

Wyniki GK MCI po 3Q 2012 r.



14 listopada 2012

Podsumowanie po 3Q 2012

Podsumowanie po 3Q 2012 r.

PLAN 2012	REALIZACJA	
Rok nowych inwestycji	<input checked="" type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 3 nowe inwestycje w 3Q 2012 (jeden duży ticket) – KupiVip.ru, moje-biuro.pl, 21Diamonds <input type="checkbox"/> Planowane jeszcze co najmniej 3 inwestycje do czasu ogłoszenia wyników za 2012 rok <input type="checkbox"/> Kontynuacja obranej strategii inwestycyjnej (nowe inwestycje w segmencie growth i early stage, internet i nowe technologie, wyjście poza CEE – Rosja i Niemcy)
Co najmniej 1 DUŻY EXIT	<input checked="" type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Wyjście z Mall.cz (kupujący: Naspers) – otrzymano ok. 38 mln EUR (wpływ pierwszej transzy w czerwcu 2012 roku, druga transza w listopadzie 2012 roku, 4,2x zainwestowany kapitał) <input type="checkbox"/> 7 projektów w portfolio o potencjale big exit (>100 mln PLN) w 2013/2014
Budowanie wartości spółek portfelowych	<input checked="" type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Dynamiczny rozwój przychodów w e-commerce i e-travel: <ul style="list-style-type: none"> • Invia.cz - dynamiczny wzrost, wysoka EBITDA i inwestycja w Rosji; • Morele.net, Geewa, Frisco.pl – wzrosty przychodów 100% r/r <input type="checkbox"/> ABC Data - nowy prezes, przebudowa strategii, wzrost przychodów ok. 30% r/r

Wyniki GK MCI po 3Q 2012 r.

w mln PLN	3Q 2012
skonsolidowany wynik netto MCI	31,8
suma aktywów skonsolidowanych	764,2
suma skonsolidowanych aktywów netto	561,7
IRR netto od powstania	18%

Czynniki wpływające na wynik 2012 roku:

1. Wzrost wartości funduszu MCI.TechVentures (>10%):
 - Mall.cz – rozpoznanie rekordowego zysku na sprzedaży aktywa
 - wzrost wartości inwestycji w Invia.cz, Geewa, Morele.net (za sprawą bardzo dobrych wyników operacyjnych)
2. Spadek kursu akcji ABC Data SA z 2,35 PLN do 1,98 PLN (-16%)
3. Dobre wyniki firmy zarządzającej

Wskaźniki

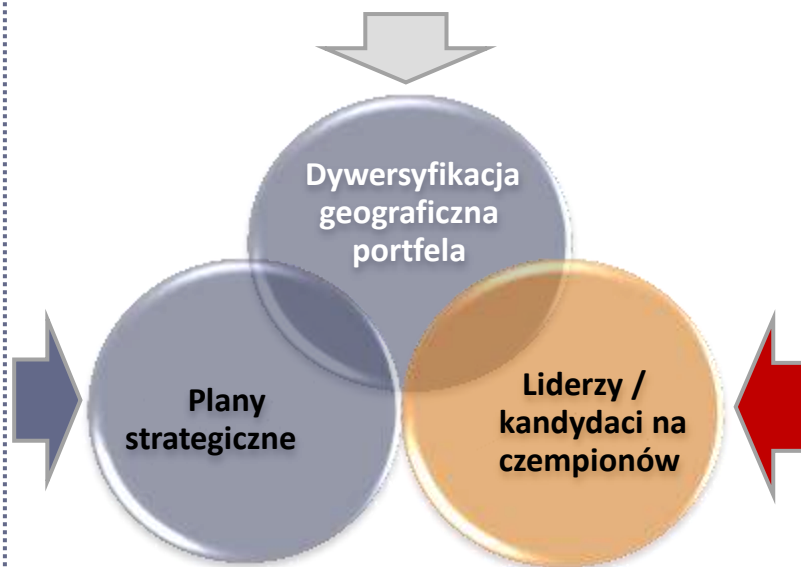
	3Q 2012	3Q 2011	Zmiana r/r
kurs MCI	4,50 PLN	3,80 PLN	+18%
kapitalizacja	280,4 mln PLN	236,9 mln PLN	+18%
AUM	811 mln PLN	765 mln PLN	+6%
P/BV	0,50	0,46	+9%
dług/kapitały*	12%	15%	+20%

* dług – pożyczki, kredyty bankowe, obligacje

Nowe Inwestycje

Strategia inwestycyjna MCI

- MCI wykorzystuje potencjał szybko rozwijających się rynków e-commerce w CEE
- Wyjście poza CEE (dotąd Polska, Czechy, Bułgaria – od 2012 roku Rosja i kraje DACH)
- W planach inwestycje w innych krajach CIS oraz w Turcji



- Selektywne inwestycje / stabilny portfel
- Koncentracja na growth capital w dziedzinie inwestycji w technologie i internet na terenie CEE, DACH, CIS i Turcji
- Kandydaci na regionalnych liderów
- Obszary inwestycyjne w internecie: cloud computing, fintech, e-commerce, social media, internet mobilny, online entertainment / smart TV
- Ok. 300 mln PLN inwestycji w 2013 r.

- Lider rynku e-grocery w PL

- Lider rynku e-commerce IT/AGD/RTV w PL

- Kandydat na globalnego czempiona w segmencie online gaming

- Lider rynku e-travel w CEE

- Lider rynku e-fashion w Rosji



Strategia inwestycyjna MCI na 2012/2013 r.

- Efektem niepewności makroekonomicznej jest koncentracja na inwestycjach w *growth technology* i *consumer Internet*.
- MCI pragnie przeznaczyć na inwestycje ok. 300 mln PLN, a w przypadku uruchomienia kolejnego funduszu, nad którym pracuje (MCI Partners Fund 3.0), ponad 500 mln PLN w latach 2012-2013.
- W 2012 roku nowe inwestycje powinny zbliżyć się do 100 mln PLN (3-5 nowych projektów plus *follow-ons* w portfolio).
- Skoncentrujemy się na:
 - *growth capital* w dziedzinie inwestycji w technologie i internet na terenie **CEE, DACH, CIS i Turcji**
 - europejskich kandydatach na globalnych czempionów (inwestycje z Intel Capital lub innymi globalnymi funduszami VC klasy A)
 - inwestycjach *early stage* w internet i *med-tech* w Polsce (z KFK i PARP).
- Obszary inwestycyjne w internecie: *cloud computing, fintech, e-commerce, social media*, internet mobilny, *online entertainment / smart TV*.
- Nie będziemy przeprowadzali inwestycji typu LBO (poza branżą internetową/TMT) i w nieruchomości (poza *mezzanine* i *special situations*).



główny obszar inwestycyjny
pozostałe inwestycje
inwestycje pośrednie

} bieżące inwestycje

kraje leżące w obszarze zainteresowania MCI

byłe inwestycje



Strategia inwestycyjna – dlaczego Emerging Europe (1/2)



Zakładany % udział w portfelu inwestycyjnym

POLSKA	CEE	DACH	CIS	TURCJA
25% - 50%	20% - 40%	5% - 15%	5% - 25%	5%

Region

Obszary strategii

Źródła wzrostu wartości

POLSKA

inwestycje w sektorach z obszaru internet / TMT z uwzględnieniem spółek na zróżnicowanym etapie wzrostu

- spółki we wczesnej fazie wzrostu z potencjałem na uzyskanie pozycji lidera (poziom krajowy / globalny)
- faza wzrostu (liderzy w obszarze CEE oraz liderzy globalni)
- faza ekspansji (liderzy krajowi / liderzy w obszarze Europy Środkowo-Wschodniej / liderzy europejscy i globalni)

CEE

bezpośrednie dofinansowania (rundy B i C) spółek w celu uzyskania pozycji lidera na rynku CEE / Emerging Europe lub koinwestycje z innymi VCs w spółki z potencjałem na globalnych liderów

- unikalne doświadczenie – MCI Management jest obecne w regionie od 2004 r., a całkowity IRR wyniósł dotychczas 40% przy ograniczonej konkurencji ze strony innych PE/VC
- wykorzystanie szczególnego potencjału inwestycyjnego w Czechach, na Węgrzech i w krajach bałtyckich
- duża podaż spółek, które pretendują do pozycji lidera w wymiarze globalnym (LogMeln, Avg, Avast, GetJear) oraz regionalnym (Invia, Netretail Holding, Allegro)

Strategia inwestycyjna – dlaczego Emerging Europe (2/2)



Region Obszary strategii

Zakładany % udział w portfelu inwestycyjnym

POLSKA	CEE	DACH	CIS	TURCJA
25% - 50%	20% - 40%	5% - 15%	5% - 25%	5%

Źródła wzrostu wartości

DACH

koncentracja na e-commerce / marketplaces / e-commerce enablers (rundy B i C) w syndykacji z renomowanymi inwestorami

- relacje MCI Management z najważniejszymi VCs i inkubatorami przedsiębiorczości w regionie
- wykorzystanie doświadczenia w obszarze e-commerce i online media
- przejście regionu z modelu copycat w model „emerging world champions candidates”, np. CitiDeal/Groupon, DeliveryHero, Zalando.de, Bigpoint

CIS

inwestycje (rundy C i D) razem z międzynarodowymi, silnymi partnerami obecnymi na rynku

- już rozwinięte relacje MCI Management z kluczowymi inwestorami / projektami; wykorzystanie doświadczenia MCI dla ekspansji krajowych liderów w regionie na obszar CEE
- największy rynek internetu w Europie (Mail.ru, Yandex.ru, Ozon, KupiVip, Kaspersky) z największą wartością IPOs w segmencie
- największe zwroty dla VC/PE (4-10-krotnie większa wycena exitowa niż w Polsce) z uwagi na wielkość podmiotów i potencjał rozwoju regionu

TURCJA

syndykowane inwestycje z renomowanymi partnerami

- duży rynek, szybko adaptujący nowe rozwiązania technologiczne, jeden z wiodących rynków i gospodarek w Europie i na świecie, eksport doświadczeń

KupiVIP.ru (€ 12 mln)



Pozycja rynkowa

- ❑ KupiVIP.ru to pionier i lider e-commerce w Rosji – platforma e-commerce skupiająca klub zakupowy i sklep internetowy z markami premium
- ❑ 9 milionów klientów, 50 tys. nowych klientów/ tydzień, 500 tys. unique buyers/ 70% repeatable buyers
- ❑ Silnie rozwinięte zaplecze logistyczne i infrastruktura systemowa – KupiVIP.ru jest dobrze przygotowana do ekspansji i skalowalności w regionie
- ❑ Umowy o wyłączność z wieloma luksusowymi markami zagranicznymi

Rynek

- ❑ Od 2011 roku Rosjanie stanowią największą grupę korzystających z internetu wśród wszystkich państw w Europie i szóstą na świecie
- ❑ Unikalność rynku (cyrylica) i brak liderów globalnych / bariery wejścia i siła lokalnych liderów (Yandex, Ozon, V Kontakte)
- ❑ Gwałtowny wzrost zamożności społeczeństwa

Silny management i inwestorzy

- ❑ Oskar Hartmann – założyciel and CEO
- ❑ Znajomość rynku, zbudowana pozycja
- ❑ MCI dołączyła do grupy renomowanych i doświadczonych inwestorów/ cel managementu – osiągnięcie 1mld USD przychodów przez Spółkę i IPO na NASDAQ



Usługa księgowości w „chmurze”

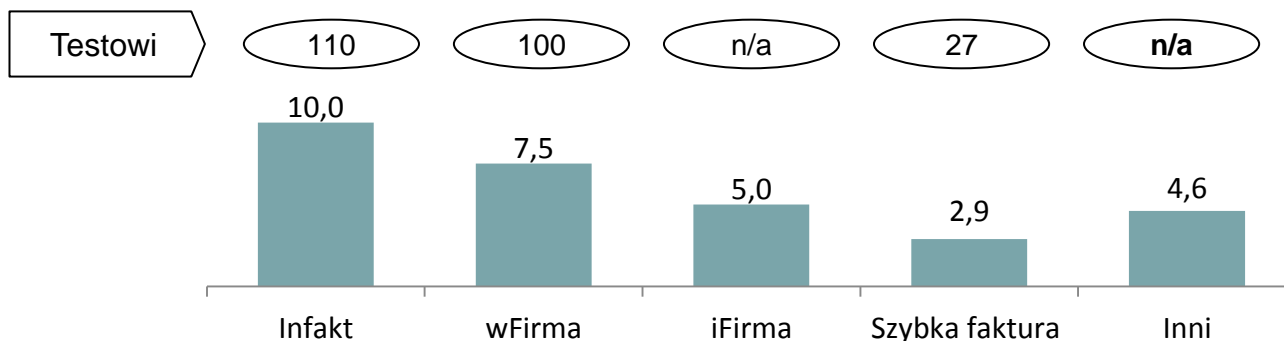
- ❑ moje-biuro.pl wiodący dostawca oprogramowania i narzędzi do prowadzenia księgowości w cloud computing
- ❑ Dostawca unikalnego programu online /software as a service dla MŚP wspomagającego współpracę z biurem księgowym
- ❑ Dostęp z każdego miejsca do danych księgowych i zasobów archiwalnych, automatyzacja procesów, brak konieczności utrzymywania drogich działów księgowych i kupowania drogich systemów księgowych – USŁUGA PRZYSZŁOŚCI

Inwestycje

- ❑ MCI zainwestuje 5 mln PLN z funduszu Helix Ventures Partners (z KFK)
- ❑ Inwestycja zostanie przeznaczona na wsparcie marketingu / rozwój kanałów dystrybucji i wzmocnienie zespołu
- ❑ Spółka współpracuje z Alior Bankiem w ramach usługi Wirtualne Biuro / dostęp do klientów
- ❑ Spółka pokazuje bardzo dobre wyniki finansowe



Penetracja księgowości online w Polsce (w tys. klientów płatnych)





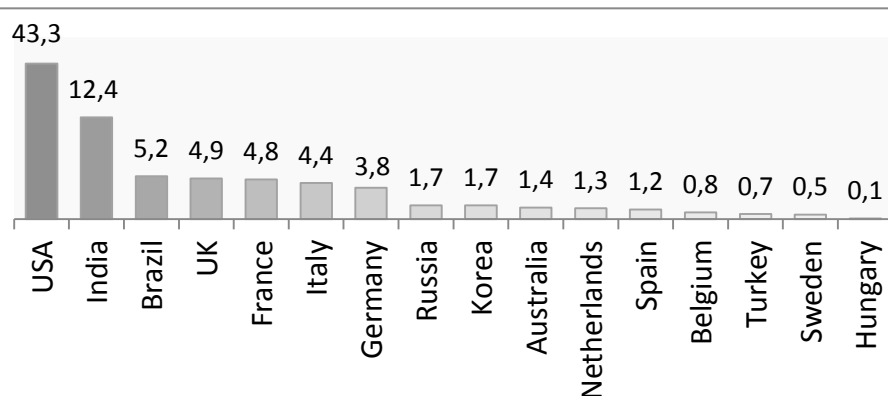
Inwestycja

- Sklep internetowy z biżuterią założony w Niemczech, obecnie prowadzi działalność także w Brazylii i Indiach (3 kraje z pierwszej 10-tki rynku sprzedaży diamentów na świecie)
- Duży potencjał skalowalności biznesu i ekonomii skali
- Spółka wcześniej pozyskała 4 mln EUR (znani gracze rynku venture w Europie Zach), MCI uczestniczy w 2-iej rundzie finansowania (5 mln EUR wspólnie z Ventech i Edipresse)
- Pozyskane środki posłużą na rozszerzenie portfolio, budowę świadomości marki i wsparcie marketingu
- Bardzo silny zespół z dużym doświadczeniem w e-commerce i doradztwie strategicznym (ex-COO Zalando, BCG, Amazon, T-Online)

Rynek

- Globalny rynek o wielkości 130 mld USD
- Obecnie niska penetracja sklepów online / ogromny potencjał wzrostu
- Wysokie marże

Wielkość rynku biżuterii i zegarków w wybranych krajach w mld EUR*



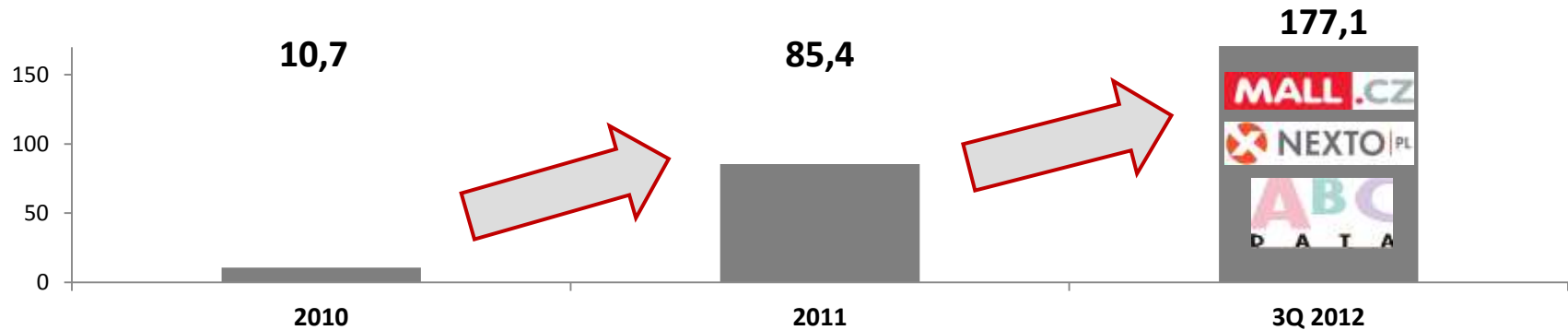
Rynek biżuterii: Penetracja online



Źródło: Euro Datamonitor 2010, raport KPMG; *Rynek zegarków oszacowany w oparciu o relację % do rynku biżuterii w Europie; ** Estymacje w oparciu o PKB

Istotne zdarzenia w 2012

Rekordowa wartość wyjść z inwestycji w 2012



PODSUMOWANIE 2012

- 1. Mall.cz** – lider branży e-commerce w regionie CEE
 - Inwestycja MCI wrz'2010/ Exit MCI cze'2012 (4,2x cash on cash, ok. 170% IRR)
 - Kupujący: **Naspers**
 - Pełna kwota przychodu otrzymana (90%, tj. 34 mln EUR cze'2012; 10%, tj. 4 mln EUR lis'2012)
- 2. Nexto** - lider sprzedaży e-booków i prasy w sieci w PL
 - Inwestycja MCI lip'2007/ Exit sie'2012
 - Kupujący: **Ruch SA**
- 3. ABC Data S.A.**
 - Dywidenda 16 gr/akcję za 2011 rok (ok. 13 mln PLN)

DALSZE MOŻLIWOŚCI EXITOWE W 2012/2013

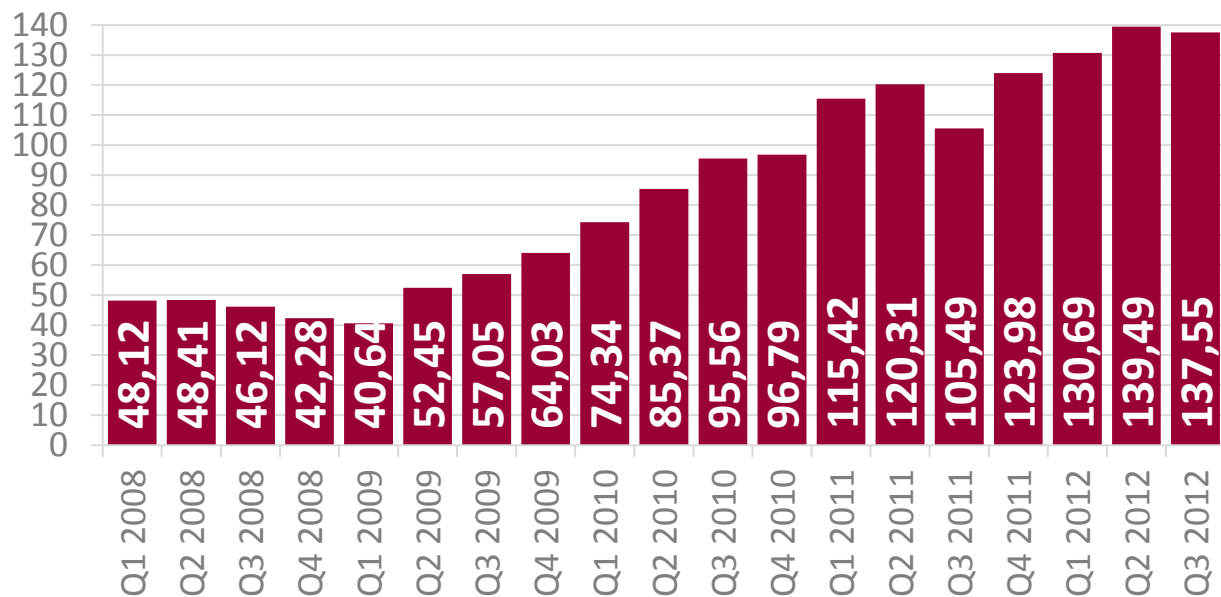
- **Zaawansowane prace nad 4 wyjściami w 2012** – zamknięcie transakcji oczekiwane przed ogłoszeniem wyników za 2012 rok
- Co najmniej 7 spółek o wysokim potencjale wyjścia (powyżej **100 mln PLN dla MCI**)
- Kluczowe aktywa w portfelu: PE MANAGERS, ABC Data, Invia.cz, Geewa, Morele.net, Frisco.pl, KupiVIP.ru
- Pracujemy nad rozszerzeniem tej listy do 10 kandydatów w drodze nowych inwestycji
- Zdrowy portfel, wysoka płynność i silna koniunktura w segmencie nowych technologii pozwala nam selektywnie realizować wyjścia z inwestycji

Fundusz MCI.TechVentures

Nr 1 na polskim rynku wg money.pl

MCI.TechVentures 1.0 prowadzi inwestycje typu venture capital (VC) w spółki działające w sektorze zaawansowanych technologii w Polsce i na rynkach Europy Centralnej. Inwestycja w certyfikaty inwestycyjne MCI.TechVentures 1.0 przyniosła historyczną **stopę zwrotu odpowiednio 15,94% w okresie 1 roku oraz 141,10% w okresie 3 lat.**

Wartość certyfikatów inwestycyjnych serii A-E według zaudytowanych wycen kwartalnych



Inwestorzy, którzy kupili certyfikaty serii E w czerwcu 2009 (pierwszej serii objętej przez inwestorów zewnętrznych) zarobili już 3,35 razy zainwestowaną gotówkę. Certyfikaty obejmowano po 41 zł, a obecnie warte są 137 zł.

Wg naszych wewnętrznych badań fundusz należy do ścisłej czołówki funduszy na rynku polskim. Wg money.pl przyniósł **najlepszą stopę zwrotu na rynku funduszy w PL w ciągu ostatnich 36 miesięcy (141%)** i drugą stopę zwrotu na rynku w okresie 24 miesięcy (43%).

Fundusz MCI.TechVentures (2)

Wybrane inwestycje MCI.TechVentures



Największy podmiot
na rynku e-fashion
w Rosji



Wydawca i developer
 gier internetowych.
Lider rynku e-gaming
w CEE



Lider polskiego
ryнку e-commerce
artykułów
spożywczych
(e-grocery)



Lider regionalny
na rynku
turystycznym
on-line

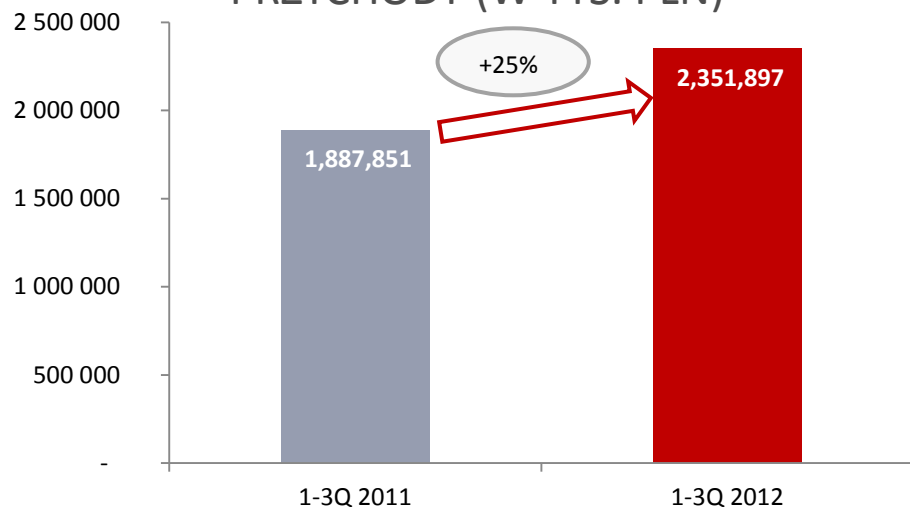


Lider polskiego rynku
e-commerce –
sektora dystrybucji
IT/AGD/RTV

Plany MCI.TechVentures:

- 2-3 transakcje o średniej wartości 10 mln EUR w 2013 r. (w sumie ok. 100 mln PLN)
- Budowanie atrakcyjnego portfela spółek poprzez realizację kolejnych inwestycji w przedsięwzięcia technologiczne koncentrujące się na sektorze e-commerce, usług mobilnych i rozwiązań bezprzewodowych oraz rozrywki cyfrowej
- Korzystanie z potencjałów rozwojowych rynków Rosji i Niemiec

PRZYCHODY (W TYS. PLN)



WYNIKI ABC DATA S.A. W 3Q 2012

- W samym 3Q 2012 skonsolidowana sprzedaż wzrosła o **27,4%** w stosunku do 3Q 2011, a wzrost sprzedaży za trzy kwartały 2012 roku w stosunku do trzech kwartałów 2011 roku wyniósł **24,6%**
- EBITDA za trzy kwartały wzrosła z 29.375 tys. PLN w 2011 roku do 30.720 tys. PLN w 2012 roku (wzrost 4,6%)
- Dalsza poprawa efektywności kosztowej i poprawa cyklu konwersji gotówki

KOMENTARZ – bieżąca sytuacja

- Wypłacono 20 mln PLN dywidendy za rok 2011
- Rozwój oferty i wyników sprzedaży w kanale e-commerce
- Rozpoczęcie działalności na Węgrzech w 4Q 2012

NOWY CEO



Norbert Biedrzycki został powołany na Prezesa Zarządu ABC Data S.A. od dnia 1 listopada 2012 roku

2010 - 2012 Prezes Zarządu Sygnity S.A., gdzie z sukcesem przeprowadził restrukturyzację firmy i ustabilizował jej wyniki

2002 - 2010 McKinsey & Company – obsługa klientów z sektora telekomunikacyjnego i high-tech

1994 - 2002 Oracle Polska S.A. – odpowiedzialny m.in. za zbudowanie działu aplikacji biznesowych i wprowadzanie produktów aplikacyjnych na rynek

Absolwent Wydziału Informatyki i Matematyki UW, finansów i zarządzania SGH, a także MBA Thames Valley

Dokonania w 9M 2012:

- Wzrost liczby obsługiwanych dziennych zamówień o **ponad 100%** w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku
- Skokowy wzrost skali biznesu (**przejęcie operacji A.pl i Fresh24**):
 - Od kilku miesięcy Frisco prowadzi działalność operacyjną A.pl i Fresh24 – dwóch marek powiązanych z siecią Bomi będącej w upadłości układowej. **Współpraca spółek polega na pełnej obsłudze klientów a.pl, tj. na kompletowaniu i dostarczaniu ich zamówień do domów**
 - Przygotowywane kolejne projekty konsolidacyjne i o charakterze green field
- Umacnianie przewag konkurencyjnych:
 1. **Silnie rozwiniętej logistyki i bardzo efektywnego nowego systemu kompletacji zamówień (unikatowy system w Polsce)**
 2. **Pełnej automatyzacji umożliwiającej osiągnięcie wskaźnika kompletności zamówień na poziomie ponad 99%, nieosiągalnym dla konkurencji**
 3. **Świeżych dostaw możliwych dzięki doskonałym relacjom z lokalnymi dostawcami świeżych produktów**



1. Po 5 latach postępowania sądowego w maju 2011 Sąd Apelacyjny we Wrocławiu przyznał MCI Management SA kwotę 28.904 tys. PLN wraz z odsetkami w kwocie 17.447 tys. PLN odszkodowania za utracone korzyści z posiadanych akcji JTT S.A. - spółki doprowadzonej do upadłości na skutek błędnych i podejmowanych z naruszeniem prawa decyzji organów podatkowych.
2. Prokuratura Generalna działając w imieniu Skarbu Państwa wniosła kasację do Sądu Najwyższego w czerwcu 2011 roku, a w czerwcu 2012 roku Sąd Najwyższy uchylił wyrok Sądu Apelacyjnego przekazując sprawę do ponownego rozpatrzenia przez Sąd Apelacyjny we Wrocławiu.
3. Główne tezy uzasadnienia wyroku:
 - **Sąd Najwyższy odrzucił podstawowy argument obrony** (Prokuraturii Generalnej) i uznał legitymację MCI – jako byłego akcjonariusza – do dochodzenia odszkodowania
 - **MCI nie zgadza się z nieprawdziwymi tezami zawartymi w uzasadnieniu przez SN:**
 - ✓ MCI nie zarobiło na upadku JTT/ MCI; straciło na upadku tej spółki od 100 do 200 mln zł – tyle wynosiłaby obecna wartość pakietu akcji JTT i zakumulowanych dywidend, jakie mogłyby być otrzymane ze spółki w latach 2004 - 2012 (JTT było dużym dystrybutorem i analizę jego wyceny przeprowadziliśmy na bazie wyceny porównawczej do obecnych liderów rynku sprzętu komputerowego takich jak TechData , ABC Data czy Action)
 - ✓ MCI od syndyka kupiło jedno aktywo – spółkę Adax, z zamierzeniem budowania na jej bazie centrum technologicznego, co się jednak nie udało – zakupiono to aktywo za ok. 42 tys. PLN, sprzedano za ok. 119 tys. PLN – transakcja była przejrzysta i raportowana do KNF i na GPW także zarzuty podnoszone w prasie o rzekomej zмовie są dla nas obraźliwe
 - ✓ MCI aktywnie poszukiwało inwestorów w celu ratowania JTT – jednak „zła fama” i represje medialne Skarbu Państwa doprowadziły do odwrócenia się kredytodawców i potencjalnych inwestorów od spółki
4. Ponowna rozprawa przed Sądem Apelacyjnym odbędzie się **23 listopada 2012 roku.**

Zastrzeżenia

- Powyższa prezentacja nie stanowi oferty w rozumieniu prawa.
- Powyższa prezentacja została przygotowana w oparciu o najlepszą wiedzę MCI Management SA i w dniu publikacji zawierała dane aktualne.

MCI Management SA

Warszawskie Centrum Finansowe
ul. Emilii Plater 53, 00-113 Warszawa
tel. +22 540 73 80, faks +22 540 73 81
e-mail: office@mci.eu
www.mci.pl