

ZEME po dwóch akwizycjach zapowiada kolejne przejęcia. W planach ponad 200 mln zł inwestycji i wejście do Brazylii.

13.8.2026 - | Polska Izba Gospodarki Odpadami

Polska spółka ZEME, specjalizująca się w kompleksowym zarządzaniu odpadami dla firm - głównie dużych sieci handlowych oraz przedsiębiorstw produkcyjnych - wchodzi w kolejny etap rozwoju. Po przeprowadzeniu dwóch akwizycji w ostatnich miesiącach firma ogłasza ambitne plany inwestycyjne. W ciągu najbliższych dwóch lat spółka planuje przeznaczyć około 200 mln zł na kolejne przejęcia, równolegle przygotowując się do pierwszej transakcji zagranicznej, która ma otworzyć przed nią rynek brazylijski.

Rynek zarządzania odpadami w Polsce przechodzi dziś wyraźną transformację. Nowe regulacje, rosnące koszty operacyjne, system kaucyjny oraz presja związana z ESG sprawiają, że gospodarka odpadowa przestaje być traktowana wyłącznie jako obowiązek administracyjny czy element zaplecza operacyjnego. Coraz częściej staje się obszarem, który można mierzyć, optymalizować i lepiej wykorzystywać biznesowo – zarówno poprzez ograniczanie kosztów, jak i odzyskiwanie wartości z surowców, które wcześniej były traktowane wyłącznie jako odpad.

W tym otoczeniu ZEME od lat konsekwentnie wzmacnia swoją pozycję jako partner dla firm, które potrzebują kompleksowego podejścia do gospodarki odpadami. Spółka łączy zaplecze operacyjne i logistyczne z własną infrastrukturą oraz cyfrowymi narzędziami wspierającymi zarządzanie procesami odpadowymi. Dziś spółka zatrudnia 140 osób, a z jej usług korzystają m.in. Żabka, Eurocash, Carrefour, Dealz czy Sephora.

Rosnąca skala i akwizycje jako rdzeń strategii

ZEME ma za sobą okres bardzo intensywnego rozwoju, który wyraźnie widać w liczbach. W ubiegłym roku spółka osiągnęła blisko 62 mln zł przychodu, a w tym planuje zbliżyć się do poziomu około 140 mln zł. Tylko w 2026 roku firma zrealizuje około 1 mln odbiorów odpadów.

Kluczowym elementem strategii ZEME jest budowa holistycznego rozwiązania do zarządzania gospodarką odpadową. Spółka konsekwentnie rozwija ten model poprzez przejęcia, integrując kolejne elementy łańcucha wartości. W ubiegłym roku sfinalizowała pierwszą akwizycję, przejmując podmiot zajmujący się przetwarzaniem odpadów niebezpiecznych. W ostatnich tygodniach do grupy dołączyła druga spółka, wyspecjalizowana w przetwarzaniu odpadów budowlanych. Dzięki tym transakcjom ZEME poszerza zakres usług i buduje model, który pozwala klientom korzystać z bardziej zintegrowanej, sprawnej i kompleksowej obsługi w obszarze gospodarki odpadowej.

Powyższe transakcje to dopiero początek. W ciągu najbliższych trzech lat ZEME planuje wydać około 200 mln zł na kolejne przejęcia. Spółka aktywnie poszukuje podmiotów działających w trzech segmentach, skupiających się na odpadach budowlanych, odpadach niebezpiecznych oraz bioodpadach. Równolegle spółka rozwija zagraniczną część strategii akwizycyjnej. Pierwszym kierunkiem będzie Brazylia, gdzie ZEME współpracuje już z branżowymi konsultantami i analizuje potencjalne przejęcia w stanach São Paulo oraz Minas Gerais. Pierwszą transakcję zagraniczną planuje sfinalizować na początku 2027 roku. – *Budujemy grupę, która łączy kompetencje operacyjne z technologią. Rdzeniem naszego modelu jest warstwa cyfrowa, która pozwala nam efektywnie*

zarządzać dużą skalą procesów oraz obsługiwać rosnący wolumen transakcji. Teraz rozważamy zakup kolejnych podmiotów, które naturalnie pomogą nam ten ekosystem wzmocnić. – wyjaśnia Kacper Adamowicz, CEO ZEME.

Technologia jako przewaga konkurencyjna

Fundamentem modelu operacyjnego ZEME jest rozwijany przez spółkę ekosystem narzędzi, który porządkuje i automatyzuje najważniejsze procesy związane z gospodarką odpadową. Obejmuje on m.in. obsługę obowiązków wynikających z BDO, generowanie dokumentów KPO i KEO, przygotowywanie raportów środowiskowych – zarówno dla organów administracji, jak i na potrzeby wewnętrzne dużych firm produkcyjnych i usługowych, a także monitoring wolumenów, zarządzanie logistyką oraz dostęp do rynkowych indeksów cen surowców wtórnych.

W praktyce oznacza to, że firmy mogą sprawniej kontrolować procesy odpadowe nawet w bardzo rozproszonej strukturze, obejmującej setki lub tysiące lokalizacji, bez konieczności budowania dużych zespołów i zasobów wewnętrznych. Technologia pozwala więc nie tylko spełniać wymogi formalne, ale też lepiej zarządzać kosztami, przepływem surowców i codzienną operacyjnością. Ta sama infrastruktura ma wspierać również integrację przyszłych przejęć zagranicznych. – *Cyfryzacja staje się kluczem do skalowalności, zarówno po stronie klientów ZEME, jak i samej spółki. Dzięki zbudowanej infrastrukturze technologicznej, jesteśmy w stanie integrować przejmowane podmioty i podnosić efektywność ich operacji szybciej, niż mogliby to zrobić tradycyjni operatorzy odpadów.* – podkreśla Kacper Adamowicz, CEO ZEME.

System kaucyjny jako katalizator zmian

Istotnym impulsem rozwojowym dla branży jest również system kaucyjny. Wraz z jego skalowaniem rynek potrzebuje coraz lepszej koordynacji procesów związanych ze zbiórką, odbiorem, logistyką i zagospodarowaniem opakowań. To naturalny etap dojrzewania systemu, w którym szczególnie ważne stają się rozwiązania pozwalające działać sprawnie w rozproszonej sieci punktów przy zachowaniu efektywności kosztowej. Dla firm oznacza to rosnącą rolę wyspecjalizowanych partnerów, którzy łączą zaplecze operacyjne, logistyczne i technologiczne. – *System kaucyjny to jeden z największych testów operacyjnych dla rynku retail w ostatnich latach. O sukcesie zadecyduje sprawne połączenie logistyki, technologii i zdolności działania w skali. Widzimy w tym obszarze ogromny potencjał wzrostu i chcemy aktywnie współtworzyć nowy standard rynku.* – podsumowuje Kacper Adamowicz.

Dojrzały biznes, ambitne plany

ZEME wchodzi w kolejny etap rozwoju, mając już zbudowaną solidną bazę, portfel klientów z czołówki polskiego retailu, własną platformę technologiczną, rosnący wolumen operacji oraz zaplecze doświadczonych doradców strategicznych. Wśród nich są m.in. Sławomir Nitek, były dyrektor generalny Action Polska, oraz Matthew Lythgoe, były CFO Pepco Group. Obaj są jednocześnie inwestorami spółki.

Dalszy rozwój ZEME będzie opierał się na wzmocnianiu kontroli nad kluczowymi etapami procesu gospodarowania odpadami.

– *Im więcej elementów procesu potrafimy połączyć w jednym modelu operacyjnym, tym łatwiej zarządzać kosztami, wolumenami i zgodnością z wymaganiami regulacyjnymi. Chcemy rozwijać ten model zarówno poprzez kolejne przejęcia w Polsce, jak i wykorzystanie doświadczeń zdobywanych na nowych rynkach. Traktujemy je jako źródło praktycznego know-how oraz impuls do dalszej profesjonalizacji gospodarki odpadami* – zaznacza Kacper Adamowicz.

<https://odpady.net.pl/2026/08/13/zeme-po-dwoch-akwizycjach-zapowiada-kolejne-przejecia-w-planach-ponad-200-mln-zl-inwestycji-i-wejscie-do-brazylia>