

Poniżej przedstawiamy odpowiedzi na pytania Inwestorów po konferencji wynikowej MCI Capital ASI S.A. YE2021

1) Nie widzę wśród Państwa inwestycji z obszaru transformacji energetycznej (fotowoltaika, energetyka wiatrowa), nie widzą tu Państwo szans na wysoką stopę zwrotu?

Fundusze inwestycyjne zarządzane przez MCI Capital TFI S.A., których certyfikaty inwestycyjne posiada Grupa Kapitałowa MCI Capital ASI S.A. skupiają się na inwestycjach z obszaru transformacji cyfrowej w regionie CEE (Centralna i Wschodnia Europa) i Europy Zachodniej koncentrując się na następujących obszarach/sektorach:

- Rynki e-commerce, Marketplace, Bezpieczeństwo,
- SaaS, Insurtech, Płatności, Centra Danych,
- Konsumpcja i Podróże, Fintech, Proptech, OmniChannel,
- Reklamy, Gry, Aplikacje B2C,
- Medtech, Edtech, IoT, DeepTech.

Grupa MCI skupia się na realizacji strategii *buyout* (realizowanej przez największy pod względem zarządzanych aktywów subfundusz MCI.EuroVentures 1.0. wydzielony w MCI.PrivateVentures FIZ). Subfundusz ten inwestuje w średniej wielkości spółki będące liderami rynku cyfrowego lub ekosystemu cyfrowego z EBITDA na poziomie EUR 3-30M. Drugi pod względem zarządzanych aktywów subfundusz MCI.TechVentures 1.0. wydzielony w MCI.PrivateVentures FIZ koncentruje się na inwestycjach w szybko rozwijające się spółki dążąc do uzyskania zwrotu z zainwestowanego kapitału (CoC) w przedziale 3-5x (strategia głównie *venture capital/expansion*).

Strategia inwestycyjna Funduszy MCI nie zakłada inwestycji w obszarach transformacji energetycznej. Niezależnie od formalnego aspektu, obszar transformacji cyfrowej jest obszarem bardzo perspektywicznym, w którym kompetencje Grupy MCI są najmocniejsze, oraz który przynosi nam atrakcyjne zwroty. Na tym etapie Grupa MCI nie rozważa zmiany przyjętej strategii.

2) Sprzedaż Morele była planowana na ten rok. Rozumiem, że ten plan jest nieaktualny? Ile procesów akwizycyjnych prowadzicie obecnie? Jak bardzo są zaawansowane?

W 2021 r. Zespół Zarządzający Subfunduszem MCI.TechVentures 1.0. przeprowadził proces nakierowany na pozyskanie inwestora dla spółki Morele oraz wyjście z inwestycji w tę spółkę. W ramach procesu, zatrudniony został profesjonalny doradca, tj. bank inwestycyjny UBS, a także grupa innych doradców, aby przygotować spółkę do tego procesu i uzyskać możliwie najlepszy jego efekt. W wyniku prowadzonych rozmów nie udało się jednak uzyskać satysfakcjonujących warunków transakcji, które zdaniem Zarządzających Subfunduszem odzwierciedlałyby godziwą wartość spółki Morele.

Proces dał jednak wiele odpowiedzi na pytania co do kierunków budowania wartości w spółce, które jak zakładamy będą przekładać się w przyszłości zarówno na zwiększenie wartości spółki jak i zainteresowanie potencjalnych inwestorów. Po przeprowadzeniu procesu budowania wartości planujemy ponowny powrót do procesu sprzedaży spółki w 2024 r.

Ze względu na obowiązujące Fundusze MCI ograniczenia prawne w zakresie tajemnicy zawodowej na obecnym etapie nie możemy udzielić bardziej szczegółowych wyjaśnień dotyczących realizowanych procesów akwizycyjnych oraz poziomu ich zaawansowania.

3) Chciałbym spytać o status inwestycji w Gett - plany wejścia spółki na NASDAQ poprzez SPAC są już nieaktualne, więc w jaki sposób MCI zamierza wyjść z tej inwestycji?

Plany dotyczące działalności poszczególnych spółek portfelowych, a także strategia funduszy/subfunduszy w odniesieniu do wyjścia z poszczególnych inwestycji objęte są ustawową tajemnicą zawodową funduszy inwestycyjnych.

Publiczną informacją jest jednak fakt, że w związku z zaburzeniami na rynkach kapitałowych, które obserwujemy w konsekwencji rosyjskiej agresji na Ukrainę, Gett oraz Rosecliff Acquisition Corp I zdecydowały się w dniu 11 marca 2022 r. na zakończenie procesu SPAC / IPO i wypowiedzenie umowy połączenia za porozumieniem stron.

Dodatkowo, Zarząd Gett podjął działania mające na celu dostosowanie działalności do negatywnych zmian wynikających z wojny w Ukrainie oraz efektów sankcji wprowadzonych w Rosji oraz z konieczności zakończenia projektu upublicznienia akcji spółki.

W wyniku tych decyzji, spółka Gett w szczególności zdecydowała się na zamknięcie działalności prowadzonej w Rosji, która odpowiadała za mniej niż 14% całkowitej marży brutto w IV kwartale 2021 r. Działalność ta nie była zyskowna, więc jej likwidacja, poza kosztami jednorazowymi i rezygnacją z niewielkiej części przychodów, nie powinna negatywnie wpłynąć na zyskowność grupy Gett w przyszłości.

Gett osiągnęła 44% wzrost przychodów w IV kw. 2021 r. i planuje osiągnięcie pełnej zyskowności w III kw. 2022 roku.

Spółka równolegle prowadzi proces pozyskiwania finansowania do prowadzenia swojej działalności.

4) Wojna w Ukrainie i sankcje wobec Rosji przekładają się za wzrost premii za ryzyko i IRR, co wpływa na spadek EV/EBITDA. Na jakim poziomie przyjmują Państwo premię za ryzyko dla np. Polski czy Estonii oraz jaki IRR jest aktualnie brzegowy (minimalny) do wejścia?

W zakresie nowych inwestycji Grupa MCI skupia się przede wszystkim na analizie kluczowych wskaźników finansowych, do których zaliczyć należy:

- Wartość Enterprise Value (EV) na poziomie od 50 do 250 mln EUR,
- Wartość EBITDA na poziomie od 2,5 do 25 mln EUR,
- Wartość Equity ticket na poziomie od 25 do 100 mln EUR.
- 20% - 50% zakładany wzrost organiczny r/r.

Jednocześnie Grupa MCI skupia się na strategii *buyout* (realizowanej obecnie przez subfundusz MCI.EuroVentures 1.0.), a celem jest realizacja od 1 do 3 inwestycji rocznie. W sferze zainteresowań MCI pozostają lokalni liderzy gospodarki cyfrowej z regionu CEE/CE z szansą na transgraniczną ekspansję (strategia *digital buy & build*).

W związku z trwającą wojną w Ukrainie oczekujemy spadku konkurencji na rynku PE w okresie najbliższych 2 lat, co może być atrakcyjnym okresem na nowe inwestycje w regionie CEE, szczególnie w połączeniu z dalszą transformacją gospodarki cyfrowej oraz rozwojem przedsiębiorstw z ambicjami paneuropejskimi i globalnymi.

5) Czy spadek mnożnika EV/EBITDA przesuwają plan wyjść?

Wojna w Ukrainie, nakładane sankcje na Rosję, a w konsekwencji reakcja rynków/giełd światowych na tę sytuację, niewątpliwie wpłynęły na spadki mnożników EV/EBITDA oraz pojawienie się dużej niepewności związanej z dalszym kształtowaniem się przebiegu wojny oraz jej wpływem na globalne oraz lokalne rynki. Powyższe przyczyniło się również do przesunięcia pierwotnie zakładanych dat wyjść z poszczególnych inwestycji, we wszystkich tych sytuacjach w których w ocenie Zarządzających wyjście z inwestycji w późniejszym okresie przyczyni się do zwiększenia możliwej do uzyskania ceny ze sprzedaży danego aktywa.

Grupa MCI dokonała rewizji planów wyjść z poszczególnych inwestycji i zaprezentowała szczegółowo swoje oczekiwania co do przyszłych przepływów gotówkowych na lata 2022-2026+ w prezentacji wynikowej, która jest dostępna na stronie internetowej MCI, w części „Oczekiwane przepływy gotówkowe na lata 2022-2026+”. Decyzje te były w głównej mierze podyktowane chęcią maksymalizacji korzyści dla inwestorów funduszy inwestycyjnych zarządzanych przez MCI Capital TFI S.A.

Biorąc pod uwagę fakt spadających wycen, uważamy, że najbliższe lata będą dobrym czasem na inwestowanie. W ostatnich dwóch latach łączne wyjścia Funduszy, w których Grupa MCI posiada certyfikaty inwestycyjne, wyniosły prawie 1,2 mld PLN. Z tej perspektywy uważamy, że jest to bardzo korzystna sytuacja, ponieważ Grupa MCI dysponuje istotnymi poziomami własnej płynności, a więc będzie się skupiać na nowych inwestycjach realizowanych z poziomu zarządzanych przez MCI Capital TFI SA Funduszy. Jednocześnie spodziewany się większego natężenia wyjść z inwestycji począwszy od roku 2024.

6) Czy można prosić o podanie wyników finansowych IAI za 2021?

IAI S.A. jest spółką niepubliczną, która nie upubliczniła jeszcze swoich wyników finansowych za rok 2021. Dane dotyczące działalności i planów poszczególnych spółek portfelowych funduszy inwestycyjnych zarządzanych przez MCI Capital TFI S.A., których certyfikaty inwestycyjne posiada Grupa Kapitałowa MCI Capital ASI S.A. objęte są ustawową tajemnicą zawodową funduszy inwestycyjnych.