

Wyniki GK MCI po 3Q 2013 r.



12 listopada 2013

Podsumowanie 3Q 2013

Najważniejsze wydarzenia



NOWE INWESTYCJE

- **ZYSK NETTO PO Q3 = 170,5 MLN PLN**
(prognoza wyniku netto na cały 2013 r. = 170 MLN PLN i została osiągnięta w ciągu pierwszych trzech kwartałów 2013 r.)
- **WARTOŚĆ AKTYWÓW POD ZARZĄDZANIEM > 1 mld PLN**
- **WYJŚCIA Z INWESTYCJI w 2013 roku > 50 mln PLN**
 - częściowe wyjście MCI.TechVentures z Invia.cz – sprzedaż pakietu akcji do Mezzanine Management
 - dywidenda z ABC Data / Indeks / Invia.cz
- **ANSWEAR**
 - MCI.TechVentures objął mniejszościowy pakiet udziałów w największy m w Polsce oraz w CEE multibrandowym sklepie odzieżowym online
- **TRAVELATA.ru**
 - spółka portfelowa MCI.TechVentures Invia przeznaczyła 5 mln USD na dalszy rozwój Travelata.ru, lidera rynku sprzedaży pakietów turystycznych w Rosji

Wyniki GK MCI za 3Q 2013

w mln PLN	3Q 2013
skonsolidowany wynik netto MCI	170,5
IRR netto od powstania	19,8%

Na wynik osiągnięty w 3Q 2013 wpływa:

- istotny wzrost wartości aktywów netto funduszu MCI.EuroVentures za sprawą wzrostu wartości ABC Data S.A i wpływu dywidendy z ABC Data SA
- utrzymanie stabilnego przyrostu wartości spółek portfelowych MCI.TechVentures

Wskaźniki

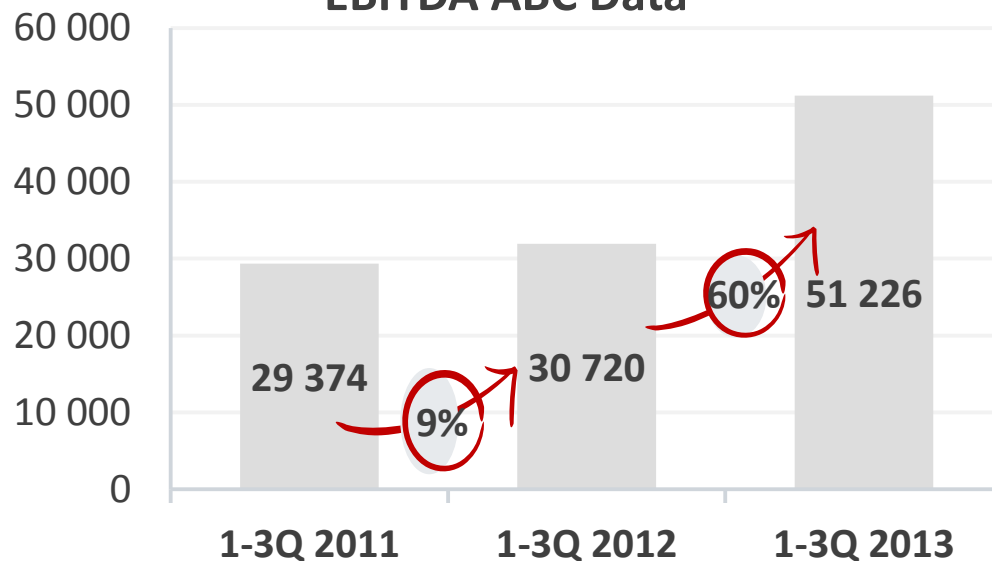
	Koniec 3Q 2013	Koniec 2012	Zmiana r/r
aktywa	907 mln PLN	780 mln PLN	+16%
kap. własne	747 mln PLN	572 mln PLN	+31%
kurs MCI	10,05 PLN	6,37 PLN	+65%
kapitalizacja	656 mln PLN	397 mln PLN	+65%
AUM	1.051 mln PLN	830 mln PLN	+27%
P/BV	0,88	0,69	+27%
dług/kapitały*	12,2%	11%	-11 %

* Dług – zewnętrzny (obligacje i kredyty)

Portfolio/Branża dystrybucji IT

Dystrybutorzy IT

EBITDA ABC Data

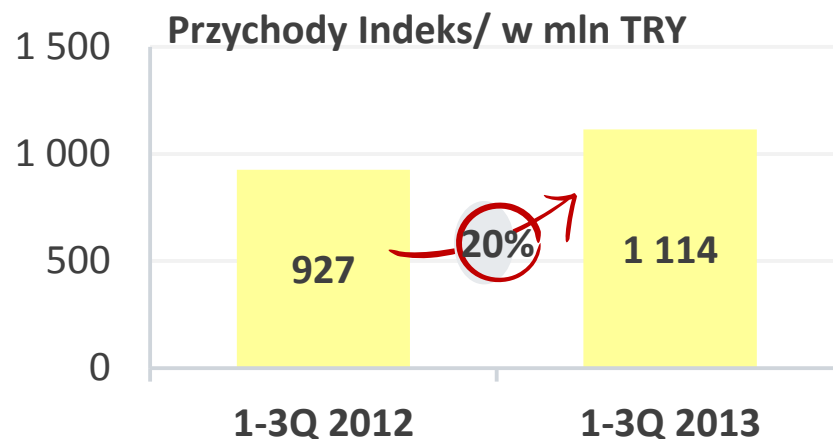
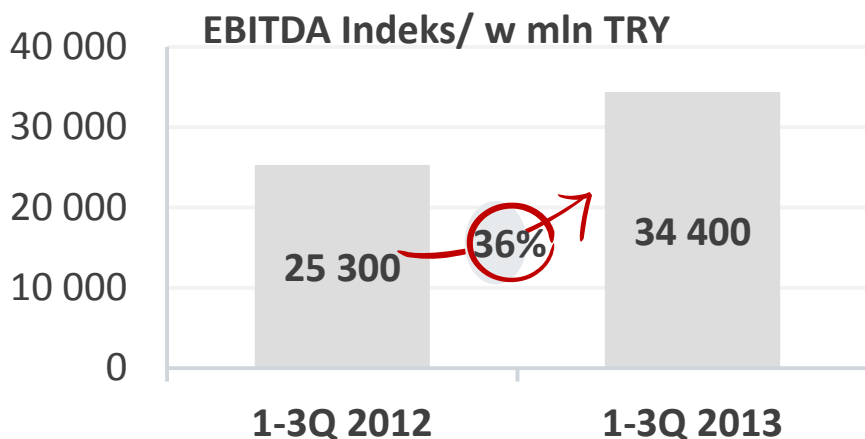


WYNIKI

- ✓ utrzymanie wysokiego wzrostu 36% r/r także w 3Q
- ✓ wartość przychodów do końca Q3 wyniosła 3,4 mld PLN, wartość EBITDA do końca Q3 wyniosła 51,2 mln PLN)
- ✓ Marża brutto 4,5% (3Q 2012 4,2%), marża EBITDA 1,6% (3Q 2012 0,6%)
- ✓ Podniesienie prognozy na 2013 r. (przychody 4,8 mld PLN; EBITDA 80,2 mln PLN)

- Nagroda dystrybutora roku od Huawei „The Best New Distributor 2013”
- Wzrost wartości spółek o podobnym modelu biznesowym na świecie związanych z rozwojem mobilnego Internetu i e-commerce

Dystrybutorzy IT



Istotne zdarzenia w Q3 2013 roku:

- informacja o 20% wzroście przychodów w Q3 2013 roku
- wejście na rynek dystrybucji sprzętu telekomunikacyjnego za sprawą podpisania kontraktu na dystrybucję iPhone'ów i innego sprzętu marki **APPLE** (prognozowany przyrost przychodów z tego tytułu 250 mln TRY / 125 mln USD rocznie)
- uspokojenie nastrojów na rynku tureckim i odbicie kursu do ponad 4 TRY / akcję
- Nieruchomość należąca do spółki – pierwsza gotówka i wpływ na wynik w 2014 roku

Potencjał rynku tureckiego:

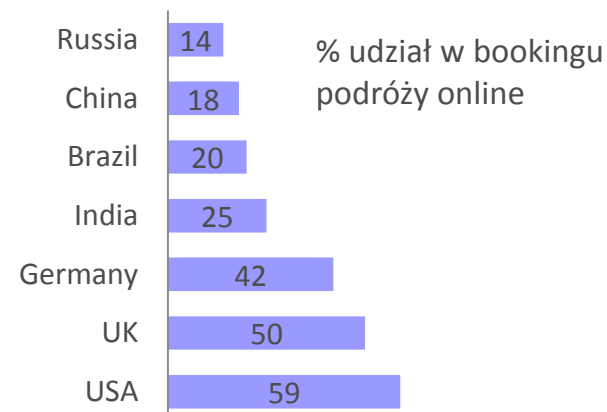
- **wzrost realnego PKB Turcji o 65% w latach 2002-2012**
- **szybki rozwój nowoczesnej bankowości w oparciu o systemy telecom i sprzęt IT**
- **młode społeczeństwo przeznaczające ok. 26% budżetu na dobra luksusowe**
- **Turcja to jedna z 20. największych gospodarek świata**

Portfolio/pozostałe branże

Najważniejsze wydarzenia

- Częściowe wyjście funduszu MCI.TechVentures z Invia.cz – sprzedaż pakietu akcji do Mezzanine Management, co dodatkowo zapewniło Invia finansowanie typu mezzanine, które zostanie wykorzystane m.in. na dalszą ekspansję w regionie Europy Środkowo-Wschodniej oraz Rosji (Travelata)
- W ramach sprzedaży akcji oraz wypłaty przez Invia dywidendy fundusz MCI.TechVentures uzyskał ponad 28 mln PLN
- Invia przeznaczyła 5 mln USD na dalszy rozwój Travelata.ru, lidera rynku sprzedaży pakietów turystycznych w Rosji
- Wielkość rynku pod względem geograficznym oraz ciągły wzrost penetracji Internetu sprzyja rozwojowi rynku e-travel
- Szacuje się, że wartość całego travel market w Rosji pod koniec 2014 roku będzie warta ok. 62 mld \$ vs. 44,5 mld \$ w 2010 r. (wzrost o 9%). W tym wartość online travel market w Rosji pod koniec 2014 roku będzie warta ok. 12,5 mld \$ vs. 3,1 mld \$ w 2010 r. (wzrost o 49%)

Wyniki skonsolidowane Invia.cz	2012 actual	Δ w %	2013 estimates
przychody w mln EURO	10,5	+19%	12,5
EBITDA w mln EURO	2,5	+10%	2,8



Potencjał e-zakupów

- Prawie co czwarty mieszkaniec Warszawy kupuje jedzenie w Internecie (wynika z badania opracowanego przez Frisco.pl)
- Średnia wartość koszyka z e-supermarketu ma wartość ok. 255 PLN
- Zakupy spożywcze online to oszczędność dla Klientów, m.in. dzięki licznym promocjom
- Liczba zakupów produktów ekologicznych przez Internet wzrosła o 84% w stosunku do roku ubiegłego



Źródło: Frisco.pl



źródło: Frisco.pl

Perspektywy i plany

Strategia i cele MCI na lata 2014-2015



Strategia i cele MCI na lata 2014-2015

Nowe inwestycje

- 200 mln PLN nowych inwestycji rocznie
- +50% PL / 50% DACH, CEE, CIS, Turcja
- Liderzy segmentów w danych krajach / kandydaci na globalnych championów
- **Bieżący pipeline: +250 mln PLN / 8 projektów inwestycyjnych (EV 1, TV 4, IV 3)**

Wyścia z inwestycji

- 100 mln PLN exit'ów rocznie
- Potencjalne cele exit'owe >100 mln PLN w latach 2014/2015:
 - ABC Data, PEM SA, Morele.net, Invia, Geewa, Frisco.pl, eBroker.pl
 - Dywidendy – Indeks, ABC Data, Invia, PEM SA
- **Bieżący pipeline: exit'y + 80 mln PLN + 3 projekty**

Wyniki / ROE - potencjał zysku (utrzymanie na poziomie 20% rocznie NAV, IRR)

- +200 mln PLN ABC Data
- +200 mln PLN Private Equity Managers SA (PEM SA)
- +200 mln PLN pozostałe aktywa

PEM

- IPO na GPW w 2014 r. / +100 mln PLN gotówki dla MCI
- Docelowe całkowite wydzielenie z grupy kapitałowej
- EBITDA prognozowana na 2014/2015 r. to +35 mln PLN
- AUM prognozowane (konserwatywnie) to 1,5 mld PLN na koniec 2015

Zespół MCI / PEM SA:







- Inicjatywy sportowe (MCI Maraton Mazury) – promujemy zdrowy tryb życia i sport
- Annual Everest Gala – doceniamy top manager'ów naszych spółek portfelowych i ich nagradzamy
- Promujemy wystąpienia na konferencjach i eventach (np. Forum Ekonomiczne, IDCEE, Webit Conference), reprezentacja w PSIK
- Motywujemy do dalszego kształcenia (4 tytuły MBA, 3 tytuły CFA, 2 tytuły ACCA, 2 tytuły Doradców Inwestycyjnych) na 18 osób

Fundraising

- Plasowanie drugiego funduszu (MCI.EuroVentures) w emisjach ze wsparciem banków
- Obligacje zagraniczne / EURO lub fundraising zagraniczny – start projektu
- Nowy fundusz / możliwa konsolidacja asset managerów przez PEM SA

Globalne trendy internetowe

segmenty inwestycyjne w kręgu zainteresowania MCI

Segment rynku	Charakterystyka trendów	Kto skorzysta (spółki MCI)
MOBILE	<ul style="list-style-type: none"> Do 2017 r. urządzenia mobilne zdobędą 70% globalnego rynku urządzeń personalnych - udział PC spadnie do 11% Tylko w Polsce liczba smartphon'ów wzrosła z 6 mln sztuk w 2012 r. do 8 mln sztuk w 2013 r. (+33% r/r) Coraz większa mobilność klientów sprawia, że rośnie liczba firm, które oferują im własne dedykowane aplikacje mobilne 	  
CLOUD COMPUTING	<ul style="list-style-type: none"> Ponad 70% wszystkich firm na świecie stosuje przynajmniej jedno rozwiązanie w „chmurze” Szacuje się, że globalny rynek usług w „chmurze” wzrośnie do 241 mld USD do 2020 r. - 2011 r. wart był 40,7 mld USD Zdecydowana przewaga zalet na wadami rozwiązań w „chmurze”, m.in. większa skalowalność, efektywniejsze zarządzanie złożonymi produktami i oszczędności kosztowe 	
SOCIAL MEDIA	<ul style="list-style-type: none"> Media społecznościowe stają się wszechobecne na świecie (Facebook i Youtube – ponad 1 mld użytkowników, Sina Weibo i Twitter – ponad 500 mln użytkowników każdy) Coraz więcej polskich firm angażuje się w social media, ale potencjał wpływu tych narzędzi na wzrost efektywności firm jest nadal duży 	
E-COMMERCE E-TRAVEL	<ul style="list-style-type: none"> Udział e-travel w całej branży turystycznej w ujęciu globalnym rośnie rok do roku o ok. 10% Szacuje się, że w 2013 roku co trzecia osoba korzystająca z usług turystycznych używa Internetu 	

Globalne trendy internetowe

segmenty inwestycyjne w kręgu zainteresowania MCI

Segment rynku	Charakterystyka trendów	Kto skorzysta
PAYMENTS	<ul style="list-style-type: none">• Do 2015 r. liczba użytkowników mobilnych płatności wzrośnie do 384 mln osób wobec 212 mln osób w 2012 r.• Globalna wartość transakcji mobilnych wyniesie w 2015 r. 472 mld USD wobec 171 mld USD w 2012 r.• Najaktywniejszą grupę klientów stanowią ludzie młodzi w wieku 18-39 lat (70 proc. wszystkich użytkowników)	Potencjalne cele inwestycyjne MCI
BIG DATA	<ul style="list-style-type: none">• Rynek dużych zbiorów danych rośnie średnio o 40 proc. rocznie• Rynek big data wzrośnie do 48 mld USD w 2015 r. wobec 10 mld w 2012 r.• Przykład potencjału wymiany informacji : 500 mln tweet'ów na Tweeter'ze każdego dnia to 12 TB informacji przekazywanych poprzez tą platformę dziennie	Potencjalne cele inwestycyjne MCI
INTERNET OF THINGS	<ul style="list-style-type: none">• Szybki wzrost rynku IoT – globalna liczba urządzeń internetowych wzrośnie do 50 mld sztuk w 2020 r. względem 8,7 mld w 2012 r.• 14 bilionów USD korzyści do 2020 r. dla globalnej gospodarki z używania IoT• 750 mln USD inwestycji w 2012 r. w 100 firm IoT	Potencjalne cele inwestycyjne MCI
MARKET-PLACE	<ul style="list-style-type: none">• Już prawie 66% internatów dokonuje zakupów poprzez takie marketplaces jak eBay czy Amazon• Amerykański rynek e-commerce osiągnie w 2015 roku wartość ok. 279 mld USD / 9% CAGR• Wartość obrotu na europejskim rynku e-commerce w 2017 roku wyniesie ok. 250 mld USD a na rynku amerykańskim ok. 430 mld USD• Globalna sprzedaż online wyniesie w 2013 r. ok. 960 mld USD i będzie rosła o 19% r/r w kolejnych latach	Potencjalne cele inwestycyjne MCI

IPO PEM S.A. spółka zarządzająca debiut na GPW w 2014



PRIVATE EQUITY MANAGERS



inwestowanie

FUND-OF-FUNDS,
INWESTOWANIE W FUNDUSZE
TYPU PE (PRIVATE EQUITY)
(Limited Partner)



zarządzanie

ZARZĄDZANIE FUNDUSZAMI
PRIVATE EQUITY (General
Partner)

Długoterminowa umowa będzie szczegółowo opisywać obowiązki i prawa stron - deklaracja MCI utrzymania zarządzania przez PEM wszystkimi aktywami MCI oraz ustalenie minimalnych progów wynagrodzeń za zarządzanie

Dlaczego IPO PEM jest wyjątkową ofertą:

- 1. Jedyne TFI zarządzające Private Equity na GPW** (sektor o większym potencjale wzrostów niż inwestycje w instrumenty giełdowe i dłużne)
- 2. Spółka dywidendowa** - deklaracja systematycznej, corocznej wypłaty dywidend
- 3. Potencjał wzrostu stałych przychodów proporcjonalny do wzrostu aktywów pod zarządzaniem** – zarządzanie aktywami MCI i inwestorów zewnętrznych (rozwój kanałów fundraisingowych – w 2013 r. ok 40 mln zebrane w emisjach w jednym funduszu / plany emisji w innych funduszach)
- 4. Wynagrodzenia za sukces pobierane przez PEM**

Inne inicjatywy MCI

- MCI partnerem rankingu Deloitte Technology Fast 50 CE
- MCI partnerem polskiej edycji IBM SmartCamp
- MCI na Forum Ekonomicznych w Krynicy
- 11th Annual Everest Gala 2013

Deloitte Technology Fast 50 CE



11th Annual Everest Gala 2013



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