



sprawie



Axios: Sztuczna inteligencja coraz bardziej popularna w kościołach
4 godziny temu



Europejski sektor motoryzacyjny na progu 2026 r. stoi wobec dwóch kluczowych wyzwań
5 godzin temu

Forum Energii: dc nowych mocy w GW mają stanowić

6 godzin temu

Strix zrobił zakupy w Holandii. Konsoliduje europejski e-commerce z funduszem private equity

Miesiąc po zdobyciu inwestora w postaci Delta Equity Partners wywodzącej się z polskiej agencji e-commerce sfinalizowała pierwsze z planowanych przejęć. To jej druga akwizycja na holenderskim rynku.

Mariusz Bartodziej

13.03.2025, 05:24



Po 15 latach od założenia Strix, którym kieruje Borys Skraba, dojrzał do przyspieszenia rozwoju z pomocą inwestora. Znalazł go w Holandii, gdzie wcześniej przejął jedną firmę. (fot. materiały prasowe)

Z tego artykułu dowiesz się...

1. Jak dużą agencję i dlaczego przejął Strix.
2. Jaki ma plan na dalszą konsolidację rynku w Europie.
3. W jakiej kondycji jest branża e-commerce i kto najlepiej zyskuje na obecnej sytuacji.



Łatwiej powiedzieć, niż zrobić. [Agencja e-commerce Strix Group, która w lutym zapowiedziała na łamach XYZ plan konsolidacji europejskiego rynku](#), na słowach jednak nie poprzestała. Właśnie zrealizowała pierwszą z licznych planowanych transakcji.

Podwojenie sił w Holandii

Firma zatrudniająca łącznie ponad 200 specjalistów e-commerce podwoiła holenderski zespół, przejmując trzydziestoosobową agencję Sition, działającą od 2000 r. Zajmuje się ona tworzeniem sklepów internetowych na bazie popularnych platform Shopware i Shopify. Założyciele spółki, Michel Doens i Dennis Bottram, pozostają na swoich stanowiskach i wzmocnią zespół zarządzający całej grupy.

– Połączenie sił czyni nas największym i najbardziej doświadczonym partnerem Shopware w regionie Beneluksu. Wzmacniamy także naszą pozycję jako Shopify Plus Partner, korzystając z wyraźnego wzrostu popularności Shopify na rynkach holenderskim i niemieckim – komentuje Michel Doens.

– Znam Michela i Dennisa od wielu lat i zawsze byłem pod wrażeniem ich wiedzy oraz doświadczenia w e-commerce. Wspólnie będziemy rozwijać Strixa, umacniając jego pozycję jako lidera cyfrowego handlu w Europie – dodaje Marc-Paul Brandt prezes Strix Group.

Zdaniem eksperta

Kto dziś wygrywa w e-commerce

Po skokowym wzroście e-commerce od 2020 r. do częściowo 2022 r. rynek lekko przyhamował, jednak od zeszłego roku widać stopniowy powrót do trajektorii sprzed pandemii, czyli stabilnego wzrostu penetracji online. W ten sam sposób sytuację rynkową przedstawiło podczas ostatniej konferencji wynikowej m.in. Zalando. Popyt konsumenci zapowiada się umiarkowanie pozytywnie, z dobrym nastawieniem do e-commerce bez względu na rodzaj produktów. Historycznie najmocniejsze kategorie w zakupach online, jak np. elektronika czy moda, nie tracą na znaczeniu. Nie widzę istotnych odstępstw od długofalowych trendów.

Obecna sytuacja rynkowa premiuje trzy typy podmiotów. Po pierwsze, najwięcej zyskują firmy omnikanalowe, sprawnie łączące mocną sieć stacjonarną z solidnym e-commerce. Po drugie, duży zagarniają coraz większą część tortu. Skala biznesu odgrywa coraz większą rolę, co naturalnie prowadzi do konsolidacji. Wreszcie po trzecie, w dobrej sytuacji są marketplacę, bo konsumenci ciągle oczekują możliwie jak największego wyboru i wygodę zakupów z oferty różnych sklepów w ramach jednej, sprawdzonej platformy.



Szymon Filipczak

dyrektor zarządzający ds. strategii i rozwoju w grupie Emplik

Współpraca zamiast konkurencji

Strix i Sition długo obserwowali wzajemne działania i często rywalizowali o te same projekty. Połączenie sił, zamiast konkutowania, zapewnia im większą siłę oddziaływania, zwłaszcza że łączą ich zbieżne podejścia do rozwoju, budowy relacji z klientami i wizji przyszłości e-commerce.

– łączymy ekspertyzę w obszarze Shopware i Shopify, poszerzamy zasięg i zyskujemy lepsze możliwości obsługi klientów na coraz bardziej wymagającym rynku. Wspólnie możemy szybciej rozwijać innowacje, obsługiwać większe i bardziej kompleksowe wdrożenia oraz skutecznie zdobywać kolejne strategiczne projekty – tłumaczy Borys Skraba, prezes i założyciel Strixa.

Podkreśla, że mimo niewielkiej powierzchni Holandia jest nawet większym rynkiem e-commerce niż Polska, a wykorzystanie technologii Shopify i Shopware rośnie tam w imponującym tempie. Renoma Sition i doświadczenie w obsłudze międzynarodowych klientów pozwoli grupie rozwinać się nie tylko w tym kraju, ale też w sąsiednich.

Inwestor finansowy na pokładzie

Strix oferuje kompleksowe doradztwo w cyfryzacji handlu, a zaczynał od tworzenia e-sklepów na bazie Magento (Adobe). To jego trzecia akwizycja. **W latach 2022-23 przejął dwie agencje (w Niemczech oraz Holandii) i stworzył grupę działającą pod wspólnym szyldem.** W tym roku jego potencjał dostrzegł holenderski fundusz private equity Delta Equity Partners (DEP), który za kilkanaście milionów euro przejął większościowy pakiet udziałów.

– Nasza poprzednia transakcja w Holandii miała charakter fuzji, teraz to klasyczna akwizycja. Kadra zarządzająca Sition zachowuje stanowisko, a zespoły operacyjne działają bez większych zmian. To zgodne z naszą strategią wyboru firm z już ugruntowaną pozycją i dojrzałym modelem biznesowym, które nie wymagają intensywnie reorganizacji. Płynna integracja już się rozpoczęła, potrwa około 12 miesięcy. Marka na razie zostaje, stopniowo będziemy wdrażać wspólne procesy operacyjne i sprzedażowe – mówi Borys Skraba.

Grupa rośnie w tempie ok. 20 proc., miniony rok zamknęła z przychodami na poziomie 70-80 mln zł. Chce dalej zwiększać je o co najmniej 15-20 proc. rocznie, a dzięki przejęciom nawet więcej, by w ciągu pięciu lat zwielokrotnić skalę biznesu.

– Nasza współpraca z Delta Equity Partners od początku ma jasno określony cel: budowę silnego, europejskiego gracza e-commerce. Struktura inwestycji pozwala nam skupić się na skalowaniu biznesu i rozwoju kompetencji. Fundusz pełni rolę zewnętrznego działu M&A [fuzji i przejęć – red.]. Jest zaangażowany w procesy akwizycyjne, ale nie ingeruje w codzienną działalność operacyjną. Na przykładzie przejęcia Sition widać, jak sprawnie możemy dzięki temu finalizować transakcje, jednocześnie zachowując pełną kontrolę nad integracją i rozwojem organizacji – mówi Borys Skraba.

Przeczytaj:



cyber_Folks po przejęciu Shopera za 547 mln zł: „Nasz potencjał akwizycyjny to nadal ok. 1 mld zł”

Kolejne przejęcia w przygotowaniu

Pozyskanie inwestora przyspieszy realizację planu Strixa w zakresie konsolidacji europejskiego rynku. Jest gotów przeprowadzać nawet po kilka akwizycji rocznie. Bardziej niż na największych konkurentach w poszczególnych krajach zależy mu na „nieoszlifowanych diamentach”, których pomoże rozwinać skrzydła – w konsekwencji będą to mniejsze i średnie transakcje rzędu 5-10 mln euro.

– Mamy na radarze kilka europejskich spółek, głównie średniej wielkości firm specjalizujących się w określonych technologiach i ze stabilną pozycją na swoich rynkach. Kluczowe jest dla nas, by miały duży potencjał wzrostu i mogły skorzystać z synergii zapewnianej w ramach grupy. Nie spieszmy się, bo nie chcemy „kolekcjonować” firm, tylko świadomie dołączać do organizacji biznesu przynoszące realną wartość dodaną. Na razie w większości przypadków to my, wspólnie z inwestorem, inicjujemy rozmowy, jednak wiadać, że rynek zauważył naszą strategię i postępy. Możliwe więc, że w przyszłości firmy będą zgłaszać się same – mówi Borys Skraba.

DEP to fundusz o kapitalizacji 75 mln euro (ok. 314 mln zł po przeliczeniu po obecnym kursie). **Inwestuje w małe i średnie firmy z branży technologii i szeroko rozumianej ochrony zdrowia z 5-25 mln euro przychodów oraz dodatnim wynikiem EBITDA.** Koncentruje się na strategii „buy and build”, czyli przejmując firmy z potencjałem zostania konsolidatorem danej branży. Kolejnych okazji inwestycyjnych szuka m.in. w naszym kraju.

– Mimo że Strix to nasza pierwsza inwestycja w firmę działającą w Polsce, to znajduje się ona na naszym radarze już od dawna. Polscy specjaliści od technologii są w europejskiej czołówce dzięki doskonałemu uniwersytetowi, a Polska odnotowała silny wzrost szczególnie w zakresie e-handlu. Zawsze jesteśmy zainteresowani inwestowaniem w rozwijające się, wysokiej klasy firmy w sektorze technologii i zdrowia. W Polsce działa w tym obszarze wiele silnych firm, dla których moglibyśmy być idealnym partnerem na drodze do zostania liderem rynku – uważa Niels van Aalten założyciel i partner zarządzający Delta Equity Partners.

Zdaniem eksperta

Gdzie więcej przejęć

W gronie sklepów internetowych nie ma dużego ruchu pod względem M&A [fuzji i przejęć – red.] jak na skalę i tempo wzrostu przedaży internetowej – wśród nielicznych właścicieli 8a.pl, było to zaangażowanie się funduszu Enterprise Investors w Snap Outdoor, właściciela 8a.pl. Dużo działań dzieje się na poziomie dostawcy usług dla e-sklepów, czego przejawem są m.in. działania grupy IAI oraz Shopera, a ostatnio inwestycja Holendrów w Strixa. To pokłosie rosnącego stopnia skomplikowania infrastruktury e-commerce, która wymaga coraz więcej specjalistycznych usług.



Tomasz Jakowiecki

partner zarządzający Red Herring

Główne wnioski

- 1. Przejęcie**
Holenderska agencja Sition, która dołączyła do Strix Group, zatrudnia 30 specjalistów e-commerce. Specjalizuje się w tworzeniu e-sklepów na bazie platform Shopware i Shopify.
- 2. Trend**
Na rynku e-commerce liczniejsze od przejęć sklepów internetowych są akwizycje dostawców rozmaitych usług dla branży. To pochodna rosnącego skomplikowania infrastruktury e-commerce.
- 3. Zwycięzcy**
Po skokowym wzroście e-commerce nastąpił powrót do trajektorii sprzed pandemii. Na obecnej sytuacji najlepiej zyskują firmy skutecznie łączące łączące stacjonarną z internetową, najwięksi gracze oraz marketplacę z szeroką ofertą.

Artykuł opublikowany w wydaniu nr 143

Tagi

E-COMMERCE

BORYS SKRABA

DELTA EQUITY PARTNERS

FUZJE I PRZEJĘCIA (M&A)

Udostępnij

Strona główna > Biznes > **Strix zrobił zakupy w Holandii. Konsoliduje europejski e-commerce z funduszem private equity**



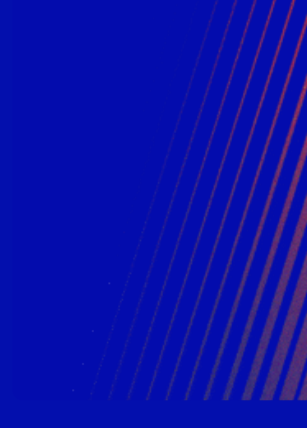
MARIUSZ BARTODZIEJ

Dziennikarz

W skrócie: ambitny, dociekliwy i uparty. Tematy zgiełbiam od A do Z, bo jakość zawsze się obroni. Piszę o handlu, FMCG, ochronie zdrowia, wszelkich M&A oraz funduszach PE, PD oraz VC. Prywatnie po drodze też m reportażami i sportem.

mariusz.bartodziej@xyz.pl

Może zainteresować Cię również



Grosik nie będę winna. O tym jak dokonuje się przełom w płatnościach



Spire Capital Partners z pierwszą inwestycją uzdanią dostawcy danych dla inwestorów real estate



Polacy wydają miliardy na chińskich platformach handlowych. „Nie mamy do czynienia ze zdrową konkurencją”