



► **PASMO SUKCESÓW:** Andrzej Klesyk był najdłużej urzędującym prezesem PZU i założycielem banku internetowego Inteligo, który sprzedał PKO BP. Obecnie jest partnerem zarządzającym w Cornerstone Partners, funduszu private equity. Z jego ramienia zarządzał przejęciem firmy Moventum. [FOT. WM]

► **SKOKOWY WZROST:** ProService Finteco, na którego czele stoi Paweł Sujecki, współpracuje głównie z funduszami inwestycyjnymi, emerytalnymi, ubezpieczycielami i bankami. Po połączeniu z konkurencyjnym Moventum wartość aktywów w zarządzaniu przekroczy 30 mld EUR. [FOT. WM]

ProService Finteco przejęło konkurenta z Luksemburga

Polska spółka z sektora finansowego, należąca do funduszy Oaktree i Cornerstone, podbój zachodnich rynków zaczęła od zakupu Moventum

Karolina Wysota
k.wysota@pb.pl ☎ 22-333-99-35

”
Moventum otwiera przed polskim ProService Finteco drzwi do świata zachodnich finansów (rynek luksemburski rozwija się w tempie 15-20 proc. r/r, a sektor finansowy ma 36-procentowy udział w PKB).

ProService Finteco, czołowy na polskim rynku agent transferowy i dostawca rozwiązań IT dla firm z sektora finansowego, sfinalizowało zakup Moventum – konkurencyjnej spółki z centralą w Luksemburgu. Na zielone światło Commission de Surveillance du Secteur Financier (odpowiednika Komisji Nadzoru Finansowego) polska firma czekała aż dwa lata. Kwota transakcji nie jest jawna.

– Przejęcie Moventum to krok milowy w rozwoju ProService Finteco – grupa staje się graczem zupełnie innej klasy. Wchodzi na trudny, wysoko rozwinięty rynek finansowy – mówi Andrzej Klesyk, partner zarządzający w Cornerstone Partners, który nadzorował transakcję.

Drzwi do świata zachodnich finansów

Należąca do funduszy Oaktree Capital Management i Cornerstone Partners grupa ProService Finteco nie jest nowicjuszem w przejęciach – kupiła już kilka firm na rodzimym rynku, w tym m.in. Aspartusa, IFAS czy wydzieloną część przedsiębiorstwa Bonair. Za granicą przejmując jednak po raz pierwszy. Ponadto od razu na Zachodzie, gdzie do tej pory polskie spółki z sektora finansowego nie kupowały re-

gulowanych podmiotów. PZU i PKO BP, perły w koronie skarbu państwa, prowadziły ekspansję na Wschodzie: w krajach bałtyckich i na Ukrainie. mBank natomiast rozwijał od zera biznes w Czechach i na Słowacji.

Luksemburskie Moventum otwiera przed polskim ProService Finteco drzwi do świata zachodnich finansów (rynek luksemburski rozwija się w tempie 15-20 proc. r/r, a sektor finansowy ma 36-procentowy udział w PKB). Ponadto Moventum ma być trampoliną na kolejne rynki. Grupa przygląda się rynkom w Irlandii, Singapurze i Stanach Zjednoczonych.

– Inwestujemy w Luksemburgu przede wszystkim po to, aby dynamicznie się rozwijać. Biznes agenta transferowego to biznes skali. ProService Finteco istotnie zwiększył zasięg, a Moventum może liczyć na duże inwestycje w rozwój własnego modelu biznesowego, a tym samym na dalszy nieprzerwany wzrost – mówi Paweł Sujecki, prezes ProService Finteco.

O co wzbogaci się polska spółka

– Jeśli pojawi się atrakcyjny podmiot do przejęcia, to rozważamy kolejną transakcję – dodaje Andrzej Klesyk.

Moventum to biznes z 20-letnim stażem. Firma prowadzi działalność usługową i dystrybucyjną. Obsługuje 40 tys. klientów w ponad 140 krajach. Mają oni dostęp do ponad 10 tys. produktów, w tym funduszy ETF oraz innych pa-

piarów wartościowych przez platformę inwestycyjną Moventum Office. Ponadto firma umożliwiła otwieranie klientom rachunków inwestycyjnych, za pomocą których można składać zlecenia oraz korzystać z narzędzi analitycznych, sprawozdawczych oraz innych instrumentów wsparcia. Moventum współpracuje z 1,6 tys. doradców finansowych, a jego biura znajdują się także poza Luksemburgiem – w Niemczech, Austrii, Czechach i Polsce. Część Polska została już wcześniej wchłonięta przez ProService Finteco. Reszta biznesu Moventum będzie funkcjonować jako oddzielny podmiot, zachowując tożsamość.

– Moventum i ProService Finteco prowadzą tożsamy biznes, co daje nam możliwość osiągnięcia synergii i przyspieszonego wzrostu organicznego. Zakładamy kilkukrotny wzrost biznesu w ciągu roku, dwóch – mówi Paweł Sujecki.

Plan spółki matki wobec luksemburskiej córki jest taki, aby back office, czyli zaplecze technologiczne, znajdowało się w Polsce – ProService Finteco działa od 1994 r. i na rozwiązaniach IT zjadło zęby. Na 1,2 tys. pracowników aż 500 to programiści. Dystrybucja, czyli biura doradczycy, zostaje tam, gdzie są obecnie: w Luksemburgu, Niemczech, Austrii i Czechach. ☺ ☺

OKIEM EKSPERTA

Strzał w dziesiątkę

SZYMON OSTROWSKI
dyrektor wykonawczy w Haitong Banku

Dotychczasowe akwizycje ProService Finteco jasno wskazują na przemyślaną strategię rozwoju spółki, wyspecjalizowaną w wąskiej dziedzinie: od agenta transferowego, przez wycenę funduszy, po księgowość korporacyjną. Wejście na rynek luksemburski to awans do najwyższej ligi. Luksemburg jest europejskim centrum funduszy inwestycyjnych, a także drugim rynkiem funduszy na świecie po Stanach

Zjednoczonych. Dostać się do serca fundusze poprzez zakup spółki z ugruntowanym brandem jest nie lada wyzwaniem. Trzeba pamiętać, że za ProService Finteco stoją fundusze private equity, które będą chciały wyjść z inwestycji z zyskiem. Strategia skokowego wzrostu i zdobywanie nowych rynków nie dziwi. Na uwagę zasługują natomiast fakt, że jest realizowana konsekwentnie i z pomysłem. Innym ciekawym przykładem zdobywania kolejnych rynków zagranicznych przez polską spółkę z sektora finansowego jest Kruk.