więcej niż w czerwcu. Zaledwie 11% twierdzi, że „niemożliwe” jest zawieranie umów z domu, czyli o jeden punkt mniej niż w czerwcu.

### **Spodziewane krótsze opóźnienia w strategiach wyjścia z inwestycji**

Nieco ponad połowa respondentów (51%) spodziewa się opóźnienia strategii wyjścia z inwestycji w ciągu najbliższych 6–12 miesięcy i później. To o 28 punktów mniej niż w czerwcu, kiedy 79% respondentów stwierdziło, że data wdrożenia strategii wyjścia będzie opóźniona. Wskazuje to na dalszy wzrost optymizmu pojawiający się w drugiej połowie 2020 roku.

### **Większość inwestorów twierdzi, że rządy dobrze zareagowały**

Większość (65%) uważa, że ich rząd dobrze zareagował na pandemię (w porównaniu z 51% wcześniej). Jednak znaczna część (20%) nadal uważa, że jest zbyt wcześnie, aby to stwierdzić (w porównaniu z 31% poprzednio). Odsetek uczestników, którzy uważają, że ich rząd nie zareagował odpowiednio, spadł z 20% do 15% w najnowszym badaniu.

### **Pozytywne nastroje inwestycyjne pomimo trudności w Polsce i regionie**

Pomimo trudniejszej realizacji transakcji M&A ze względu na Covid-19 i związane z tym ograniczenia, fundusze private equity nadal aktywnie poszukują nowych możliwości w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej. - Możemy zauważyć ogólny optymizm w I kwartale 2021 roku w porównaniu do I kwartału 2020 roku; Fundusze private equity najprawdopodobniej odegrają kluczową rolę jako konsolidatorzy w różnych branżach w nadchodzących miesiącach, zwłaszcza w sektorach takich jak opieka zdrowotna, handel detaliczny i TMT. Spektakularny rozwój funduszy venture capital promujących innowacyjne start-upy technologiczne to także kolejny przykład tego, jak Polska i cały region Europy Środkowo-Wschodniej może skorzystać na pozytywnym wpływie ekosystemu PE-VG

na swoje gospodarki. – uważa Adam Zohry – Executive Manager w Dziale Doradztwa Finansowego Mazars w Polsce, koordynujący usługi doradztwa finansowego w Europie Środkowo-Wschodniej.

Posiadanie kapitału do zainwestowania nie jest już dziś wystarczającym kryterium do osiągnięcia sukcesu w branży private equity. - Konkurując o atrakcyjne aktywa, fundusze private equity starają się pokazać swoją przewagę dzięki specjalizacji i w konsekwencji doświadczeniu w danej branży, kreatywnemu podejściu do struktury transakcji czy dodatkowej wartości dodanej dla właściciela, np. poprzez wsparcie w konsolidacji rynku czy w międzynarodowych akwizycjach. – uważa Jacek Byrt – Partner kierujący Działem doradztwa finansowego w Mazars w Polsce. - Reputacja, wsparta rekomendacją przedsiębiorców, z którymi fundusze odniosły sukces w przeszłości, jest istotnym czynnikiem decydującym o wyborze danego funduszu przez przedsiębiorcę. – dodaje Jacek Byrt.

###

## Metodologia

Podobnie jak w ostatnim przeprowadzonym badaniu, większość uczestników była funduszami wykupów lewarowanych i funduszami wzrostu, co stanowi łącznie 75% wszystkich respondentów. Pozostali respondenci pochodzili z funduszy venture capital, funduszy distressed lub prywatnych funduszy dłużnych. Uczestnicy badania pochodzili głównie z Wielkiej Brytanii i Europy (84%), a pozostali respondenci z Azji (6%) i obu Ameryk (1%).

Wielkość funduszu ankietowanych inwestorów wynosiła od 0 do 500 mln GBP. Wśród respondentów najczęstsza wielkość funduszu wynosiła 51–200 mln GBP (37%), a druga co do wielkości: 0–50 mln GBP (33%). Fundusze powyższych wielkości stanowią około 70% wszystkich respondentów.

## Kontakt

Edward Baggaley, Manager ds Kampanii Globalnych, Mazars: [edward.baggaley@mazars.co.uk](mailto:edward.baggaley@mazars.co.uk) / +44 (0)78 2408 6578

Renata Stefanowska, Manager, Dział Komunikacji i Marketingu: [r.stefanowska@mazars.pl](mailto:r.stefanowska@mazars.pl) // +48 22 25 55 200

Mazars to międzynarodowa, zintegrowana firma specjalizująca się w audycie, księgowości, doradztwie, usługach podatkowych i prawnych\*. Działając w ponad 90 krajach i terytoriach na całym świecie, korzystamy z doświadczenia ponad 42 000 specjalistów – w tym 26 000 w ramach zintegrowanego partnerstwa Mazars i 16 000 za pośrednictwem Mazars North America Alliance - pomagając różnej wielkości przedsiębiorstwom na każdym etapie ich rozwoju.

W Polsce Mazars zatrudnia ponad 300 specjalistów w Warszawie i Krakowie, oferując polskim i międzynarodowym przedsiębiorstwom pełen zakres usług w dziedzinie audytu, outsourcingu księgowego i kadrowo-płacowego, podatków, konsultingu oraz doradztwa finansowego.

\*tam, gdzie przewidują to przepisy krajowe.

<http://www.mazars.com> | <http://www.linkedin.com/company/mazars> | <https://twitter.com/mazarsgroup>

<https://pol.mazars.pl> | <http://www.linkedin.com/company/mazars-in-poland>

