

MCI.EuroVentures – historia lubi się powtarzać

- Obecna struktura funduszu to prawie 40% udział inwestycji wycenianych w koszcie zakupu (ATM – bieżący kurs nieco powyżej kursu kupna)
- ATM, Dotpay, eCard, Lifebrain – inwestycje z potencjałem i wysokim prawdopodobieństwem powtórzenia historycznych zwrotów
- Historyczny track record to zwrot między 2,5x – 4,0x CoC, średnio w ciągu 4 lat => >25% IRR

Zainwestowane
PLN 270M



Wycena + dyw + wyjścia
ponad **PLN 700M**

CoC
2,5-4x

Średni okres
4,3 roku

Zainwestowane
PLN 330M



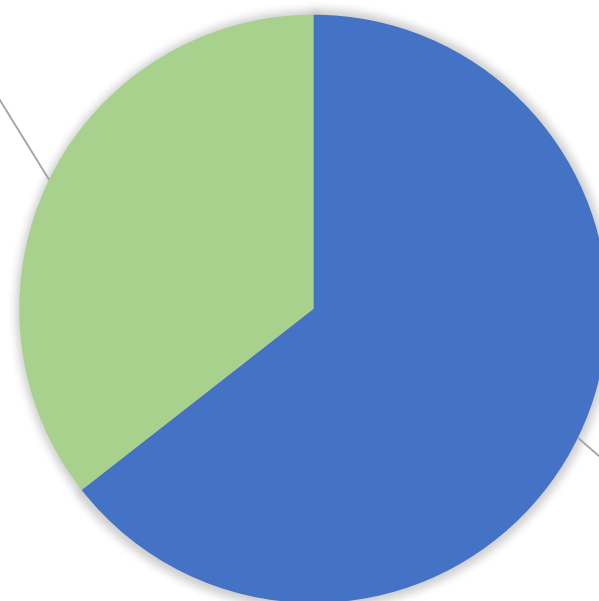
3-5
lat



Struktura portfela MCI.EuroVentures 1.0 wg metod wyceny

Inwestycja (000 PLN)	Posiadany % kapitału	Skumulowana wartość nabycia	Dywidenda	Częściowe wyjście	Wycena na 4Q2016	Metoda wyceny
ABC Data	60,72%	119 807	116 938	34 962	146 797	Ceny rynkowej
Indeks	26,08%	95 994	23 325	0	143 506	
ATM	30,46%	109 348	0	0	115 686	
Mobiltek	100,00%	116 781	0	0	116 226	Środków zainwestowanych (z uwzględnieniem aktualnego kursu waluty)
eCard S.A.	51,00%	18 918	0	0	18 273	
Lifebrain AG	11,10%	87 071	0	0	89 505	
SUMA		547 919	140 263	34 962	629 993	

Środków zainwestowanych:
224 mln. PLN
36%



Ceny rynkowej:
406 mln. PLN
64%

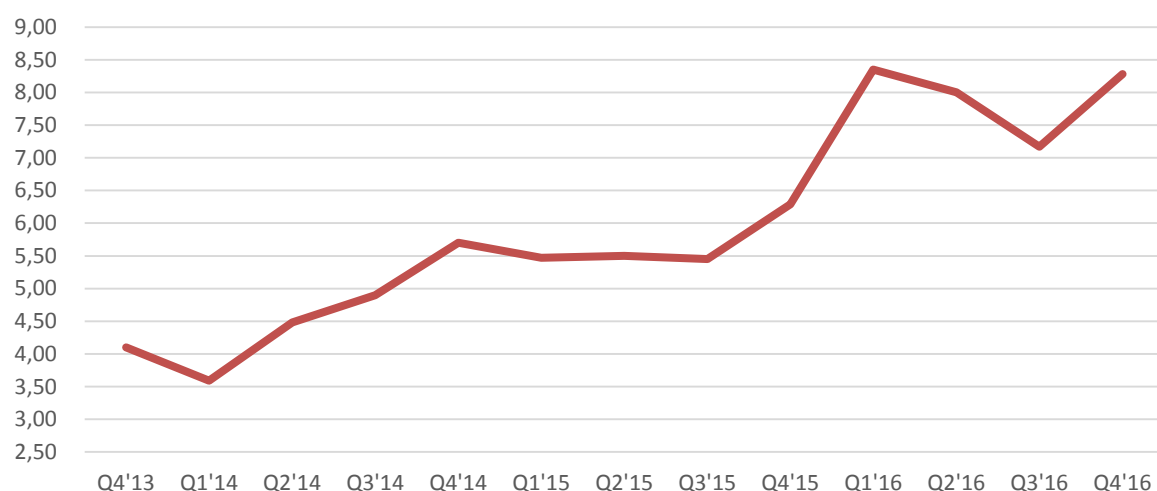
Struktura portfela funduszu w podziale na poszczególne rodzaje metod wyceny

INDEX GROUP

mobile / broadline dystrybutor sprzętu i usług IT



WYKRES KURSU AKCJI



M TRY		2013FY	2014FY	2015FY	2016FY
Przychody		1615	2206	3385	3793
EBITDA		42	61	93	95
Dług netto (bilansowy)		-33	22	186	-53
Dług netto (bilansowy), bez AVEA loan		-46	-75	-78	-130

AVEA loan - dług bilansowy Datagate, spłata de facto dokonywana i gwarantowana przez AVEA (spółka kontrolowana przez Turk Telecom)

MCI.EV w spółce INDEX Group

Data zakupu udziałów/akcji:	od 2013 do 2016 (w tym skupy akcji z giełdy)
% udziału (31.12):	26,1%
Zmiana wartości pakietu MCI (od wejścia do 31.12)	ok. +43% (bez dywidendy) (ok. 1,7x CoC, w tym dywid.)
Partner zarządzający	Tomasz Czechowicz

Wartość inwestycji (H2'16) – 143mn PLN;
Udział w funduszu (H2'16) – 16,3%

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

W 2017 spodziewany wzrost przychodów o ponad 20% YoY i wzrost EBITDA do ponad 110mn TRY (vs. EBITDA 95mn TRY w 2016)

- Oczekiwane utrzymanie atrakcyjnej polityki dywidendowej w kolejnych latach, ok. 75% dividend payout ratio (vs. 60%-80% w latach 2013-15) oraz ok. 50% z projektu nieruchomościowego
- Spółka zależna Artim (value added services): podpisany kontrakt z Sun Oracle na dystrybucję rozwiązań w Azji Centralnej
- Rozliczenie projektu nieruchomościowego do końca 2017 – łącznie ok. 76mn USD skumulowanych przychodów przypadających na Index, ok. 90-100 mn TRY z projektu spodziewane w postaci dywidendy w 2018

Perspektywa makro:

- Referendum w kwietniu '17 dot. zmian w konstytucji (zmiana systemu politycznego z parlamentarnego na prezydencki)
- Wzrost PKB: +2,5%, Inflacja (CPI): +9%

Cel kilkuletni:

- Do 2023 wśród 5 największych dystrybutorów produktów technologicznych /IT w Europie. Osiągnięcie 9,5 mld TRY przychodów w 2019

Wycena:

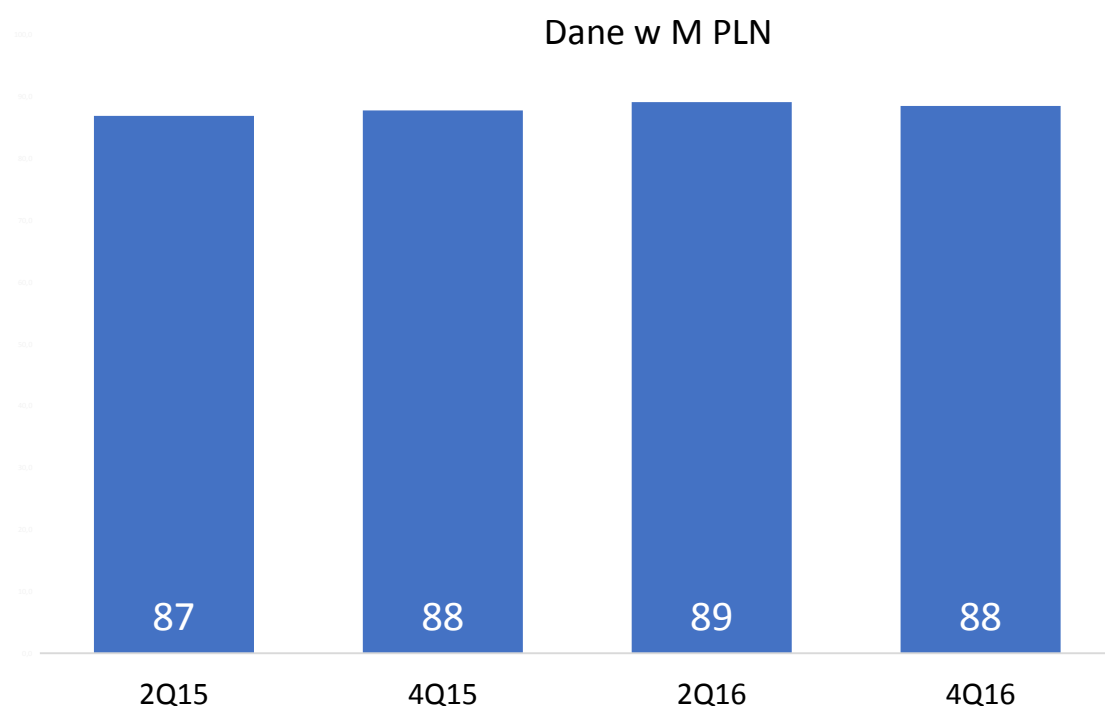
Obecna cena giełdowa: 9,4 TRY/ akcję (MCap ok. 525mn TRY)

Raporty analityczne – cena docelowa:

- Garanti (10 marzec '17): 11 TRY/ akcję
- Is Investment (4 listopad '16): 12 TRY/ akcję

Lifebrain – konsolidacja rynku diagnostyki medycznej

WYCENA UDZIAŁÓW (w koszcie nabycia/różnice kursowe)



MCI.EV w spółce Lifebrain

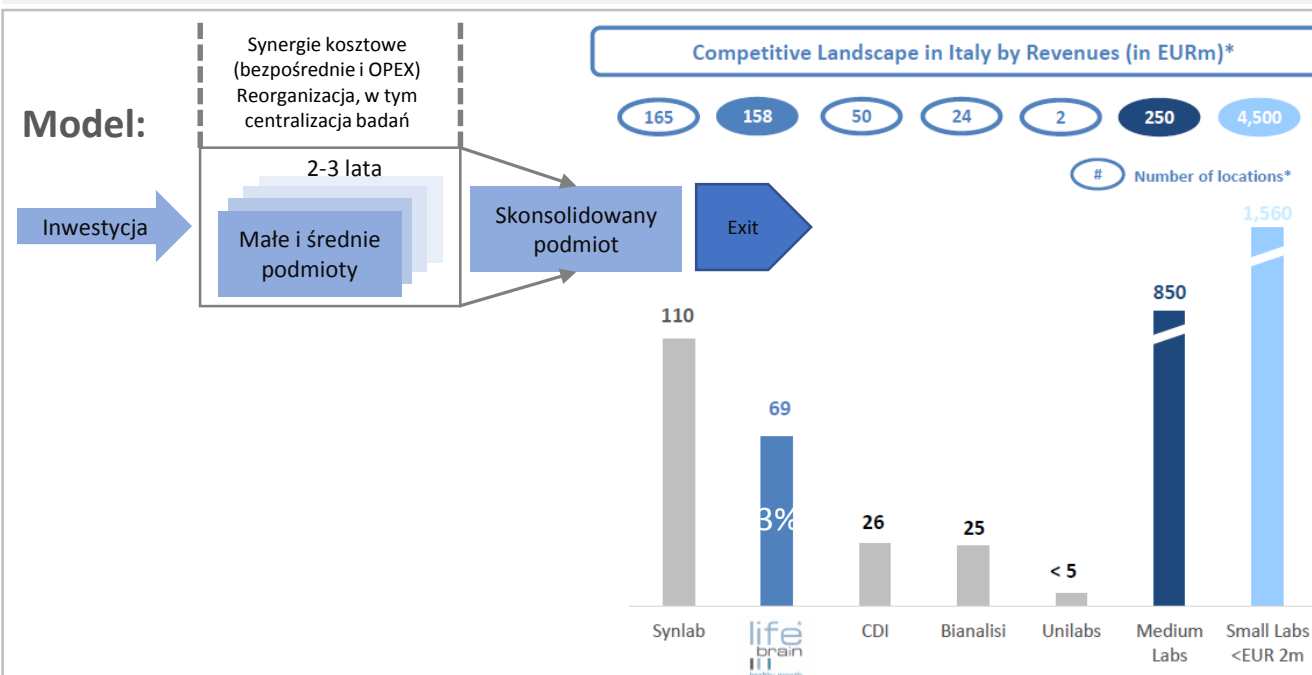
Data inwestycji: czerwiec 2015 (EUR 10M)
II transza: styczeń 2016 (EUR 10M)
Posiadany kapitał: 16,48%

Inni udziałowcy:

- Twórcy grupy FutureLAB (M. Havel)
- BIP Investment Partners (family-backed PE)
- Madaus Capital Partners

Partner zarządzający: Krzysztof Konopiński
Wartość inwestycji (2016YE) – 88m PLN;
udział w funduszu (2016YE) – 11%

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE



- Konsolidacja rynku usług medycznych poprzez centralizację procesów i wdrażanie nowych usług oraz rozwiązań logistycznych i IT
- Diagnostyka medyczna podstawą ponad 70% wszystkich decyzji medycznych
- Rynek rosnący w Europie w stabilnym tempie 2-4% YoY, bardzo rozdrobniony (10 największych grup laboratoryjnych posiada 16% rynku), o wartości EUR ~26Mld

Najważniejsze wydarzenia:

- Sprzedaż CH za 11x EV/EBITDA
- Zabezpieczone 90M EUR kredytu na dokończenie akwizycji
- Do gru'16: 163 lokalizacji w 11 regionach Włoch

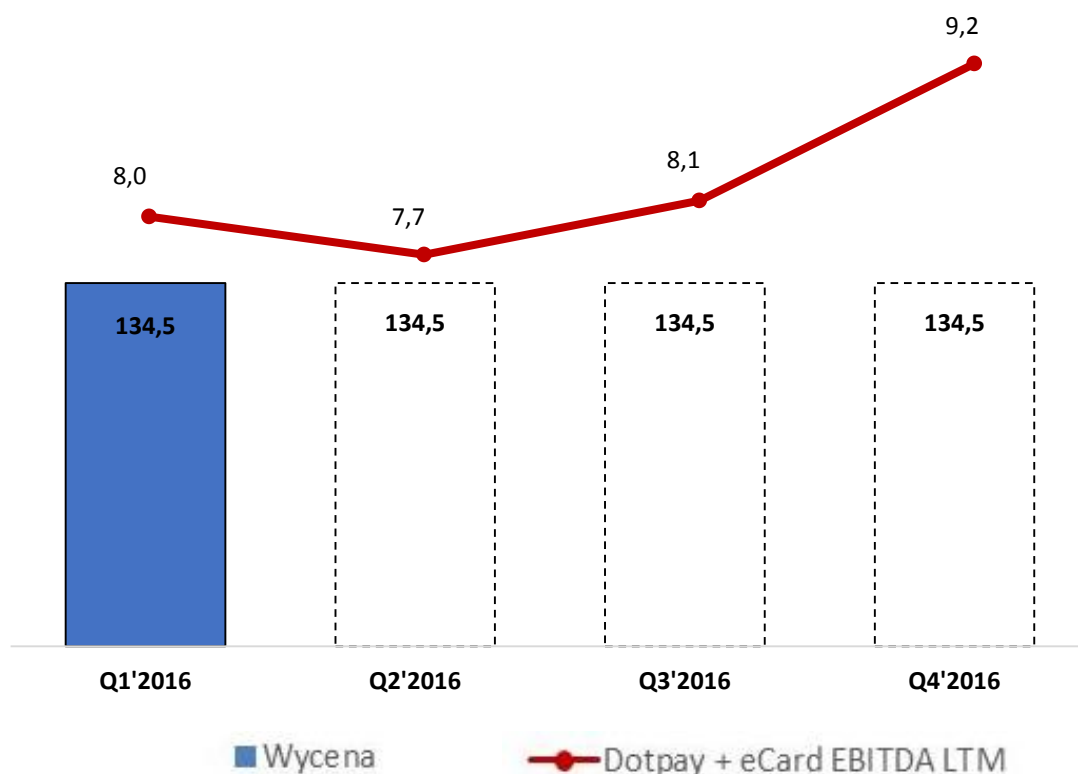
Plany:

- W 2017 roku kontynuacja zakupów
- Exit 2018 - strateg (Synlab, Unilab, Sonic), fundusze private equity. Synlab najbardziej prawdopodobny, drugi po Sonic podmiot w Europie. Wg CEO Synlab w Europie jest miejsce dla dwóch graczy z 2-3bln EUR sprzedaży.

Dotpay / eCard – lider polskiego FinTech



WYCENA UDZIAŁÓW [m, PLN]



1) Znormalizowana o koszty jednorazowe PMI w wysokości 0,3m PLN.

MCI.EV w spółkach Dotpay / eCard

	eCard S.A.	CTM Mobiltek S.A. (Dotpay)
Data inwestycji:	19.02.2016	10.03.2016
Wartość inwestycji:	18.3m PLN	116.2m PLN
Udział:	51% MCI.EV 49% TUW SKOK	100% MCI.EV
Wartość inwestycji (Q4'16) – 134,5m PLN; udział w funduszu (Q4'16) – 19%		
Partner zarządzający:	Łukasz Wierdak	

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE 2016

Rozwój biznesu:

- Rynek płatności jest ściśle skorelowany z rynkiem e-commerce, który rośnie 15% YoY (spółki rosną szybciej niż rynek)
- TTV łączne = 5,2 mld PLN – 32% wzrost YoY
 - TTV Dotpay 2016 = 2,5 mld PLN – 39% wzrost YoY
 - TTV eCard 2016 = 2,7 mld PLN – 23% wzrost YoY
- Wzrost łącznej EBITDA o 10% mimo obciążenia spółki PMI
- Projekt wyposażenia kurierów InPost w 2,5 tys. mPOS'ów we współpracy z MasterCard

PMI:

- Ujednolicenie struktury organizacyjnej i procesów wewnętrznych – Dotpay / eCard jedną organizacją
- Renegocjacja stawek na PBL (pay-by-link) z bankami oraz kosztów processingu kart płatniczych
- Koncentracja na business development i sprzedaży
- Plan 2017 to podwojenie wyniku EBITDA w porównaniu z 2015

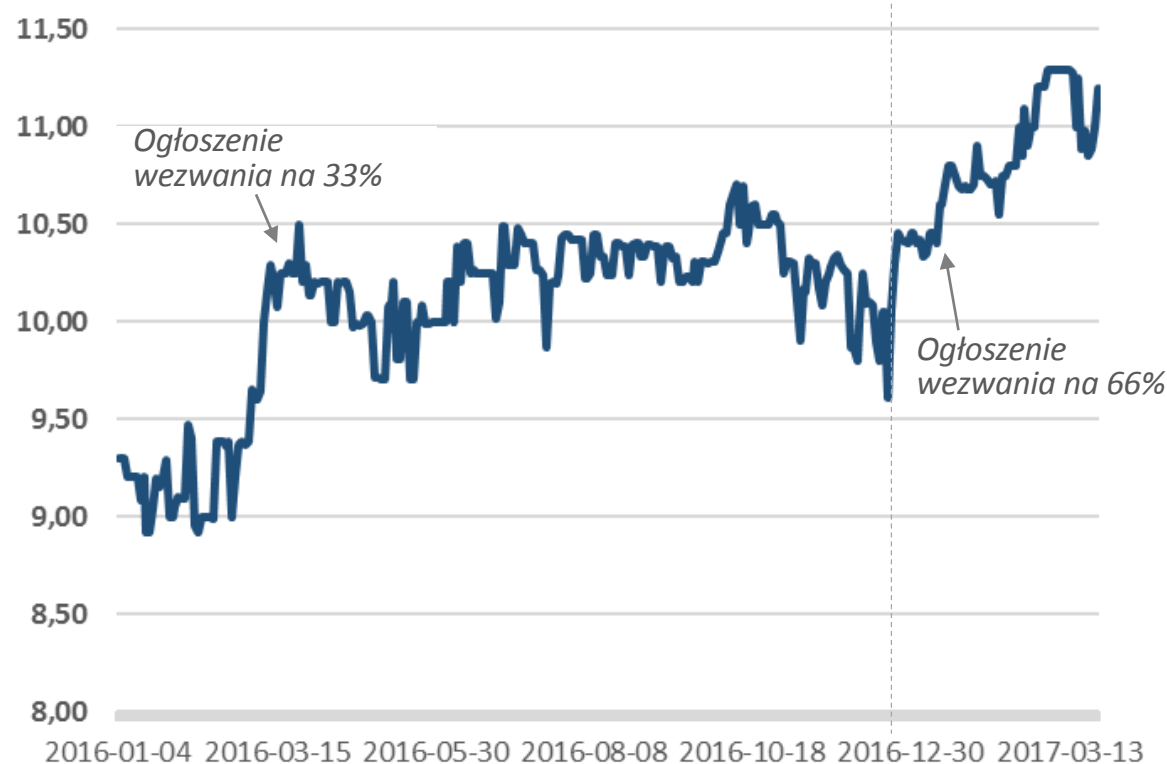
Personalne:

- Sylwia Bilaska (ex. General Manager Poland PayU) powołana do Rady Nadzorczej Dotpay. Aktywnie wspiera spółkę w rozwoju strategii sprzedażowej i pozyskiwania nowych klientów

ATM – Lider rynku data center w Polsce



WYKRES KURSU AKCJI (płn)



MCI.EV W SPÓŁCE ATM

Data inwestycji: 1Q/ 2Q 2016

% udziału w spółce: 30,5%

Inni inwestorzy: T. Czichon (25%),
OFE Nationale-Nederlanden (20%)

Wartość inwestycji (4Q 2016) – 115,7m PLN

Udział w funduszu (4Q 2016) – 13,1%

Partner zarządzający: Maciej Kowalski

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

Model:

- Spółka jest liderem kolokacji, hostingu i szerokopasmowej transmisji danych, oferującym usługi chmury obliczeniowej i dostępu do Internetu oraz inne zaawansowane usługi telekomunikacyjne o wartości dodanej, świadczone pod marką Atman. Po przeprowadzonych w roku 2015 inwestycjach Spółka dysponuje obecnie niemal 8 tys. m² netto powierzchni kolokacyjnej, która zajęta jest przez klientów w ok. 50%. Dodatkowo możliwe jest relatywnie szybkie zwiększenie podaży powierzchni o kolejne 1,5 tys. m² netto, dzięki rozbudowie centrum danych zlokalizowanego przy ul. Konstruktorskiej w Warszawie.

Najważniejsze wydarzenia 4Q 2016 :

- 11.2016 Przyjęcie przez MCI nieodwołalnej oferty umowy inwestycyjnej z Tadeuszem Czichonem

Ostatnie wydarzenia:

- 03.2017 Linx Telecommunications Holding B.V. podjęło uchwałę w sprawie wypłaty zaliczkowej dywidendy: 0,40 EUR na akcję, łącznie EUR 5,2mln. Dywidenda związana jest z faktem finalizacji przez Linx transakcji sprzedaży telekomunikacyjnej części biznesu.
- 03.2017 Start usług w modelu carrier neutral w Centrum Danych Atman Warszawa-1 przy ul. Grochowskiej
- 03.2017 Start nowej platformy sprzedaży online

WYKRES KURSU AKCJI (pln)



MCI.EV W SPÓŁCE ABC DATA

Data inwestycji: 3Q 2007

% udziału w spółce: 60,7%

Inni inwestorzy: OFE PZU Złota Jesień (8%),
OFE Aviva BZ WBK (5%)

Wartość inwestycji (4Q 2016) – 146,8m PLN

Udział w funduszu (4Q 2016) – 16,7%

Partner zarządzający: Maciej Kowalski

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

Model:

- Grupa ABC Data jest wiodącym dystrybutorem sprzętu i oprogramowania komputerowego funkcjonującym w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, działającym bezpośrednio na obszarze Polski, Republiki Czeskiej, Słowacji, Litwy, Łotwy, Estonii, Węgier i Rumunii.

Najważniejsze wydarzenia 4Q 2016 :

- 11.2016 Przejęcie kontroli nad S4E
- 11.2016 Spółka ogłosiła, że z Xiaomi planuje osiągnąć 8-10% udziału w rynku smartfonów w Polsce
- 12.2016 Pozytywne zakończenie postępowania podatkowego VAT

Ostatnie wydarzenia:

- 02.2017 Rozpoczęciu przeglądu opcji strategicznych
- 03.2017 Ogłoszenie wyników za 2016: Przychody 4,9 mld, EBITDA 40,4 mln, Zysk netto 17,2 mln.
- 03.2017 Rekomendacja Zarządu w sprawie niewypłacaniu dywidendy i przeznaczaniu 5 mln na buy-back
- 03.2017 Nabycie akcji Spółki przez Prezesa Zarządu i Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej

Plany:

- Rozwój dystrybucji z wartością dodaną na bazie S4E
- Optymalizacja operacji
- Dalszy rozwój Spółki w regionie CEE
- Rozwój kanałów elektronicznych

MCI.TechVentures – Europejskie spółki wzrostowe, kandydaci na lokalnych i regionalnych championów

Wartość aktywów: ponad 1 mld PLN



Spółki z ugruntowaną pozycją lidera w regionie CEE



Spółki budujące pozycję lidera na rynku CE i WE



Liderzy na rynkach narodowych w wybranych obszarach cyfrowych



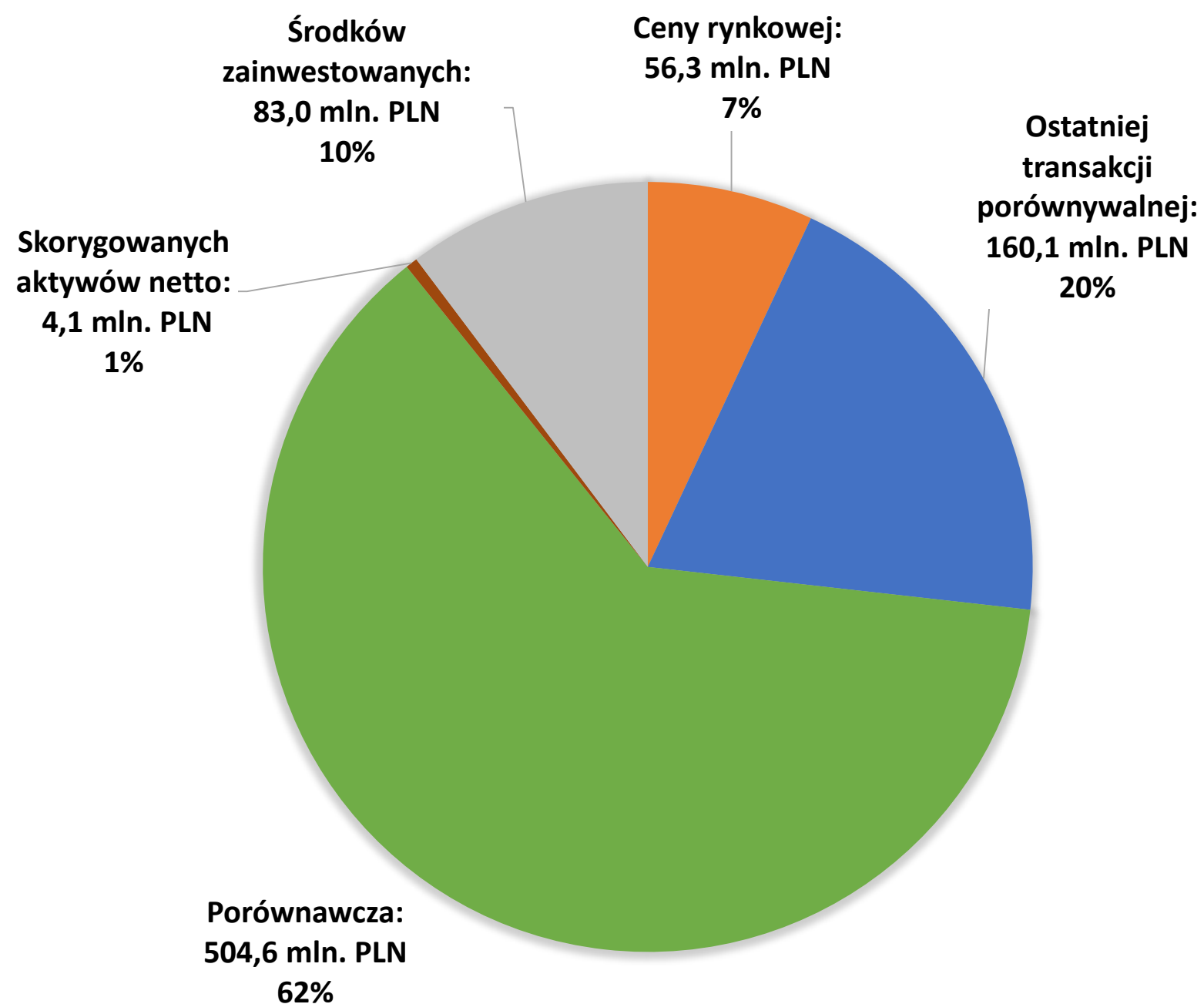
Wycena inwestycji w portfelu MCI.TechVentures 1.0

stanowiących co najmniej 2% wartości aktywów

Inwestycja (000 PLN)	Posiadany % kapitału	Skumulowana wartość nabycia	Dywidenda	Częściowe wyjście	Wycena na 4Q2016	Metoda wyceny
windeln.de AG	15,55%	-49 075	0	32 850	54 321	Ceny rynkowej
GT Gettaxi Limited	2,87%	-71 974	0	0	135 000	Ostatniej transakcji porównywalnej
Azimo Limited	8,65%	-22 769	0	0	25 052	
Ganymede Group Sp. z o.o.	38,47%	-25 000	0	0	24 839	Porównawcza
Travelata	44,62%	-19 485	0	0	20 139	
UAB Pigu	51,00%	-46 038	0	0	99 415	
Morele.net Sp. z o.o.	52,45%	-17 516	0	0	75 833	
Answear.com	30,76%	-31 936	0	0	48 374	
NaviExpert Sp. z o.o.	95,72%	-1 801	0	0	29 377	
Frisco S.A.	49,76%	-28 627	0	0	57 023	
Blacksquare Investments Limited	13,73%	-81 460	0	0	87 630	
Tatilbudur	61,75%	-45 938	0	0	55 956	
asgoodasnew electronics GmbH	18,40%	-15 368	0	0	21 827	środków zainwestowanych (z uwzględnieniem aktualnego kursu waluty)
iZettle AB	1,49%	-28 922	0	0	30 268	
Marketinvoice Limited	13,15%	-31 570	0	0	30 867	
Pozostałe inwestycje		-39 074	0	5 074	12 044	
SUMA		-556 554	0	37 924	807 965	

Struktura portfela MCI.TechVentures 1.0 wg metod wyceny

Struktura portfela funduszu w podziale na poszczególne rodzaje metod wyceny



Spółki z ugruntowaną pozycją lidera w regionie CEE

Biznes

Budowa wartości

Partner zarządzający

Benchmark

Działania

Oczekiwany zwrot



E-commerce – sklep online z art. spoż. i chemią gosp. (grocery)

Tomasz Danis

– Amazon Fresh
– Fresh Direct
– Ocado

– Wzrost penetracji w Warszawie
– Indywidualizacja zakupów
– Rozwój mobile i B2B
– Nowy (dużo większy) magazyn

– CoC 5-10x



Tour Operator w Turcji sprzedający pobyty w hotelach/ kurortach skierowany na rynek turecki (online+offline)

Tomasz Danis

– Itaka/Rainbow
– ETS/JollyTour (Turcja)

– Doświadczona kadra menedżerska
– Poprawa technologii (front-end, mobile, ERP)
– Efektywność marketingu i poprawa marki

– CoC 3-5x



Online Travel Agent w Rosji sprzedający pakiety wakacyjne, skierowany na rynek rosyjski

Tomasz Czechowicz

– Invia
– Travelplanet
– Wakacje.pl

– Nowe kanały dotarcia (affiliates, POS)
– Automatyzacja obsługi leadów i transakcji
– Rozwój hoteli oraz dynamic packaging
– Dalsza poprawa technologii (mobile, ERP)
– Fundraising: rozwój mktg i ekspansja

– CoC 3-5x



multichannel (online & offline): offprice fashion retailer

Tomasz Czechowicz

– Online: Vipshop, Yoox Net-a-Porter, Vente-Privee, Privalia
– Offline: Famila, TJ Maxx, Ross, Burlington

– tranzycja z modelu pure flash sales do tradycyjnego offprice retailer
– rozwój konceptu offline'owego w celu zwiększenia skali
– wzmocnienie międzynarodowego sourcing'u i bezpośrednich relacji z markami miodowymi
– szybka rotacja asortymentu / atrakcyjność, świeżość oferty

– CoC 2-3x

Spółki z ugruntowaną pozycją lidera w regionie CEE

Biznes

Budowa wartości

Partner zarządzający

Benchmark

Działania

Oczekiwany zwrot

answer.com

Sylwester Janik

Multibrandowy sklep e-fashion działający w regionie CEE wprowadzający własne marki odzieżowe

— Asos
— Zalando
— Yoox

— Wzrost skali biznesu w PL
— Ekspansja zagraniczna w regionie CEE (CZ, SK, UA, RO, HU)
— Zwiększanie udziału marek własnych

— CoC 3-5x

morele.net

Maciej Kowalski

E-commerce produktów elektronicznych

— Verkokauppa
— Komplett

— Machine learning e-commerce
— Zwiększenie rozpoznawalności brandu
— Zwiększenie skali
— Wprowadzenie multibrandowości

— CoC 5-10x

pigu.lt
taupyk laiką ir pinigų!

Maciej Kowalski

Lider e-commerce w państwach bałtyckich

— Qliro
— JD.com
— Amazon

— Połączenie z Morele.net
— Optymalizacja procesów
— Optymalizacja cash flow

— CoC 3-5x

Spółki budujące pozycję lidera na rynku CE i WE

Biznes

Budowa wartości

Partner zarządzający

Benchmark

Działania

Oczekiwany zwrot



Sylwester Janik

Fintech (mPOS): Lider rynku mobilnych akceptacji płatności w Europie i Ameryce Łacińskiej przeznaczonych dla małych i średnich firm

– Square

– Rozwój nowych produktów kredytowych (iZettle Advance)
– Wejście na nowe rynki
– M&A / konsolidacja w sektorze

– CoC 2-3x



Sylwester Janik

Fintech (remittance): międzynarodowe transfery pieniężne online oraz poprzez aplikację mobilną, obsługująca 190 państw i 80 walut

– TransferWise
– Remitly
– WorldRemit

– Uruchomienie nowego produktu płatniczego & rozliczeniowego dla posiadanej bazy klientów
– Wejście na nowe rynki (CHF, NOR, SEK)
– Systematyczny wzrost skali na obecnych rynkach

– CoC 3-5x



Maciej Kowalski

Online Taxi – obecna w 4 krajach (Uk, Rosja, Izrael i USA) – współpraca z licencjonowanymi taksówkami; ważna gałąź b2b

– Uber
– Hailo
– Lyft

– Pozyskanie ciągłości finansowania (Sberbank i kontynuacja Volkswagen)
– Ekspansja na nowe rynki (Francja/Hiszpania)
– Możliwość M&A (Yandex, Taxify)
– Efekt skali – poprawa efektywności (lider w UK, Rosji, Izraelu)

– CoC 3-5x



Tomasz Czechowicz

e-commerce produktów dla niemowląt, dzieci i matek

– Zooplus.de,
– Zalando.de,
– Amazon, Yoox Net-a-Porter, ASOS

– fokus na optymalizacji kosztów i dojściu do rentowności (projekt STAR): relokacja centralnego magazynu, centralizacja procesów zakupowych, integracja Feedo i Bebitus, private label, automatyzacja procesów

– CoC 3-5x

– wzrost przychodów 15-20% rdr. Zwiększenie udziału sprzedaży spoza regionu DACH. Chiny oportunistyczny wzrost

Liderzy na rynkach narodowych w wybranych obszarach cyfrowych

Biznes

Budowa wartości

Partner zarządzający

Benchmark

Działania

Oczekiwany zwrot

asgoodasnew

Tomasz Danis

Re-commerce online dla elektroniki użytkowej (głównie smartfony, tablety, wybrane laptopy, aparaty fot.)
Sourcing zarówno b2c jak i b2b

— Rebuy.de
— Flip4New.de
— Redeem.co.uk
— Anovo.com

— Focus na własnym kanale sprzedaży vs. Ebay/Amazon
— Aktywny rozwój sourcingu B2B
— Ekspansja marketplace do Hiszpanii i Francji
— Budowa kanałów sprzedaży offline i b2b
— Wzrost efektywności operacyjnej

— CoC 2-3x

marketinvoice

Sylwester Janik

Fintech (factoring marketplace):
Europejski lider w segmencie marketplace'ów umożliwiających MŚP sprzedaż faktur na rzecz inwestorów finansowych (instytucjonalnych oraz HNWI)

— Bluevine
— PlatformBlack

— Rozwój produktów w zakresie faktoringu i pożyczek dla MSP
— Rozwój partnerstw z instytucjami finansowymi w modelu referalowym

— CoC 3-5x

naviexpert

Sylwester Janik

LBS (location based services):
nawigacja real-time, aplikacje anty-radar, telematyka i monitoring flot; telematyka ubezpieczeń

— Sygic
— Waze
— Metromile

— Optymalizacja przychodów z segmentu nawigacji
— Rozwój skali działalności w segmencie produktów ubezpieczeniowych i telematycznych

— CoC 10x+

MCI.CreditVentures 2.0

- _ atrakcyjna stopa zwrotu ważona ryzykiem
- _ ograniczone ryzyko dzięki transakcjom prywatnie negocjowanym i połączeniu w jednej strategii dwóch instrumentów mezzanine i 2nd lien
- _ bardziej liniowe wyniki dzięki większemu udziałowi odsetek kasowych

strategia funduszu

MCI.CreditVentures 2.0 jest funduszem inwestującym w dług zabezpieczony na drugim miejscu oraz podporządkowany typu mezzanine. Finansowanie dostarczamy spółkom prowadzącym operacje w Europie Środkowo-Wschodniej, w szczególności w Polsce.



_ finansowanie mezzanine udzielone Paine+Partners (obecnie Paine Schwartz Partners) na wykup lewarowany firmy z 51 letnią historią biznesową, z tzw. debt push down. PP – bardzo dobry track record w segmencie: Costa Group (ważywa i owoce Australia), Eurodrip (nawadnianie kropelkowe, Europa), Verdesian (celowane odżywianie roślin), Meadow Foods (UK lider, produkcja mleka i przetwory mleczne)



_ data inwestycji: 30/06/2015



_ data dezinwestycji: 17/03/2017



_ kwota zainwestowana: EUR 10M



_ inni inwestorzy: EBRD, Mezzanine Management



_ stopa zwrot: ~15% IRR



_ model biznesowy: zdywersyfikowana geograficznie oraz pod względem rodzaju produkcja rolnicza (roślinna, zwierzęca, mleko), 85 tysięcy hektarów wysokiej klasy ziem w Europie. Rozwój organiczny jak i poprzez akwizycje. Klienci: PepsiCo, Danone czy Cargill.

PODSUMOWANIE

MCI CAPITAL

- Kontynuacja buyback jako źródła dodatkowej stopy zwrotu dla funduszu
- Powrót do tradycyjnych stop zwrotu z funduszy MCI.EV/MCI.TV oraz wzrost performance funduszu MCI.CredtiVentures

PEM

- Rozwój nowych funduszy we współpracy z PFR/NCBR
- Skalowanie funduszu MCI.CreditVentures i multifunduszy PE na platformach partnerów

Fundusze

- Silny potencjał aprecjacji portfela w funduszach MCI.EuroVentures i MCI.TechVentures z racji relacji bieżącej wyceny versus koszt historyczny w stosunku do przeszłych i targetowanych stóp zwrotu odpowiednio 2.5-4x CoC i 3-5x CoC
- Unikalna pozycja konkurencyjna funduszu MCI.CredtiVentures jako specjalisty od PE/Digital/CEE Private Debt szansą na dynamiczne skalowanie
- Szansa na budowę portfela funduszy VC/CVC w oparciu o programy PFR/NCBR
- Bogaty plan wyjść z inwestycji na lata 2017-2018 i klarowna strategia na lata 2019-2020 (0,1-0,2 trashold)
- Silna pozycja płynnościowa funduszu MCI.EuroVentures umożliwiająca dynamiczne reagowanie na okazje rynkowe i utrzymywanie dywersyfikacji portfela.