

# Fundusze i spółki

# MCI Capital TFI

Strategia głównych Funduszy oraz wybrane  
Case Studies

---

# MCI.TV chce aktywnie uczestniczyć w finansowaniu potencjalnych globalnych championów z obszaru CEE i wybranych spółkach z Europy Zachodniej

## ASPIRACJA

- Być wśród najlepszych funduszy Venture Capital w obszarze growth w Europe
- Osiągać zwroty 3-10x na poszczególnych inwestycjach
- Osiągać 30% IRR na całym portfelu, bez notowania znaczących strat

## PODEJSCIE

- Koncentracja na „iconic deals” w całej EU – głównie secondaries od rundy C
- Kontynuacja finansowania regionalnych championów CEE w sprawdzonych modelach w USA/EU
- Finansowanie potencjalnych globalnych championów z obszaru CEE
- Ograniczenie ekspozycji w RU/TR – utrzymanie i rozwój obecnego portfela

## MODUS OPERANDI

- W Polsce i CEE, chcemy być wiodącym inwestorem - Partnerem, który aktywnie pomaga budować wartość przedsiębiorstw
- W Europie Zachodniej, poprzez sieć kontaktów, chcemy dotrzeć do najlepszych inwestycji („iconic deals”) oraz być ko-inwestorem w rundach B-C, dopuszczamy udział w rundach A (take-a-look money) atrakcyjnych modeli (disruption) - ograniczamy ryzyko dla naszych inwestorów, zachowując naturę funduszu wzrostowego

### geografia

60% - Polska/CEE  
40% - WE/IL

### wielkość inwestycji

PL/CEE  
EUR 2,5 – 10M+

WE/IL  
EUR 1 – 20M+

### etapy inwestycji

PL/CEE  
Rundy B/C/D (lead)  
M&A buyout

WE/IL  
Secondaries (iconic)  
Runda A (take-a-look)  
B (co-lead)  
C/D (follow-on)

## Answear – regionalny lider rynku e-fashion

### Opis działalności

- Multibrandowy sklep e-fashion działający w regionie CEE wprowadzający własne marki odzieżowe
- Spółka założona w 2011 roku przez Krzysztofa Bajołkę, Kraków
- Oferta: 300+ marek, operacje na 6 rynkach CEE: Polska, Czechy, Słowacja, Ukraina, Rumunia oraz Węgry

### Tezy inwestycyjne

- Budowa w okresie 5 lat lidera w regionie CEE w segmencie multibrandowej platformy e-fashion wraz z markami własnymi
- Strategia wyjścia: 2018+ (IPO lub trade sale – inwestorzy strategiczni)

### Cele strategiczne na 2017 rok

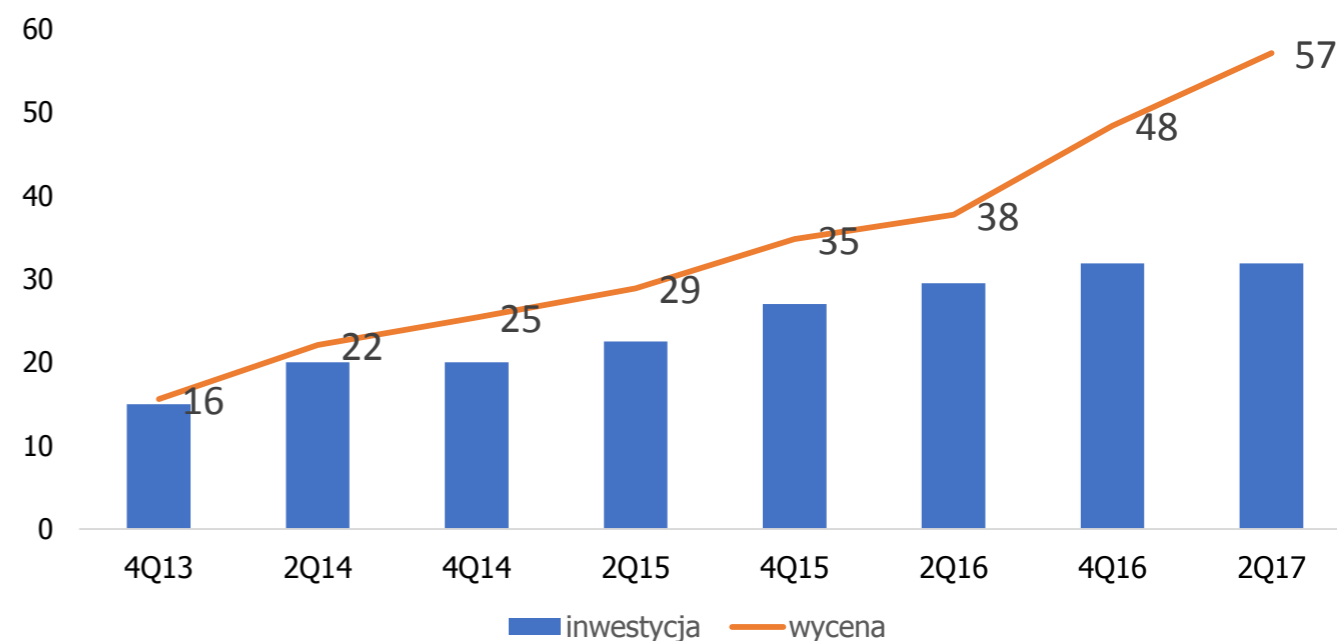
- Dalszy dynamiczny wzrost skali działalności:
  - Plan wzrostu przychodów: +85% YoY
  - Zwiększanie zasięgu w PL, CZ, SK, UKR, RO i HU
  - Kontynuacja ekspansji na nowych rynkach
  - Zwiększanie udziału marek własnych
- Systematyczna optymalizacja ekonomiki jednostkowej oraz marży

### Struktura właścicielska



### Wycena udziałów (M PLN)

#### Porównie inwestycji z wyceną udziałów (mln PLN)



### Wyniki spółki w 1H'17

- Wzrost przychodów: +85% YoY
  - 2013 → 2016 – dynamika 3,96x, tj. wzrost +296%
- Wzrost marży brutto: +89% YoY

# Gett – od lokalnego lidera do globalnego gracza

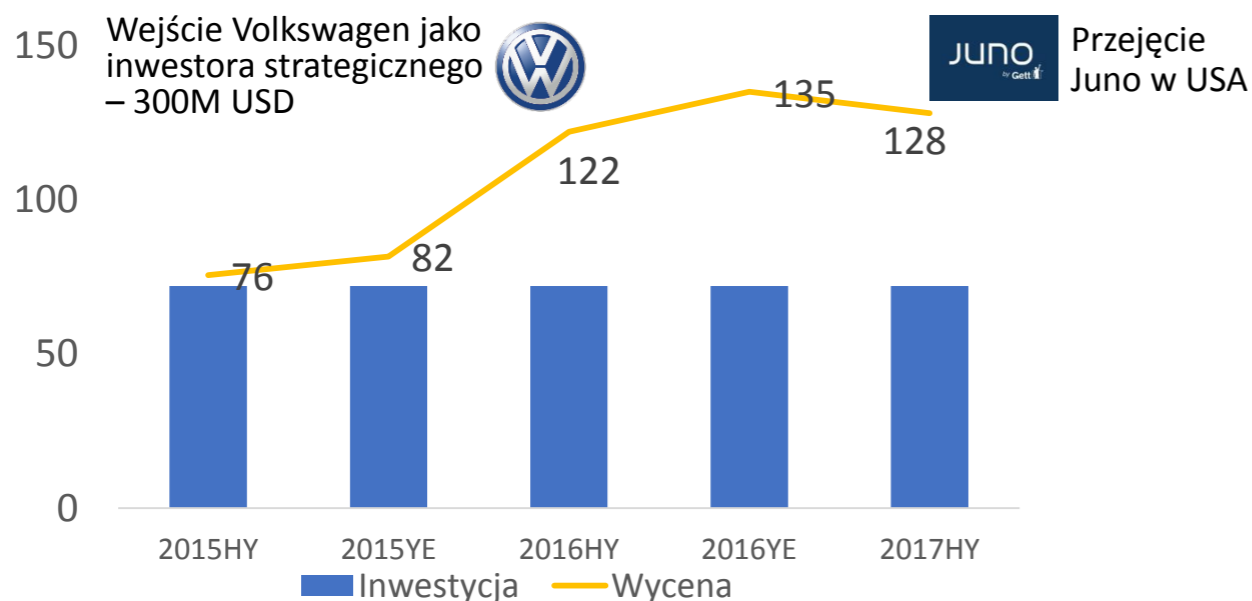
## Opis działalności

- Aplikacja do zamawiania taxi z koncentracją na segmencie B2B i zyskowych segmentach B2C
- Model współpracy z licencjonowanymi przewoźnikami taxi
- Spółka założona w 2010 roku przez Shahar Waiser oraz Roi More (aktualnie niezaangażowany w Gett - prowadzi Jackpot)
- Aktualnie świadczy usługę w Izraelu, Rosji, UK i USA

## Tezy inwestycyjne

- Budowa w okresie 3-5 lat lidera wybranych rynków o dużym potencjale na świecie
- Strategia wyjścia: 2018+ (IPO, trade sale – inwestorzy strategiczni lub M&A z innymi graczami globalnymi)

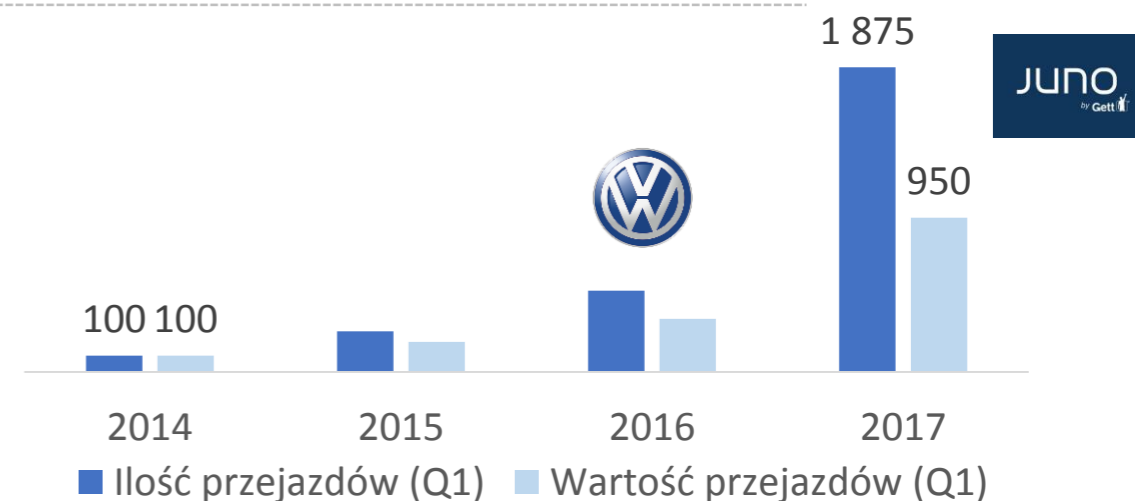
## Wycena udziałów (M PLN)



## Ekspansja geograficzna i klienci



## Wzrost ilości i wartości przejazdów (indeks)



# Lider transformacji cyfrowej, budujący strategiczne partnerstwo z dojrzałymi spółkami

## ZAŁOŻENIA

- Regionalny lider transformacji cyfrowej
- Zaangażowany w rozwój przedsiębiorstwa lider PE, partner w prowadzeniu biznesu

## CELE

- Cyfryzacja tradycyjnych modeli biznesowych
- Inwestycje w dojrzałe spółki technologiczne oraz segmenty z dużym udziałem faktora innowacyjności
- Inicjacja oraz wsparcie strategicznej i operacyjnej zmiany w ramach organizacji

## MODUS OPERANDI

- Wsparcie dla głównych obszarów prowadzonej działalności poprzez programy i inicjatywy oparte na technologii
- Wykorzystanie technologii do budowania przewagi konkurencyjnej
- Wsparcie w przejęciach podnoszących innowacyjność przedsiębiorstw
- Otwarcie nowych rynków w regionie / UE / na świecie
- Wzmacnianie zespołów poprzez sieć kontaktów MCI, na poziomie zarządów i ekspertów ds. technologii

### geografia

80%-Polska/CEE  
20% - DACH

### wielkość inwestycji

PLN 100 - 200M  
Okres 3-5 lat

### sektory

- Media
- Travel
- Telecom
- E-Commerce/Retail
- Transport & Logistics
- B2B Services
- Software/SaaS
- Healthcare
- Financial Services
- Gaming

### dealflow

- Delisting spółek z giełdy
- Sukcesja
- VC/PE syndykacje
- Doradcy i pośrednicy
- Corporate Spinoffs
- Spółki prywatne

# Dotpay/eCard (DotCard) – lider polskiego FinTech po zakończonej fuzji, skupia się obecnie na realizacji strategii sprzedaży i rozwoju biznesu

## Opis działalności

- \_ Dotpay/eCard to jeden z dynamicznie rosnących liderów polskiego rynku płatności elektronicznych
- \_ Obie spółki, przejęte w Q1'2016 przez MCI.EV, zakończyły proces integracji prawnej (DotCard) oraz biznesowej w H1'2017, uwalniając szereg synergii pozytywnie wpływających na realizowane wyniki
- \_ Dotpay/eCard obsługują 11,5 tysiąca merchantów (+10% wzrost YoY oraz blisko +30% od momentu przejęcia przez MCI)

## Tezy inwestycyjne

- \_ Konsolidacja rynku e-płatności oraz budowa lidera w Polsce przy zrównoważonej ekspansji w regionie CEE
- \_ Rynek e-commerce w Polsce rośnie ~15% rocznie (2016 = 37m PLN ; 2021P = 78m PLN)
- \_ Rynek e-płatności, ściśle skorelowany z rynkiem e-commerce, notuje wyższy wzrost ze względu na zmianę przyzwyczajień płatniczych Polaków oraz integrację płatności online/mobile w nowych segmentach rynku: e-government, VoD, gaming, bill payment, itp.

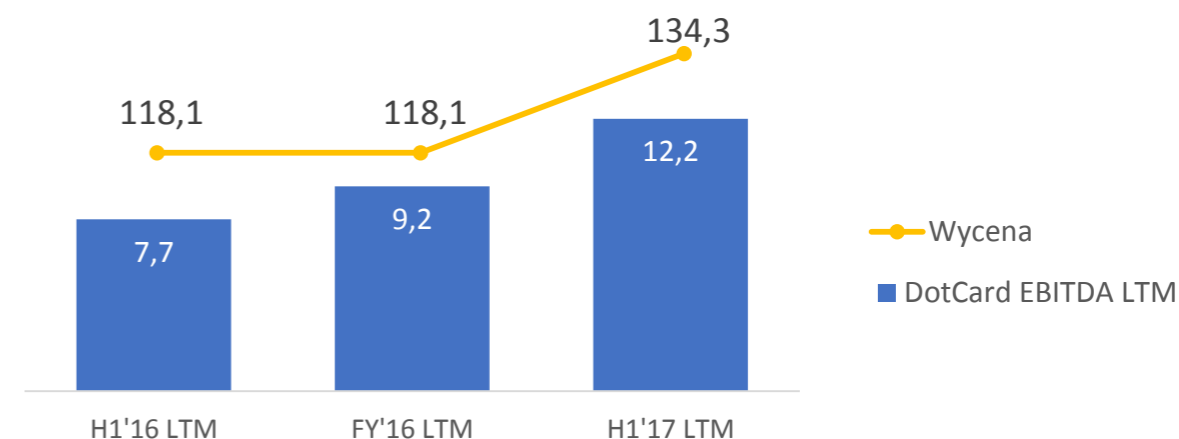
## Cele strategiczne na 2017 rok

- \_ Dotpay/eCard działające jako jedna organizacja
- \_ Podwojenie wyniku EBITDA'17 vs. EBITDA'15
- \_ Dalsza koncentracja uwagi Spółki na biznesie podstawowym przy wdrożeniu nowej, ujednoczonej strategii sprzedaży
- \_ Umocnienie posiadanych kompetencji w usługach płatności offline POS (trend obsługi omni-channel)
- \_ Rozszerzenie portfolio produktowego o nowe, wysokomarżowe usługi okołofinansowe w modelu B2B oraz B2C

## Struktura właścicielska



## Wycena udziałów (M PLN)



## Wyniki spółki w H1'2017

- \_ TTV = 3.1 mld PLN – 104% realizacji budżetu
  - \_ Dotpay = 1,6 mld PLN – wzrost +55% YTD
  - \_ eCard = 1,5 mld PLN – wzrost +29% YTD
- \_ Przychody – 105% realizacji budżetu (+15% wzrostu YoY)
- \_ EBITDA – 105% realizacji budżetu (+58% wzrostu YoY)

## Dostawca elastycznych form finansowania dłużnego, aktywnie i partnersko wspierający prowadzenie biznesu

### ZAŁOŻENIA

- Dostarczamy elastyczne i dopasowane do rodzaju działalności finansowanie dłużne, stosując partnerskie podejście
- Wspieramy i asystujemy w prowadzeniu biznesu jako partner
- Rozumiemy biznesy nowej ekonomii i gospodarki cyfrowej

### CELE

- LBOs, MBOs i MBIs, M&As, P2P
- Finansowanie pomostowe (pre-IPO)
- Wzrost/ekspansja, rekonstrukcja struktury akcjonariatu

### MODUS OPERANDI

- Rozumiemy, że każdy biznes ma swoją specyfikę, dlatego opracowujemy kreatywnie rozwiązania dopasowane do potrzeb
- Wspieramy, jesteśmy aktywnym kredytodawcą, pomagamy w trudnych sytuacjach
- Wzmacniamy zespoły i spółki, wykorzystując doświadczenie i sieć kontaktów MCI (członkowie zarządów, dyrektorzy, eksperci)
- Pomagamy wychodzić na regionalne, europejskie czy światowe rynki

### geografia

60% - Polska  
40% - CEE

### wielkość inwestycji

PLN 10-100M  
Okres 3-7 lat

### sektory

- E-commerce / Retail
- Transport & Logistyka
- Rolnictwo
- Healthcare
- B2B Services
- Software / SaaS
- Usługi Finansowe
- Media / Telecom

### dealflow

- Inwestorzy kapitałowi, ko-inwestorzy, relacje z funduszami PE
- Przedsiębiorcy i zarządy
- Lokalni doradcy M&A i banki
- Blue chips doradcy M&A
- Sukcesje

# Mezzanine debt dla eksperta w przemyśle spożywczym i rolniczym na wykup lewarowany jednej z największych rolnych grup producenckich w EU

## opis działalności

- Spearhead International to europejska grupa rolnicza zaopatrująca przetwórców, producentów i detalistów, prowadząca działalność na 85,000 ha wysokiej jakości gruntów rolnych
- Firma powiększyła areał z 35,000 hektarów w 2007 do 85,000 hektarów na dzień dzisiejszy
- Grupa prowadzi plantacje zboża, nasion oleistych, ziemniaków, warzyw, buraków cukrowych, upraw nasiennych, hodowle bydła oraz produkcję mleka
- Firma zmieniła swoje pierwotne produkcyjne kompetencje w stabilne, wysoko ROIC-owe segmenty zawierające produkcję nasion oraz zarządzanie łańcuchem dostaw
- Partner dostarczający do wysokiej klasy klientów (PepsiCo, Danone) składniki o dużej wartości dodanej oraz świadczący usługi zarządzania łańcuchem dostaw

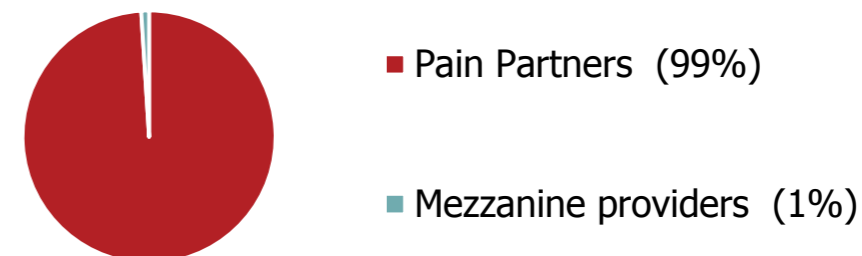
## tezy inwestycyjne

- Unikatowe, geograficznie zróżnicowane aktywo o trudnej do zareplikowania strukturze i skali, posiadające 85,000 h upraw, z silną więzią z głównymi odbiorcami, odporne na trendy, o stabilnych wynikach finansowych, z korzystną charakterystyką wolnych przepływów pieniężnych oraz znaczącą wartością aktywów i imponującym zespołem zarządzającym

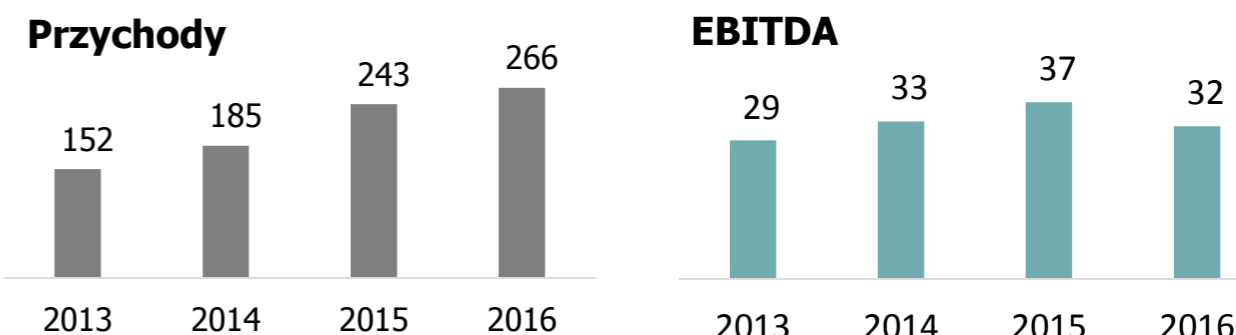
## zarządzanie ryzykiem

- Zabezpieczenie na udziałach spółki
- Obserwator, miesięczne i kwartalne raportowanie wyników i biznesu
- Kowenanty: dług brutto/EBITDA, wskaźnik pokrycia długu, wskaźnik pokrycia całkowitych kosztów oprocentowania
- Silny inwestor kapitałowy, z solidnym track record'em w branży produkcji rolnej

## struktura właścicielska



## finanse (M GBP)



## struktura inwestycyjna

- Struktura inwestycyjna: finansowanie dla powołanej SPV na potrzeby LBO przez Pain Partners, dług podporządkowany umownie i strukturalnie w stosunku do finansowania bankowego, spłata balonowa
- Rentowność: 8.0% p.a. odsetki gotówkowe, prowizja przygotowawcza 1.0% plus warranty na 1.0% udziału w spółce, całkowity IRR w granicach 15% p.a., klauzula make-whole, non-call, prawo przyłączenia i prawo pociągnięcia, zabezpieczenie przed rozwodnieniem
- Strategia wyjścia: (1) EBITDA; (2) refinansowanie; (3) IPO/trade sale

## proces inwestycyjny

- Źródło: fundusz private equity
- Proces inwestycyjny: pre-DD -> TS -> DD -> dokumentacja i zamknięcie



Niniejsza prezentacja została przygotowana przez MCI Capital TFI S.A. z zachowaniem należytej staranności, może jednak zawierać pewne niedokładności lub przeoczenia. Niniejsza prezentacja nie może być traktowana jako kompleksowa analiza finansowa MCI Capital TFI S.A., a także nie przedstawia pełnej sytuacji finansowej i perspektyw rozwoju TFI. Każda osoba, która zamierza podjąć decyzję inwestycyjną dotyczącą akcji spółki MCI Capital TFI S.A. powinna oprzeć swoją decyzję na informacjach ujawnionych w oficjalnych sprawozdaniach finansowych i raportach bieżących sporządzonych i opublikowanych zgodnie z obowiązującym prawem. Niniejsza prezentacja została przygotowana wyłącznie dla celów informacyjnych i nie stanowi oferty zakupu lub sprzedaży instrumentów finansowych.

Niniejsza prezentacja może zawierać elementy prognoz, jednak nie można ich traktować jako prognoz przyszłych wyników MCI Capital TFI S.A. Oświadczenia dotyczące przyszłych i historycznych wyników finansowych nie stanowią gwarancji, że takie wyniki zostaną osiągnięte w przyszłości. Oczekiwania Zarządu MCI Capital TFI S.A. opierają się na bieżącej wiedzy i są uzależnione od wielu czynników i zmiennych, które mogą powodować znaczące różnice między wynikami przedstawionymi w niniejszym dokumencie a faktycznie zrealizowanymi.

MCI Capital TFI S.A., jej członkowie zarządu i dyrektorzy nie ponoszą żadnej odpowiedzialności za skutki, które mogą powstać przy użyciu tej prezentacji. Informacje zawarte w tej prezentacji nie stanowią zobowiązania MCI Capital TFI S.A., jej członków zarządu i dyrektorów. MCI Capital TFI S.A. nie podejmuje żadnego zobowiązania do publikowania korekt ani aktualizacji oświadczeń zawartych w niniejszej prezentacji w celu odzwierciedlenia zmian zachodzących po dacie niniejszej prezentacji.

---