



mci.
PRIVATE EQUITY
MANAGERS S.A.

Prezentacja wynikowa MCI/PEM 2019

Warszawa, 30 kwietnia 2020 r.

Spis treści

1) Podsumowanie 2019	3
2) Wyniki finansowe MCI Capital 2019	4
3) Wyniki finansowe PEM 2019	7
4) Ostatnie wyjścia z inwestycji	10
5) Wyniki finansowe Funduszy 2019	11
6) Nowe inwestycje	13
7) Oczekiwane przyływy gotówkowe 2020-2024	14
8) Wpływ koronawirusa na Grupę MCI / PEM	16

2019 Najważniejsze wydarzenia w Grupie MCI/PEM (do chwili obecnej):

- **Zrealizowane wyjścia z inwestycji:** Dotpay/eCard (255 mln PLN), ABC Data (142 mln PLN), Indeks (41 mln PLN; częściowe wyjście), Frisco (125 mln PLN), Netrisk (322 mln PLN), Geewa (28 mln PLN), Immoventures Sp. z o.o. (4 mln PLN).
- **Systematycznie malejący poziom zadłużenia Grupy:** wynikający przede wszystkim z:
 - ✓ spłat długu w 2019 r. z poziomemu MCI Capital S.A. o łącznej wartości 75 mln PLN;
 - ✓ przedpłat „krótkiego” finansowania (do 18 miesięcy) w ramach szeroko rozumianej Grupy MCI o łącznej wartości 185 mln PLN.
- Po dokonaniu wszystkich opisanych spłat (łącznie 260 mln PLN) łączne jednostkowe zadłużenie MCI Capital S.A. z tytułu obligacji wynosi 65 mln PLN, a skonsolidowane zadłużenie brutto szeroko rozumianej Grupy MCI wynosi **351 mln PLN**. Grupa MCI na chwilę obecną dysponuje także **372 mln PLN płynności** z uwzględnieniem krótkoterminowych należności z wyjścia z inwestycji Frisco.
- **Udany skup akcji własnych w 2019/2020:** W 2019 r. MCI Capital kupiła akcje własne o wartości **30 mln PLN** (tj. 5,67% kapitału zakładowego). W dniu 14 lutego 2020 r. MCI Capital nabyła akcje własne o wartości **10 mln PLN** (tj. 1,89% kapitału zakładowego). Oba skupy przeprowadzone zostały w oparciu o zatwierdzony przez NWZ program skupu o wartości 50 mln PLN.
- **Zmiana statutu MCI.PV (dot. Subfunduszu MCI.TV):** Zmiany dotyczyły zrównania praw wszystkich uczestników MCI.TV od serii O i kolejnych (certyfikaty będące w posiadaniu głównie uczestników zewnętrznych), a także niepobierania przez TFI wynagrodzenia za zarządzanie od tych serii w sytuacji, gdy stopa zwrotu MCI.TV będzie ujemna.
- **Powrót zarządzania do TFI:** 10 grudnia 2019 r. PEM Asset Management przestała pełnić funkcję spółki zarządzającej, a w konsekwencji całość zarządzania Funduszami oraz przychodów z tego wynikających od tego czasu jest realizowana przez MCI Capital TFI S.A. (100% zależna od PEM S.A.).
- **Połączenie MCI ze spółką zależną:** Dnia 21 lutego 2020 r. zostało zarejestrowane połączenie MCI Capital S.A. ze spółką zależną MCI Fund Management Sp. z o.o. (MCI Capital S.A. była spółką przejmującą).
- **Zawiadomienie Tomasza Czechowicza:** Dnia 6 kwietnia 2020 r. UKNF udzielił Tomaszowi Czechowiczowi (TC) zezwolenia na objęcie kontroli nad MCI Capital TFI S.A. Na chwilę obecną TC posiada pośrednio i bezpośrednio 48,93% udział w PEM S.A. (MCI Capital TFI S.A. jest spółką 100% zależną od PEM S.A.) Przekroczenie 50% wymagało zgody UKNF. Objęcie kontroli powinno nastąpić w ciągu 4M od wydania decyzji przez KNF.
- **MCI jako Alternatywna Spółka Inwestycyjna (ASI)** – MCI Capital S.A. została uznana przez KNF jako ASI. W związku z tym Spółka dokonała odpowiednich zmian w statucie Spółki. Obecnie Spółka oczekuje na oficjalną decyzję Komisji w tej sprawie.

↗ 2 606

mln PLN

Aktywa funduszy

↗ 2 208

mln PLN

Wartość aktywów
netto funduszy

↗ 1 514

mln PLN

Wartość CI
w bilansie MCI

↗ 1 271

mln PLN

Wartość aktywów
netto (NAV) MCI

↘ 128

mln PLN

Zysk z inwestycji

↘ 113

mln PLN

Zysk netto

↗ 24,01

PLN

Aktywa netto na akcję

↘ 11%

Dług Netto/Aktywa

Podsumowanie wyników – MCI Capital |

Rachunek zysków i strat po 12M 2019

tys. PLN	12M 2019	12M 2018	Zmiana	Zmiana (%)
Aktualizacja wartości akcji/udziałów	131 095	90 000	41 095	45,7%
Wynik na certyfikatach inwestycyjnych	(1 259)	(71)	(1 188)	1673,2%
Przychody z tytułu dywidend	-	97 611	(97 611)	-100,0%
Aktualizacja wart. poch. instrumentów finansowych	(1 800)	-	(1 800)	n/a
Zysk z inwestycji	128 036	187 540	(59 504)	-31,7%
Koszty działalności operacyjnej	(4 577)	(3 930)	(647)	16,5%
Pozostałe przychody operacyjne	240	11 628	(11 388)	-97,9%
Pozostałe koszty operacyjne	(122)	(42 986)	42 864	-99,7%
Zysk z działalności operacyjnej	123 577	152 252	(28 675)	-18,8%
Przychody finansowe	2 893	4 349	(1 456)	-33,5%
Koszty finansowe	(11 570)	(16 849)	5 279	-31,3%
Zysk przed opodatkowaniem	114 900	139 752	(24 852)	-17,8%
Podatek dochodowy	(1 512)	(2 208)	696	-31,5%
Zysk netto	113 388	137 544	(24 156)	-17,6%

12M'19 vs 12M'18 – GŁÓWNE ZMIANY:

- Zysk z inwestycji spadł o 59,5 mln PLN** w efekcie wypłaty w 2018 r. dywidendy przez spółkę zależną MCI FM do MCI (brak wypłaty dywidendy w 2019 r.), co częściowo zostało zrekompensowane wzrostem wycen CI funduszy, które posiada Grupa MCI (głównie MCI.EV).
- Spadek pozostałych przychodów i pozostałych kosztów operacyjnych** o odpowiednio **11,4 mln PLN** i **42,9 mln PLN** w związku z brakiem zdarzeń jednorazowych, które miały miejsce w 2018 r., tj. zwrot przez MCI do Skarbu Państwa 42,8 mln PLN w związku ze sprawą JTT oraz związane z tym rozwiązanie rezerwy na sprawy sporne (11,4 mln PLN).
- Spadek przychodów finansowych o 1,5 mln PLN** w wyniku spadku przychodów prowizyjnych z tytułu udzielonych poręczeń i gwarancji.
- Koszty finansowe spadły o 5,3 mln PLN** ze względu na niższe średnie zadłużenie w 2019 r. vs 2018 r. (średnio saldo zadłużenia z tytułu wyemitowanego długu w 2019 r.: 177,8 mln PLN vs 227,7 mln PLN w 2018 r.).
- Podatek dochodowy (1,5 mln PLN)** to podatek bieżący/zapłacony do US będący efektem umorzeń certyfikatów inwestycyjnych (1,8 mln PLN), skompensowany zmianą stanu podatku odroczonego (0,3 mln PLN).

Podsumowanie wyników – MCI Capital | Bilans na 31.12.2019



mci.
PRIVATE EQUITY
MANAGERS S.A.

tys. PLN	31.12.2019	31.12.2018	diff	diff (%)	
Aktywa	1 442 799	1 368 257	74 542	5,4%	
Certyfikaty inwestycyjne	20 251	78 443	(58 192)	-74,2%	(a)
Inwestycje w jednostkach zależnych	1 400 585	1 264 032	136 553	10,8%	(b)
CI + Inwestycje w jednostkach zależnych	1 420 836	1 342 475	78 361	5,8%	
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	3 715	9 173	(5 458)	-59,5%	(c)
Należności handlowe oraz pozostałe	3 404	3 368	36	1,1%	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	6 501	7 203	(702)	-9,7%	
Pozostałe aktywa	8 343	6 038	2 305	38,2%	(d)
Pasywa	1 442 799	1 368 257	74 542	5,4%	
Kapitał własny	1 271 174	1 187 911	83 263	7,0%	(e)
Zobowiązania	171 625	180 346	(8 721)	-4,8%	
Zobowiązania z tytułu obligacji	102 302	178 429	(76 127)	-42,7%	(f)
Pozostałe zobowiązania	69 323	1 917	67 406	3516,2%	(g)
NAV/S (w zł)	24,01	22,46	1,55	6,9%	
cena akcji (w zł)	9,30	9,32	(0,02)	-0,2%	
P/BV	39%	41%	(0,03)	-6,6%	

Najważniejsze zmiany pozycji bilansowych:

- spadek wartości Certyfikatów inwestycyjnych (**o 58,2 mln PLN**) spowodowany był głównie umorzeniem certyfikatów MCI.CV (o 56,9 mln PLN) oraz spadkiem wyceny certyfikatów Internet Ventures (o 3,1 mln PLN), co zostało częściowo skompensowane przez zrealizowany zysk na certyfikatach MCI.CV (+1,8 mln PLN).
- wzrost wartości Inwestycji w jednostkach zależnych (**o 136,6 mln PLN**), głównie w wyniku aprecjacji wyceny CI MCI.EV (wzrost o 203,5 mln PLN), skompensowany częściowo spadkiem wyceny CI MCI.TV (spadek o 39,4 mln PLN) będących w posiadaniu MCI Fund Management Sp. z o.o. (MCI FM). Jednocześnie w H1 2019 r. na poziomie MCI FM została ujęła rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego w związku z wyceną CI MCI.EV oraz MCI.TV. łączny wpływ utworzenia rezerwy na podatek odroczonego na wynik 2019 r. to 27,5 mln PLN (wzrost rezerwy na podatek odroczonego, negatywny wpływ na wynik okresu).
- spadek wartości Inwestycji w jednostkach stowarzyszonych (PEM S.A.) (**o 5,5 mln PLN**) w wyniku spadku kursu giełdowego PEM S.A.

- wzrost Pozostałych aktywów (**o 2,3 mln PLN**) głównie w wyniku wzrostu wyceny instrumentu pochodnego (o 2,2 mln PLN) gwarantującego zwrot zainwestowanych środków w Internet Ventures, w związku ze spadkiem wartości CI funduszu.
- wzrost wartości Kapitałów własnych (**o 83,3 mln PLN**) w związku ze zrealizowaniem zysku netto w okresie 12M 2019 r. na poziomie **113,4 mln PLN** skompensowanego częściowo przez nabycie akcji własnych przez MCI za 30,0 mln PLN (umorzenie akcji własnych zostało zarejestrowane 21.02.2020).
- zmniejszenie stanu Zobowiązań z tytułu obligacji (**o 76,1 mln PLN**) będące efektem spłaty obligacji serii K – 54,5 mln PLN w 2Q 2019 i obligacji serii M – 20,7 mln PLN w 4Q2019.
- wzrost Pozostałych zobowiązań (**o 67,4 mln PLN**) głównie w wyniku zobowiązania wekslowego wobec MCI FM (61,5 mln PLN), udzielonej gwarancji min. stopy zwrotu (4,0 mln PLN) oraz zobowiązań z tytułu leasingu (2,1 mln PLN) w związku z zastosowaniem nowego standardu MSSF 16 *Leasing* (MCI jest stroną umowy najmu powierzchni biurowej w Warsaw Spire, która jest klasyfikowana jako umowa leasingowa; podnajem powierzchni podmiotom powiązanym jest z kolei prezentowany jako subleasing i wykazywane są z tego tytułu należności leasingowe).

2 606

mln PLN



Aktywa funduszy

2 208

mln PLN

Wartość aktywów
netto funduszy**12**

mln PLN



Zysk brutto

10

mln PLN



Zysk netto

50

mln PLN



Przychody z zarządzania

20,2%Net IRR EV
LTM**-10,1%**Net IRR TV
LTM**3,6%**Net IRR CV
LTM

Podsumowanie wyników – PEM |

Rachunek zysków i strat po 12M 2019

12M'19 vs 12M'18 – GŁÓWNE ZMIANY:

- Przychody z tytułu zarządzania za 12M 2019 były o 1,8 mln PLN niższe w stosunku do roku ubiegłego. Struktura przychodów wygląda następująco:
 - Przychody stałe: **38,3 mln PLN** (2019) vs 46,9 mln PLN (2018);
 - Przychody zmienne: **11,8 mln PLN** (2019) vs 5,1 mln PLN (2018).
- Wzrost przychodów zmiennych wystąpił głównie w związku ze wzrostem wyceny Netrisk i wygenerowaniem się w związku z tym wynagrodzenia zmiennego za zarządzanie MCI.EV. Jednocześnie spadek przychodów stałych wynika z niższego wynagrodzenia za zarządzanie MCI.TV ze względu na brak pobrania opłaty stałej od serii zewnętrznych inwestorów (po statutowej zmianie opłata nie jest pobierana, jeżeli stopa zwrotu MCI.TV po pobraniu opłaty jest ujemna). Spadek przychodów z tego tytułu wyniósł łącznie 8,3 mln PLN.
- Wartość aktywów netto pod zarządzaniem: 2,2 mld PLN** na 31.12.2019 vs 2,1 mld PLN na 31.12.2018.
- Spadek kosztów działalności podstawowej o 5,4 mln PLN** głównie w wyniku zmniejszenia kosztów opłat dystrybucyjnych w konsekwencji zmiany statutu MCI.PV we wrześniu 2019 r. i wprowadzenia zmian zasad naliczania wynagrodzenia za zarządzanie MCI.TV (w okresie 3Q i 4Q 2019 nie zostało pobrane wynagrodzenia za zarządzanie od CI MCI.TV należących do inwestorów zewnętrznych w łącznej kwocie 2,6 mln PLN).
- Wzrost kosztów ogólnego zarządu o 4,6 mln PLN** przede wszystkim za sprawą wyższych kosztów usług obcych (wzrost o 4,1 mln PLN) w wyniku spisania kosztów związanych z tworzeniem nowego funduszu zagranicznego oraz wyższych kosztów usług prawnych/doradczych, kosztów marketingu – w związku z sytuacją z MCI.TV).
- Efektywna stawka podatku na poziomie 21,1% w 2019 r. oraz 37,4% w 2018 r. Wyższy podatek w 2018 r. głównie w wyniku wyższych przychodów odsetkowych z tytułu cash pool (przychody podatkowe) oraz wyższym poziomem kosztów odsetkowych od weksli niestanowiących kosztów podatkowych.

tys. PLN	12M 2019	12M 2018	Zmiana	Zmiana (%)
Przychody z tytułu zarządzania	50 157	52 005	(1 848)	-3,6%
Koszty działalności podstawowej	(4 642)	(10 010)	5 368	-53,6%
Zysk z działalności podstawowej	45 515	41 995	3 520	8,4%
Koszty ogólnego zarządu	(30 938)	(26 296)	(4 642)	17,7%
Pozostałe przychody operacyjne	225	74	151	204,1%
Pozostałe koszty operacyjne	(45)	(127)	82	-64,6%
Zysk z działalności operacyjnej	14 757	15 646	(889)	-5,7%
Przychody finansowe	83	53	30	56,6%
Koszty finansowe	(2 388)	(1 997)	(391)	19,6%
Zysk przed opodatkowaniem	12 452	13 702	(1 250)	-9,1%
Podatek dochodowy	(2 626)	(5 128)	2 502	-48,8%
Zysk netto	9 826	8 574	1 252	14,6%

Podsumowanie wyników – PEM | Bilans na 31.12.2019

tys. PLN	31.12.2019	31.12.2018	diff	diff (%)	
Aktywa	124 703	112 974	11 729	10,4%	
Wartość firmy	83 969	83 969	-	0,0%	
Należności handlowe oraz pozostałe	30 419	17 041	13 378	78,5%	(a)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	546	6 147	(5 601)	-91,1%	
Pozostałe aktywa	9 769	5 817	3 952	67,9%	(b)
Pasywa	124 703	112 974	11 729	10,4%	
Kapitał własny	51 282	41 124	10 158	24,7%	(c)
Zobowiązania	73 422	71 850	1 572	2,2%	
Zobowiązania z tytułu kredytów	37 701	39 402	(1 701)	-4,3%	(d)
Zobowiązania z tytułu weksli	8 722	8 318	404	4,9%	(e)
Rezerwy	16 909	17 586	(677)	-3,8%	(f)
Pozostałe zobowiązania	10 090	6 544	3 546	54,2%	(g)
NAV/S (w zł)	14,98	12,01	2,97	24,7%	
cena akcji (w zł)	9,80	24,20	(14,40)	-59,5%	
P/BV	65%	201%	(1,36)	-67,5%	

Najważniejsze zmiany pozycji bilansowych:

- a) Należności handlowe oraz pozostałe obejmują głównie należności z tytułu zarządzania funduszami; wzrost pozycji **(o 13,4 mln PLN)** spowodowany był głównie wyższym wynagrodzeniem zmiennym za zarządzanie za 4Q 2019 głównie za sprawą MCI.EV (wzrost o 10,1 mln PLN) oraz wynagrodzeniem stałym za zarządzanie MCI.TV za okres 2Q-4Q 2019 widocznym na saldzie na YE2019 (wzrost salda o 4,9 mln PLN), co zostało skompensowane przez spadek rozliczeń międzyokresowych kosztów (o 2,4 mln PLN) w wyniku spisania kosztów zw. z tworzeniem nowego funduszu zagranicznego.
- b) wzrost Pozostałych aktywów **(o 3,9 mln PLN)** w efekcie wzrostu aktywów z tytułu podatku odroczonego (o 1,7 mln PLN) głównie w związku ze wzrostem rezerw na wynagrodzenia zmienne oraz rozpoznaniami na bilansie prawa do użytkowania składników majątku (2,2 mln PLN) w związku z zastosowaniem nowego standardu MSSF 16 *Leasing*.
- c) wzrost wartości Kapitałów własnych **(o 10,2 mln PLN)** w związku ze zrealizowaniem zysku netto w okresie 12M 2019 r. na poziomie **9,8 mln PLN** oraz ujęciem programu motywacyjnego dla Prezesa Zarządu (0,3 mln PLN).

- d) spadek Zobowiązań z tytułu kredytów **(o 1,7 mln PLN)** w wyniku spłaty rat kredytowych w ING (6,3 mln PLN; zgodnie z harmonogramem) oraz wykorzystania kredytu w rachunku bieżącym (4,9 mln PLN).
- e) Zobowiązania z tytułu weksli obejmują zobowiązania wobec spółki Loanventures Sp. z o.o. (SPV MCI.CV); zmiana w stosunku do roku ubiegłego wynika z naliczonych odsetek.
- f) Rezerwy na koszty wynagrodzeń z tytułu wyjścia z inwestycji Carry fee na koniec 2019 r. wyniosły 14,8 mln PLN, pozostałe rezerwy 2,1 mln PLN (vs odpowiednio 16,2 mln PLN i 1,4 mln PLN w roku 2018). Największe dowiązania rezerw Carry fee w 2019 r.: +5,4 mln PLN Netrisk/TAA (wyjście z inwestycji w 01.2020), +0,8 mln PLN Frisco (wyjście z inwestycji w 12.2019), +0,5 mln PLN Travelata, +0,1 mln PLN AGAN. Największe rozwiązania rezerw Carry fee w 2019 r.: -5,0 mln PLN Dotcard (wyjście z inwestycji w 01.2019); -1,7 mln PLN Grupa Morele, -0,7 mln PLN Naviexpert, -0,5 mln PLN Answer, -0,3 mln PLN Gett.
- g) wzrost Pozostałych zobowiązań **(o 3,5 mln PLN)** głównie w wyniku ujęcia zobowiązań z tytułu leasingu (2,3 mln PLN) w związku z zastosowaniem nowego standardu MSSF 16 *Leasing* oraz wzrostu zobowiązań z tytułu podatku dochodowego (o 1,1 mln PLN), a także w efekcie wzrostu zobowiązań handlowych oraz pozostałych (o 0,1 mln PLN).

Sześć transakcji zrealizowanych w ciągu ostatnich 16 miesięcy wygenerowało ponad 930 mln PLN (~220 mln EUR) wpływów.



- **Data inwestycji:** lipiec 2015
- **Data wyjścia:** styczeń 2019
- **Wpływy:** 255 mln PLN
- **Wyjście:** sprzedaż do Nets A/S, spółka portfelowa Hellman & Friedman
- **Branża:** Cyfrowe usługi finansowe
- **MolC brutto:** 4,1x
- **Strategia:** FinTech – *digital core model*



- **Data inwestycji:** maj 2007
- **Data wyjścia:** styczeń 2019
- **Wpływy:** 142 mln PLN
- **Wyjście:** sprzedaż do ALSO Group
- **Branża:** Centrum danych
- **Gross MolC:** 2,3x
- **Strategia:** Dystrybucja IT – lider rynku CEE



- **Data inwestycji:** styczeń 2012
- **Data wyjścia:** grudzień 2019
- **Wpływy:** 125 mln PLN
- **Wyjście:** sprzedaż do Eurocash
- **Branża:** E-sklep spożywczy
- **MolC brutto:** 2,8x
- **Strategia:** e-sklep spożywczy – *market disruptor*



- **Data inwestycji:** grudzień 2017
- **Data wyjścia:** styczeń 2020
- **Wpływy:** 322 mln PLN
- **Wyjście:** sprzedaż do TA Accotiates
- **Branża:** Ubezpieczenia online
- **MolC brutto:** 4,2x
- **Strategia:** InsurTech – platforma konsolidacyjna



- **Data inwestycji:** czerwiec 2007
- **Data wyjścia:** luty 2020
- **Wpływy:** 28 mln PLN
- **Wyjście:** sprzedaż do Applovin Corporation
- **Branża:** gry mobilne (online), PvP
- **MolC brutto:** 1,7x
- **Strategia:** Globalny programista i wydawca gier komputerowych



- **Data inwestycji:** lipiec 2015
- **Data wyjścia:** kwiecień 2020
- **Wpływy:** 126 mln PLN (w tym 41 mln PLN w 2019, 17 mln PLN w 2020)
- **Wyjście:** sprzedaż na rynek
- **Branża:** IT/elektronika
- **MolC brutto:** 1,3x
- **Strategia:** Dystrybucja IT – szybko rozwijający się rynek

WYJŚCIA 2019

WYJŚCIA 2020

Podsumowanie wyników – Fundusz MCI.EuroVentures 1.0.

mci
CAPITAL S.A.

mci
PRIVATE EQUITY
MANAGERS S.A.

MCI.EuroVentures 1.0. 4Q 2019

Zarządzający subfunduszem:

**Tomasz Czechowicz / Maciej Kowalski/
Krzysztof Konopiński**

MCI.EuroVentures 1.0. inwestuje w średniej wielkości spółki będące liderami rynku cyfrowego lub ekosystemu cyfrowego z EBITDA na poziomie EUR 3-30M; spółki będące wiodącymi podmiotami w danym obszarze działalności z preferencją dla branż: TMT, retail / consumer, usługi finansowe, transport i logistyka, usługi B2B i oprogramowanie.

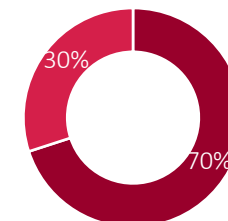
Portfel (mln PLN) na 4Q 2019

KRAJ	SKUMULOWANA CENA NABYCIA	(CZEŚCIOWE) WYJŚCIE	WARTOŚĆ
PL	230,4	46,3	373,1
HU	77,9		321,1
TR	100,6	139,0	19,3
PL	23,5		21,4
PL	115,1		115,0
PL			245,5
PL			184,5

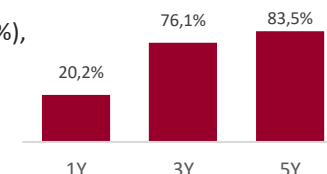


Geograficzny podział portfela

- Pozostałe kraje
- Polska



Stopy zwrotu (%), seria A



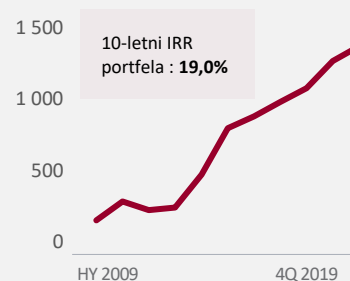
Wartość aktywów brutto (1 368 mln PLN)

- WAN
- Zobowiązania: Obligacje detaliczne, Bank Millennium



- MCI: 99%
- HNWI: 1%

Wartość aktywów brutto 4Q'09-4Q'19 (mln PLN)



Kluczowe wyjścia 2019:



Dotpay/eCard
Inwestycja: 2015
Wyjście: 2019
CoC: 4,1x
IRR: 48%
Wartość wyjścia: 255 mln PLN



ABCDATA
Inwestycja: 2007
Wyjście: 2019
CoC: 2,3x
IRR: 12%
Wartość wyjścia: 142 mln PLN



Netrisk.hu
Inwestycja: 2017
Wyjście: 2020
CoC: 4,2x
IRR: 100%
Wartość wyjścia: 322 mln PLN

Podsumowanie wyników – Fundusz MCI.TechVentures 1.0.



mci.
PRIVATE EQUITY
MANAGERS S.A.

MCI.TechVentures 1.0. 4Q 2019

Zarządzający subfunduszem:

Tomasz Czechowicz / Krzysztof Konopiński

MCI.TechVentures 1.0. koncentruje się na inwestycjach w szybko rozwijające się spółki z regionu CEE i Europy Zachodniej dążąc do uzyskania zwrotu CoC w przedziale 3-5x. Obszary zainteresowania subfunduszu: marketplace, fintech/insurtech, SaaS, AI.

Kluczowe tezy inwestycyjne:

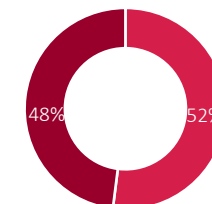
- Digital disruption
- Digital adaptation
- Digital ecosystem

Portfel (mln PLN) na 4Q 2019

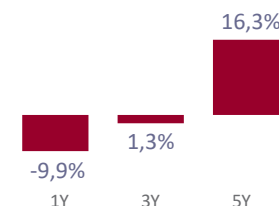
	KRAJ	MODEL / OBSZAR	SKUMULOWANA CENA NABYCIA	CZEŚCIOWE WYJŚCIA	WARTOŚĆ
Morele/Pigu	PL / LT	eCommerce	69		173
Gett	IL	Marketplace	144		165
Answear	PL	eCommerce	46		97
Frisco	PL	eCommerce	44		114
KupiVIP	RU	eCommerce	96		29
Tatibudur	TR	Marketplace	48		46
Travelata	RU	Marketplace	30		78
Marketinvoice	UK	Fintech	32		38
Telematics	PL	Fintech	4	40	0
Azimo	UK / PL	Fintech	27		41
AsGoodAsNew	DE	eCommerce	20		35
Windeln.de	DE	eCommerce	83	32	2
Gamedesire	DE	Gry online	26		19
Geewa	PL	Gry online	17		26

Geograficzny podział portfela

- Pozostałe kraje
- Polska



Stopy zwrotu (%), seria O



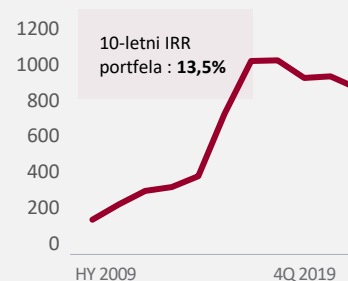
Wartość aktywów brutto (869 mln PLN)

- WAN
- Zobowiązania: Raiffeisen, Millennium, obligacje detaliczne



- MCI: 49%
- HNWI: 51%

Wartość aktywów brutto 4Q'09-4Q'19 (mln PLN)



Kluczowe wyjścia (ostatnie 6 lat): wyjścia na poziomie ponad 800 mln PLN

iZettle

Inwestycja: 2015
Wyjście: 2018
CoC: 3,7x
IRR: 70%
Wartość wyjścia: 165 mln PLN

invia

Inwestycja: 2008
Wyjście: 2016
CoC: 11x primary, 3,5x secondary
IRR: 46%
Wartość wyjścia: 270 mln PLN

MALL.CZ

Inwestycja: 2010
Wyjście: 2012
CoC: 4,1x
IRR: 174%
Wartość wyjścia: 162 mln PLN

frisco.pl
supermarket online

Inwestycja: 2012
Wyjście: 2019
CoC: 2,8x
IRR: 22%
Wartość wyjścia: 125 mln PLN

naviexpert

Inwestycja: 2007
Rekapitalizacja: 2017
CoC: 17,8x
IRR: 37%

windeln.de
clothes for mami baby

Inwestycja: 2013
Częściowe wyjście: 2015
CoC: 3,5x
IRR: >90%

eBroker.pl

Inwestycja: 2010
Wyjście: 2015
CoC: 5,7x
IRR: >60%

Nowe inwestycje : 1 - 2 inwestycje rocznie

Kluczowe wskaźniki finansowe KPI (EUR):

- 33M-150M EV
- 2,5M-10M EBITDA
- 20%-50% wzrost organiczny (YoY)

Źródła pozyskiwania:

- PE/VC rekapitalizacja
- Sponsor strategiczny (carveout)
- Public to private
- Sukcesja/Finansowanie M&A

Pozycja rynkowa:

- Lider na rynku
- 3 najlepszych graczy, którzy mogą zostać liderem rynku poprzez fuzje i przejęcia

Geografia:

- Północny region Europy Środkowo-Wschodniej (Polska, kraje bałtyckie, Czechy, Słowacja, Węgry)
- Południowy region Europy Środkowo-Wschodniej (Rumunia, Bułgaria, Słowenia, Chorwacja, Grecja)

Sektory (CEE National and Regional Digital Disruptors and Enablers):

- Płatności, Fintech i Insurtech
- Rynki e-commerce
- SaaS i oprogramowanie
- MedTech i EdTech
- Digital Enablers (np. centra danych, logistyka)
- Media cyfrowe i rozrywka)

Budowanie wartości:

- Krajowe fuzje i przejęcia
- Transgraniczne fuzje i przejęcia
- Cyfrowe przyspieszenie wzrostu organicznego

Wycena i warunki:

- 10-15 EV/EBITDA
- Pojedyncza większość/większość konsorcjum

Kluczowe ryzyka:

- Ryzyko technologiczne
- Ryzyko globalizacji
- Ryzyko wyjścia z inwestycji
- Ryzyko transakcji

Potencjał wyjścia:

- >150M EV - atrakcyjne dla globalnych/ogólnoeuropejskich strategów, globalnych/ogólnoeuropejskich PE

Możliwości inwestycyjne:

- 1-2 transakcje rocznie
- *Maciej Kowalski:* e-commerce, Marketplaces, Centra danych, Telekomunikacja, Transport i Logistyka
- *Łukasz Wierdak:* Płatności, Fintech, SaaS, B2B
- *Krzysztof Konopiński:* Medtech, EdTech, Media cyfrowe, Rozrywka

Oczekiwane przepływy gotówkowe w latach 2020 - 2024

2020	2021	2022	2023	2024
 - wyjście**  - wyjście*   - wyjście**  - wyjście**    	 - LINX / MEZZANINE DEBT  - MEZZANINE DEBT   	  	     	 A piacvezető biztossági portál    
~480 mln PLN	~125 mln PLN	~760 mln PLN	~1.400 mln PLN	~640 mln PLN

- ✓ Planowo Grupa exituje około 10% NAV Funduszy rocznie.
- ✓ Oczekiwania odnośnie exitów zakładają wyjścia w latach 2020 – 2024 na poziomie średnio około 680 PLN rocznie.
- ✓ W realizacji planu mogą pojawiać się przesunięcia/zamiany pomiędzy latami w relacji do sprzedaży poszczególnych spółek, ale nie wpływają one na minimalny roczny poziom płynności generowany przez Fundusze.
- ✓ Grupa utrzymuje bufor płynności na poziomie 200 mln – 300 mln PLN, ale nie „schodzi” poniżej 100 mln PLN łącznej płynności.

* Frisco : wyjście miało miejsce w 4Q 2019, natomiast wpływ środków w 2020 r.

** Netrisk, Geewa: wyjście i rozliczenie gotówkowe miały miejsce w 2020 r. W przypadku inwestycji w Index, w 2020 r. subfundusz EV sprzedał ostatni posiadany w spółce pakiet akcji w kwietniu 2020 r. (17 mln PLN), tym samym na chwilę obecną EV nie posiada już zaangażowania w Index.

STRATEGIA MCI W CZASACH ZMIENNEGO RYNKU

- MCI jest dobrze przygotowana na globalne skutki koronawirusa
- Nasza strategia koncentruje się na inwestowaniu w spółki z regionu CEE z digitalizacją u podstaw swoich modeli biznesowych, które mogą zostać beneficjentem zmian zachodzących obecnie wśród konsumentów i dostawców
- Strategia buyout'owa jest realizowana od 2008 roku a od 2015 roku jest dominującym obszarem aktywności Grupy MCI. W swojej 20 letniej historii MCI zainwestowała około 600 mln EUR (wliczając około 280 mln EUR koinwestycji) w 14 inwestycji buyout'owych realizując przy tym 2,7 MoIC i 29,4% IRR z 0% straconego kapitału
- Główne sektory: e-handel, fintech, TMT, cyfrowa opieka zdrowotna
- Grupa exituje około 10% NAV Funduszy rocznie. Grupa utrzymuje bufor płynności na poziomie 200 mln – 300 mln PLN rocznie, ale nie „schodzi” poniżej 100 mln PLN łącznej płynności
- Grupa MCI zakończyła rok 2019 aktywami netto na poziomie 2,2 mld PLN.

POZYCJA PŁYNNOŚCIOWA W MCI (Q2 2020)

372* mln PLN dostępnej płynności	174** mln PLN zobowiązań do spłaty w okresie 12M
3 aktywne projekty fundraisingowe	20 mln PLN planowane stałe roczne koszty operacyjne
480 mln PLN planowanych wyjść z inwestycji w 2020	~80% planu wyjść na 2020 już zrealizowane lub podpisane
125 mln PLN planowanych wyjść z inwestycji w 2021	2.800 mln PLN planowane wyjścia 2022-2024

*wg stanu na 29/04/2020: dostępna płynność z uwzględnieniem krótkoterminowych należności z tytułu wyjścia z inwestycji Frisco S.A.

**wg stanu na 29/04/2020; całkowite zadłużenie brutto ~351 mln PLN (zapadające w okresie Q2.2020-Q4.2023)

MCI jest dobrze przystosowane do zmieniającego się otoczenia

Wpływ COVID-19 na najbliższe otoczenie

Nasza ocena sytuacji po pierwszych dwóch miesiącach

- Istotne perturbacje i duża zmienność na rynkach kapitałowych i w gospodarce przez kolejne 3-6 kwartałów
- Zdecydowane przyspieszenie transformacji cyfrowej, przekroczenie masy krytycznej przez handel internetowy i usługi cyfrowe w regionie CEE (eg. SARS w Chinach 2002)
- Wzrost zainteresowania e-commerce i cyfrowych modeli biznesowych przez sponsorów strategicznych
- Zmniejszenie aktywności w transakcjach M&A i Private Equity oraz nowych IPO

Wpływ COVID-19 na MCI

Wpływ Covid-19 na biznes i MCI portfolio

Biznes:

- Zmniejszenie wolumenu fundraisingu (do 200M rocznie)
- Utrzymanie poziomu nowych inwestycji (1-2 rocznie)
- Możliwe wydłużenie czasu na realizację planowanych wyjść z inwestycji
- Powstanie MDTF III w 2022/2023

Portfolio:

- Frisco/Pigu/Morele (pozytywny wpływ: wzrost 50%-100% r/r)
- Travelata i Tatilbudur (travel sektor: negatywny wpływ)
- Pozostałe MCI portfolio: długoterminowo (>1Y+) pozytywny wpływ

Działania adaptacyjne podjęte przez Zarząd

- Koncentracja na zarządzaniu spółkami portfelowymi (portfolio management) i wyjściach z inwestycji z mniejszych pozycji (small tickets)
- Poprawa efektywności Grupy / znaczące obniżanie „przepalana” gotówki w Grupie < 25M FOPEX
- Konserwatywne podejście do zadłużenia funduszy – dług netto do NAV w przedziale 0-10% (historycznie 10%-33%)
- Przebudowanie i koncentracja portfela na gwiazdach (expansion/buyout stage) - 8 projektów z 200M PLN średnia inwestycja i powyżej 300M PLN wartości wyjścia
- Nowe inwestycje: 1-2 inwestycje rocznie w latach 2021-2023, dalszy wzrost selektywności, koncentracja na cyfrowych projektach (disruption) i cyfrowej infrastrukturze w kluczowym dla funduszu regionie (PL/CZ/SLO/HU/Bałtyki).

MCI PORTFOLIO: KLUCZOWE SPÓŁKI I WPŁYW COVID19

Polska **397m PLN**
ATM Wartość w portfelu
 Infrastruktura MCI.EV/MCI.CV
Wpływ COVID19: Neutralny/Pozytywny

Węgry **321m PLN**
NETRISK Wartość w portfelu
 Ubezpieczenie MCI.EV
Wpływ COVID19: Neutralny/Pozytywny

Polska **115m PLN**
IAI Wartość w portfelu
 E-commerce MCI.EV
Wpływ COVID19: Pozytywny

Polska/Bałtyki **193m PLN**
PIGU/ MORELE Wartość w portfelu
 E-commerce MCI.TV/MCI.CV
Wpływ COVID19: Pozytywny

Izrael / USA **165m PLN**
GETT Wartość w portfelu
 E-commerce (mobility) MCI.TV
Wpływ COVID19: Neutralny/Pozytywny

Polska **125m PLN**
FRISCO Wartość w portfelu
 E-commerce (e-grocery) MCI.TV/HVP
Wpływ COVID19: Pozytywny

- Spółka zaadresowała kwestie business continuity, 90% załogi pracuje zdalnie, zamówione zostały wszystkie niezbędne produkty i podzespoły.
- Dla spółki trendy, które się obecnie kształtują: digitalizacja mobilności, disaster recovery/backup office, współpraca globalnych parterów z lokalnymi providerami będą bardzo pozytywne. Spółka pracuje nad przystosowaniem produktów i procesu sprzedażowego do nowej sytuacji rynkowej.
- Netrisk jest dobrze spozycjonowany aby umacniać swoje przychody zarówno podczas COVID19 jak i po zakończeniu epidemii. Sposób w jaki społeczeństwo reaguje (przebywanie w domach, praca z domu) w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, pomaga przyspieszyć migrację klientów z kanałów off-line do kanałów on-line. Chęć kupowania produktów ubezpieczeniowych on-line jest teraz jeszcze silniejsza niż wcześniej, a COVID19 będzie katalizatorem zmian długoterminowych. Netrisk kontynuuje działalność (business as usual) i przygotowuje się do zdobycia jeszcze większego udziału w rynku.
- IAI obsługuje bardzo zróżnicowane grono sprzedawców internetowych (ponad 6 tys. sklepów), których łączna sprzedaż w Mar'2020 wzrosła o +68% w porównaniu do Mar'2019 z powodu zamknięcia znacznej części sprzedaży stacjonarnej.
- „Lockdown” stworzył idealny ekosystem dla sprzedawców e-commerce. Jako firma technologiczna w swojej istocie IAI jest operacyjnie przygotowana do wykorzystania zarówno krótko i długoterminowych trendów transformacji cyfrowej – sprzedawcy stacjonarni uświadomili sobie, że posiadanie domeny internetowej jest koniecznością, aby zareagować elastycznie na zakłócenia na rynkach. Spółka obserwuje zwiększenie zamówień nowych sklepów w modelu SaaS.
- E-commerce sektor jest i będzie jednym z głównych beneficjentów „lockdown-u” w perspektywie zarówno krótko i długoterminowej.
- Morele odnotowuje wzrost wolumenów marży o 100%, a Pigu o 50% w ostatnich tygodniach.
- Głównym celem Morele i Pigu jest zapewnienie bezpieczeństwa pracowników i klientów oraz wsparcie ciągłości procesów logistycznych i łańcucha dostaw.
- Gett wdrożył procedury bezpieczeństwa pracowników i plan ciągłości działania. Obecnie firma odnotowuje wzrost w Wielkiej Brytanii, bez zmian w RU i spadek ruchu w Izraelu. Mechanizm polega na tym, że wzrost B2C (ludzie przechodzą z transportu publicznego na taksówki) i spadek B2B (np. znacznie spadł transport z lotnisk). Firma jest przygotowana na trzymiesięczny lockdown na wszystkich rynkach (IL, UK, RU): Obecny plan to zwiększenie nacisku na „business delivery” i ograniczenie kosztów w obecnym modelu biznesowym (marketing, call center, redukcja kosztów płac).
- Czas pandemii koronawirusa to dla Frisco możliwość rozwoju i ekspansji. Spółka notuje obecnie tygodniowo sprzedaż na poziomie miesięcznej sprzedaży sprzed kryzysu. Spółka uzupełnia na bieżąco swój asortyment, współpracuje bezpośrednio z dostawcami, wdrożyła procedury i zmiany systemowe pozwalające na zwiększenie wydajności przy przyjmowaniu towaru. Spółka zapewnia także utrzymanie cen na poziomie tych z dużych hipermarketów.
- Odnotowano widoczny wzrost przychodów: wzrost przychodów w Mar'20 100% w porównaniu do Mar'19 i 34% powyżej planu 2020; wzrost przychodów w Kwi'20 86% w porównaniu do Kwi'20 i 29% powyżej planu 2020.

Koronawirus: digital portfolio



Dziękujemy za uwagę



MCI Capital SA / Private Equity Managers SA

Warsaw Spire

Plac Europejski 1,

00-844 Warszawa,

Polska



(+48) 22 540 73 80



(+48) 22 540 73 81



office@mci.eu



Powyższa prezentacja nie stanowi oferty w rozumieniu prawa.

