

# Finalizacja umowy przejęcia firmy Mobiltek, właściciela Dotpay.

11.03.2016

**Fundusz MCI.EuroVentures sfinalizował przejęcie Mobiltek, właściciela Dotpay.**

**MCI.EuroVentures, fundusz zarządzany przez Grupę Private Equity Managers nabył 100 proc. akcji spółki Mobiltek, właściciela Dotpay - jednego z czołowych graczy na rynku płatności elektronicznych w Polsce. Zgodę na przejęcie wydał UOKiK. Wartość transakcji to 116,2 mln zł.**

Spełnił się warunek zawieszający przedwstępnej umowy sprzedaży akcji Mobiltek podpisanej 30 grudnia 2015 r. 23 lutego UOKiK wydał zgodę na przeprowadzenie transakcji. Ostateczna wartość nabycia 100 proc. kapitału zakładowego Mobiltek wyniosła 116,2 mln zł.

**Mobiltek** jest liderem płatności za pośrednictwem SMS-ów premium oraz direct carrier billing (DCB) świadcząc te usługi zarówno lokalnym jak i międzynarodowym klientom we współpracy z polskimi operatorami telekomunikacyjnymi. Spółka posiada również silne kompetencje i doświadczenie w realizacji specjalistycznych usług IT, w szczególności dla sektora finansowego. **Dotpay** to jeden z liderów polskiego rynku płatności elektronicznych. Posiada kilkunastoprocentowy udział w segmencie płatności „Pay-by-link”, który jest jedną z najbardziej popularnych form płatności w polskim e-commerce i odpowiada za ponad 1/3 wszystkich płatności online. W ofercie ma również płatności za pomocą kart płatniczych oraz płatności mobilne. Od 2013 r. posiada licencję krajowej instytucji płatniczej.

- Mobiltek i Dotpay to wiodące spółki w polskim fintechu, czyli sektorze usług finansowych online. Cieszę się, że tak wartościowe firmy dołączyły oficjalnie do naszego portfela. Posiadają one oferty komplementarne do eCard. Współpraca tych spółek nadzorowana przez nasz fundusz pozwoli im dynamicznie się rozwijać i zwiększać swoją wartość na bardzo atrakcyjnym rynku – powiedział **Cezary Smorszczewski, prezes zarządu Private Equity Managers S.A. i zarządzający funduszem MCI EuroVentures.**

- Potencjał polskiego rynku płatności internetowych wynika z jego bezpośredniej zależności z dynamicznie rosnącym rynkiem e-commerce, którego wartość każdego roku przyrasta dwucyfrowo. W 2015 r. obroty e-handlu w Polsce wyniosły blisko 30 mld zł. Według wyliczeń ekspertów, kwotę 50 mld zł polski e-handel ma przekroczyć już w 2019 r. Duży potencjał wzrostu rynku płatności online wynika też ze struktury preferowanych form płatności za towar – w Polsce inaczej niż na Zachodzie, wciąż dominuje płatność za pobraniem; na drugim miejscu są szybkie przelewy typu „Pay – by – link”, które, ze względu na coraz powszechniejsze używanie urządzeń z mobilnym dostępem do Internetu, mają szansę w najbliższych kilku latach stać się najchętniej wybieraną formą płatności w e-commerce – powiedział **Łukasz Wierdak, Investment Director w Private Equity Managers.**

Mobiltek i Dotpay, jak również portfelowy eCard, mają strategię jak zagospodarować ten potencjał. Prezesi spółek przedstawili pomysły na wykorzystanie potencjału rynku podczas panelu dyskusyjnego „Rynek e-płatności w Polsce” 10 marca.

Sukces naszych klientów jest naszym sukcesem i to z tego względu dokładamy wszelkich starań, aby udostępniane przez nas usługi i funkcjonalności wspierały rozwój serwisów i sklepów online. Stale udoskonalamy nasze rozwiązania, w tym roku większy nacisk kładziemy na optymalizację ścieżki płatności oraz wspieranie polskich e-sklepów w ekspansji na rynki zagraniczne, a tym samym umożliwianie im przyjmowania wpłat w różnych walutach – powiedział **Andrzej Budzik, Prezes Dotpay.**

Chcemy nasze doświadczenia z Polski przenieść do innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej i tam również odnieść sukces. Wierzymy, że nasze innowacyjne rozwiązania w obszarze e-commerce i płatności mobilnych przyniosą merchantom i klientom indywidualnym wartość dodaną, a nam pozwolą zwiększyć skalę działania – powiedziała **Dorota Ubysz, Prezes Mobiltek**

Nadrzędnym celem e-sklepów jest wysoka konwersja, a więc duża liczba zrealizowanych zamówień. W związku z tym agent rozliczeniowy współpracujący z e-sklepem, powinien

*być zintegrowany z jak największą liczbą banków i umożliwić jak najwięcej sposobów realizacji transakcji. Kluczowe jest ciągłe rozwijanie technologii, szukanie innowacyjnych rozwiązań, które stają się kluczem do osiągnięcia przewagi* – powiedziała **Ewa Bereśniewicz-Kozłowska, prezes zarządu eCard S.A.**

Podczas panelu wszyscy prezesi zgodnie stwierdzili, że przed polskimi firmami działającymi w obszarze płatności bezgotówkowych stoi wielka szansa związana z ekspansją zagraniczną. W Polsce marże za obsługę przelewów są niższe niż za granicą. Polskie firmy, które zdecydują się odważnie wejść do innych krajów, mogą być bardzo konkurencyjne dla lokalnych graczy.