



Prezentacja wynikowa MCI Capital ASI S.A. za 2022 r.

Warszawa, 3 kwietnia 2023 r.

mci

Spis treści

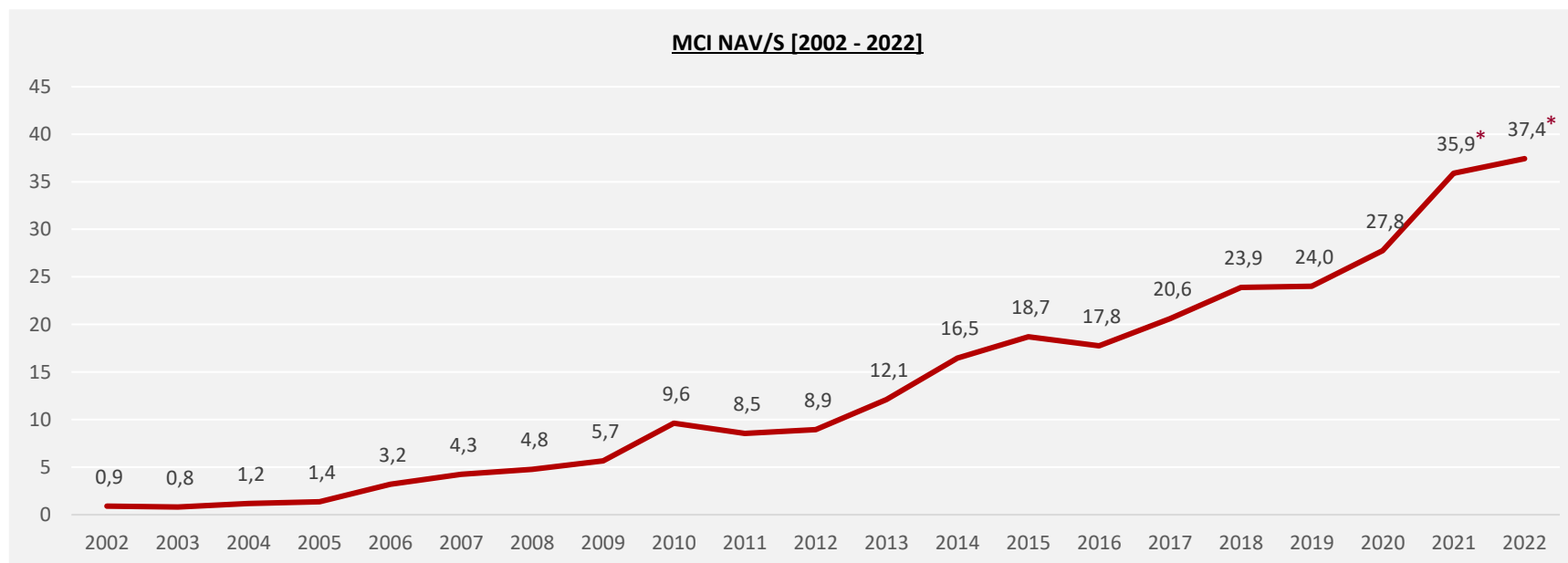
1) O MCI	3
2) Najważniejsze wydarzenia w Grupie MCI w 2022 (do chwili obecnej)	4
3) Podstawowe dane finansowe Grupy MCI Capital 2022	5
4) Wyjścia z inwestycji	6
5) Nowe inwestycje / dokapitalizowania	7
6) Nasz zespół	8
7) Wyniki finansowe Funduszy 2022 (MCI.EV, MCI.TV)	9
8) Strategia inwestycyjna MCI	11
9) Mapa (roadmap) planowanych wyjść z portfela w latach 2022-2026+	13
10) Załączniki	14
1) IAI	15
2) Netrisk	16
3) Pigu Hobby Hall Group	17
4) eSky	18
5) Answear.com	19
6) Wyniki finansowe Spółki i Grupy MCI Capital ASI S.A. 2022	20
7) Lokowanie kapitału PE a aktywność na rynku IPO	23

MCI jest **jedynym funduszem private equity** notowanym na warszawskiej GPW

~53% dyskonto względem grupy porównawczej z Europy Zachodniej**

17% CAGR NAV/S przez ostatnie 23 lata

Grupa MCI historycznie wypłaciła akcjonariuszom 268 mln PLN, w tym z tytułu skupu akcji własnych 203 mln PLN oraz dywidendy 65 mln PLN



*wartość NAV/S powiększona o wypłaconą/uchwaloną dywidendę

**raport analityczny Noble Securities DM S.A.: https://noblesecurities.pl/files/rekomendacje_analizy/20221007_0916_MCI_PL_RA.pdf

KOMENTARZ DO WYNIKÓW ZA ROK 2022

- **W 2022 r. Grupa MCI osiągnęła 143 mln PLN zysku netto**, co było możliwe głównie za sprawą wyniku na certyfikatach inwestycyjnych (158 mln PLN), w efekcie dodatniego przeszacowania inwestycji oraz przychodów za zarządzanie (17 mln PLN), skompensowanych kosztami ogólnego zarządu (20 mln PLN) oraz finansowymi (26 mln PLN), a także negatywną wyceną innych instrumentów finansowych (17 mln PLN in minus). Na osiągnięty wynik netto wpływ miał również dodatni efekt podatku dochodowego (30 mln PLN; wpływ zmiany podatku odroczonego)
- Zysk netto zrealizowany w roku 2022 to przede wszystkim zasługa zysku z inwestycji w wysokości 158M PLN. Na te wyniki wpłynął przede wszystkim **bardzo dobry wynik subfunduszu MCI.EuroVentures 1.0.** („MCI.EV”) w wysokości 280M PLN (średnia stopa zwrotu za rok 2022 wyniosła 16,8%). Wyniki subfunduszu MCI.TechVentures 1.0. („MCI.TV”) wpisały się w trend rynkowy funduszy Venture Capital w 2022 roku i wygenerowały negatywną kontrybucję do wyniku MCI w wysokości -126,8M PLN
- **Wchodzimy w nowy rok z rekordowym poziomem dry powder** (środki na nowe inwestycje) i liczymy, że dynamicznie rozwijająca się gospodarka cyfrowa w Europie Centralnej i Wschodniej oraz atrakcyjne wyceny kreują unikalną sytuację rynkową, która pozwoli nam na zdynamizowanie działalności inwestycyjnej i zainwestowanie od 1 do 2 mld PLN w latach 2023 – 2025

WYJŚCIA Z INWESTYCJI

- **3 wyjścia z inwestycji w 2022 r.** (do chwili obecnej): Mobiltek, Linx (dywidenda) oraz Azimo o łącznej wartości **55 mln PLN**

NOWE INWESTYCJE

- W 2022 roku udało nam się zrealizować jedną nową inwestycję. **MCI.EV nabył 55% akcji w spółce eSky (kwota transakcji to 158M PLN)** – globalnego challengerera w segmencie TravelTech z silną międzynarodową obecnością w ponad 60 krajach
- W grudniu 2022 r. miał miejsce zakup pakietu akcji Answear przez MCI.EV (12 mln PLN; zaangażowanie MCI.EV w Answear na poziomie 2,4%)
- W 2022 r. MCI.PV dokonał dokapitalizowania spółek Pigu (27 mln PLN) i Gett (16 mln PLN)

NISKIE ZADŁUŻENIE

- Utrzymujący się niski poziom zadłużenia Grupy – wartość zadłużenia zewnętrznego na koniec 2022 r. na poziomie **205 mln PLN (11% wartości kapitałów własnych Grupy)**. **Dostępna płynność Grupy** na koniec 2022 r.: **~732 mln PLN**

FINANSOWANIE

- **Emisja obligacji publicznych przez MCIC** – emisja II transzy obligacji publicznych serii T2 w marcu 2022 r. o wartości **81 mln PLN**
- **Finansowanie bankowe udzielone MCIC** przez ING Bank Śląski S.A. w czerwcu 2022 r. o wartości **173,25 mln PLN**

PODZIAŁ ZYSKU 2021 / WYPŁATA DYWIDENDY

- 27 czerwca 2022 r. ZWZ MCI Capital postanowiło o **wypłacie dywidendy** z zysku 2021 r. w wysokości **36,7 mln PLN/0,70 PLN na jedną akcję**; dzień dywidendy został ustalony na 26 września 2022 r.; dzień wypłaty dywidendy wyznaczono na 7 października 2022 r.

DYSTRYBUCJA ŚRODKÓW DO INWESTORÓW

- Zarząd planuje zarekomendować zmianę modelu dystrybucji środków do inwestorów MCI i **wprowadzenie możliwości sprzedaży przez akcjonariuszy Spółki posiadanych przez nich akcji Spółki do podmiotu z Grupy MCI w latach 2023 oraz 2024, po cenie uwzględniającej premię do ceny rynkowej**. łączna wartość akcji Spółki objętych możliwością, opisaną wyżej, sprzedaży do podmiotu z Grupy MCI w danym roku nie będzie wyższa niż 2% kapitałów własnych MCI

ZMIANY W SKŁADZIE RADY NADZORCZEJ MCI

- 27 czerwca 2022 r. ZWZ MCI Capital podjęło uchwałę o **powołaniu Pana Zbigniewa Jagiełły do Rady Nadzorczej Spółki**; Pan Zbigniew Jagiełło objął funkcję Przewodniczącego RN MCIC
- 5 grudnia 2022 r. Spółka otrzymała rezygnację z pełnienia funkcji Członka RN MCIC od Pana Mariusza Grendowicza (ze skutkiem na 31.12.2022)

WYKUP CI MCI.TV

- 14 września 2022 r. został dokonany automatyczny **wykup certyfikatów inwestycyjnych MCI.TechVentures 1.0. (MCI.TV)** w związku z wygenerowaniem przez Subfundusz nadwyżki środków płynnych (NŚP) w wysokości **25,3 mln PLN**. Z tytułu umorzenia CI MCI.TV MCIC otrzymała wpływ w wysokości około ~12 mln PLN



*Dla Grupy MCI Capital ASI S.A. oraz Funduszy MCI

**Zewnętrzny dług finansowy dla Grupy MCI Capital ASI S.A. oraz Funduszy MCI

***Wartość aktywów brutto funduszy powiększona o dostępne finansowania z przeznaczeniem na działalność inwestycyjną

3 transakcje zrealizowane w 2022 r. wygenerowały łącznie ok. 24 mln PLN wpływów gotówkowych



MOBILTEK

- ✓ **Data inwestycji:** marzec 2016
- ✓ **Data wyjścia:** luty 2022
- ✓ **Wyjście:** sprzedaż udziałów
- ✓ **Branża:** e-płatności
- ✓ **MoIC brutto:** 0,3x
- ✓ **Strategia:** e-płatności – szybko rozwijający się rynek



LINXDATACENTER

- ✓ **Data inwestycji:** marzec 2016
- ✓ **Data wyjścia:** kwiecień 2022
- ✓ **Wyjście:** częściowe wyjście w formie dywidendy po sprzedaży działalności operacyjnej przez spółkę
- ✓ **Branża:** IT/data center
- ✓ **MoIC brutto:** 2,8x*
- ✓ **Strategia:** infrastruktura IT – szybko rozwijający się rynek



AZIMO

- ✓ **Data inwestycji:** maj 2015
- ✓ **Data wyjścia:** lipiec 2022
- ✓ **Wyjście:** sprzedaż do inwestora, rozliczone częściowo akcjami Papaya
- ✓ **Branża:** przelewy pieniężne online
- ✓ **MoIC brutto:** 1,7x
- ✓ **Strategia:** przelewy pieniężne online – szybko rozwijający się rynek

*Podany dla ATM i Linxdatacenter wskaźnik MoIC jest wyliczony łącznie na tych dwóch spółkach (ATM był właścicielem Linx).
Przedstawione dane dotyczące wyjść z inwestycji to dane historyczne, które nie gwarantują takich samych wyników w przyszłości.

2 nowe transakcje przeprowadzone w 2022 r. o łącznej wartości 170 mln PLN

2 dokapitalizowania przeprowadzone w 2022 r. o łącznej wartości 43 mln PLN



eSky

- ✓ Data inwestycji: luty 2022
- ✓ Wartość transakcji: **158 mln PLN**
(kwota transakcji obejmuje również dokapitalizowanie Spółki)
- ✓ Udział: **55%**
- ✓ Charakterystyka transakcji:
 - nabycie pakietu akcji w kapitale zakładowym eSky przez MCI.EV
- ✓ Branża: lider rynku biletów lotniczych w CEE, Spółka globalna oferująca swoje usługi w ponad 60 krajach świata



Answear

- ✓ Data inwestycji: grudzień 2022
- ✓ Wartość transakcji: **12 mln PLN**
- ✓ Udział: **2,4%**
- ✓ Charakterystyka transakcji:
 - nabycie pakietu akcji w kapitale zakładowym Answear.com przez MCI.EV
 - dotychczas zaangażowanie w spółkę posiadał jedynie subfundusz MCI.TV
- ✓ Branża: lider i najszybciej rosnąca multibrandowa platforma modowa e-commerce w Polsce. Spółka działa na 11 rynkach w regionie CEE
- ✓ Dodatkowo w styczniu 2023 r. MCI.EV nabył II pakiet akcji Spółki za 6,3 mln PLN (dodatkowe 1,27%)



Pigu

- ✓ Data dokapitalizowania: luty i czerwiec 2022
- ✓ Wartość: **27 mln PLN**
- ✓ Charakterystyka transakcji:
 - udzielenie przez MCI.EV pożyczki konwertowalnej (dwie transze)
- ✓ Branża: lider rynku e-commerce w krajach nadbałtyckich



Gett

- ✓ Data dokapitalizowania: kwiecień i lipiec 2022
- ✓ Wartość transakcji: **16 mln PLN**
- ✓ Charakterystyka transakcji:
 - udzielenie przez MCI.TV pożyczek konwertowalnych
- ✓ Branża: spółka oferująca profesjonalne usługi przewozu osób posiadająca dominującą pozycję w Izraelu

❑ MCI skupia się na strategii **buyout** (realizowanej przez Subfundusz MCI.EuroVentures)

❑ Naszym celem jest realizacja **2 – 3 inwestycji rocznie o preferowanej wielkości equity ticket 25 – 100 mln EUR**

❑ W sferze zainteresowania znajdują się **liderzy gospodarki cyfrowej z CEE/Europą Zachodnią**

❑ Dzisiejsze uwarunkowania rynkowe (globalne przeceny spółek technologicznych) są unikalną okazją do dokonania atrakcyjnych i rentownych inwestycji, które powinny generować wysokie wyniki Grupy MCI w następnych latach

Partnerzy i Zespół Inwestycyjny



Tomasz Czechowicz
Założyciel,
Partner Zarządzający, CIO



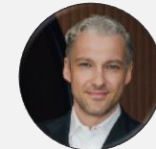
Ewa Ogryczak
COO,
Starszy Partner



Michał Górecki
Starszy Partner Inwestycyjny
[TravelTech, E-comm., OmniChannel, Entertainment / CZ/SLO]



Filip Berkowski
Partner Inwestycyjny
[InsurTech, FinTech, Payments, Cyber, SaaS B2B, EdTech / HU/SLOVENIA/AT/CRO]



Dr. Stefan Krüger
Partner Inwestycyjny
[E-commerce & Marketplaces / GER/OTHER EU]



Aleksandra Kulas
CFO, Relacje Inwestorskie



Paweł Sikorski
Partner Inwestycyjny
[SaaS B2C, E-comm., MedTech / BALTICS/NORDICS]



Tomasz Mrozowski
Partner Inwestycyjny
[DeepTech, ClimaTech, Digital Infrastr. / ROMANIA/GREECE/BULGARIA]



Greg Dębicki
Partner Inwestycyjny
[Coinvestments / OTHER EU]



Hubert Wichrowski
Starszy Manager Inwestycyjny
[Classifields/Gaming/B2C/Apps/D2C / CZ/SLO]



Wojciech Degórski
Manager Inwestycyjny
[E-commerce & Marketplaces / BALTICS/NORDICS]



Marcin Nowohoński
Dyrektor Departamentu
Wycen i Kontrolingu Portfela

Zespół Inwestycyjny składa się dodatkowo z 2 Starszych Analityków. Zespół inwestycyjny jest wspierany przez 10-osobowy Zespół Operacji.

Rada Nadzorcza MCI Capital ASI S.A., MCI Management Sp. z o.o. / Doradcy branżowi



Zbigniew Jagiełło – Przewodniczący RN MCI
Były Prezes Zarządu PKO BP
Menedżer, Strateg, Innowator



Jarosław Dubiński
Partner, CEO
Dubiński Jeleński Masiarz i Wspólnicy
M&A, Fundusze inwestycyjne



Mariusz Grendowicz
[do końca 2022 r.]
CEO, mBank / PFR
Usługi finansowe



Grzegorz Warzocha
Partner
Avanta / EY, Deloitte
Zarządzanie ryzykiem, CF, M&A, Audyt



Andrzej Jacaszek
DBA
ICAN / Polska Akademia Nauk
Technologia, Planowanie strategiczne



Marcin Kasiński
Dyrektor wykonawczy
Haitong Bank / DM BOŚ / BGK / PFR
Dług, Inwestycje, LBO



Franek Hutten-Czapski
Partner
BCG
FinTech



Piotr Czapski
Partner
EQT / McKinsey
Telekomunikacja

Podsumowanie wyników – Subfundusz MCI.EuroVentures 1.0. (wartość w bilansie MCI = **1.946,9M PLN**/prawie **88%** sumy bilansowej MCI)

MCI.EuroVentures 1.0. YE 2022

Zarządzający subfunduszem:

Tomasz Czechowicz

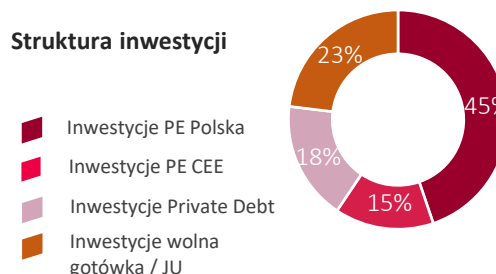
MCI.EuroVentures 1.0. inwestuje w średniej wielkości spółki będące liderami rynku cyfrowego lub ekosystemu cyfrowego z EBITDA na poziomie EUR 3-30M; preferowane modele to SaaS, E-commerce, Marketplace, Fintech i Insurtech, podmioty realizujące transformację cyfrową do tych obszarów oraz infrastrukturę cyfrową. Wspieramy ekspansję międzynarodową zarówno w regionie CEE jak i w całej Unii Europejskiej.

Na dzień 31.12.2022 r. MCI posiadała 99,49% udział w WAN MCI.EV.

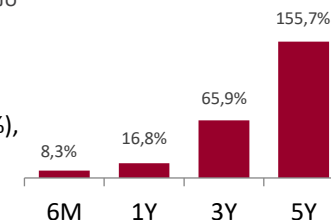
Inwestycje (mln PLN) na 31.12.2022 [6 inwestycji]

	KRAJ	SKUMULOWANA CENA NABYCIA	CZĘŚCIOWE WYJŚCIA	WARTOŚĆ
	PL	115		429,0
	HU	98		180,9
	LT	132		99,5
	PL	158		433,7
	PL		23	7,6
	PL	12		11,1
	PL			8,9
Private debt MCIC/MCIM	PL			345,5
Środki pieniężne/JU	PL			454,7
RAZEM				1.970,9

Struktura inwestycji



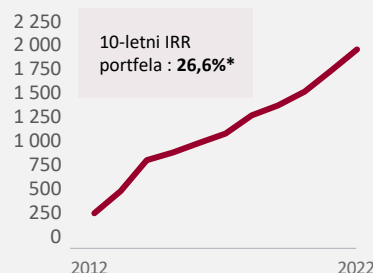
Stopy zwrotu (%),
seria A



MCI.EV [udział MCI = 99,49%]

Aktywa brutto	1.985,4 M
Inwestycje/środki pieniężne	1.970,9 M
Należności/pozostałe aktywa	14,4 M
Zobowiązania	28,6 M
Zobowiązania z tyt. wynagrodzenia za zarządzanie	3,3 M
Pozostałe zobowiązania	25,3 M
Aktywa netto	1.956,8 M

Wartość aktywów brutto 2012 – 2022 (mln PLN)



*10-letni IRR portfela został skalkulowany w oparciu o łączne przepływy pieniężne na poszczególnych inwestycjach Subfunduszu w okresie 10-letnim

Kluczowe wydarzenia/parametry YE 2022:

- ✓ Wynik subfunduszu za 2022: **281.5 M PLN**
- ✓ Średnia stopa zwrotu za 2022: **16,8%**
- ✓ Nabycie pakietu 55% akcji spółki eSky.pl (158 M PLN)
- ✓ Do wyników MCI.EV najsilniej kontrybuowała spółka eSky – znaczący wzrost wartości w krótkim czasie po dokonaniu inwestycji z uwagi na istotną poprawę dynamiki wyników finansowych spółki względem pierwotnych założeń w związku z globalnym ożywieniem branży turystycznej po okresie pandemii, przy jednoczesnym wzroście średniej wartości biletu lotniczego (w wyniku globalnego wzrostu cen paliw)

Podsumowanie wyników – Subfundusz MCI.TechVentures 1.0. (wartość w bilansie MCI = **196,9M**/niecałe **9%** sumy bilansowej MCI)

MCI.TechVentures 1.0. YE 2022

Zarządzający subfunduszem:

Tomasz Czechowicz

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.

Subfundusz łącznie pozyskał od inwestorów 800M PLN, całkowita wartość środków zwróconych inwestorom wyniosła 511,5M PLN, w tym do Grupy MCI trafiło ~44% wypłacanych środków. Pozostała część w wysokości 56% trafiła do Inwestorów zewnętrznych.

Inwestycje (mIn PLN) na 31.12.2022 [8 inwestycji]*

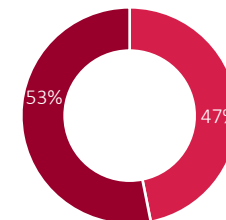
		KRAJ	MODEL/ OBSZAR	SKUMULOWANA CENANABYCIA	CZĘŚCIOWE WYJŚCIA	WARTOŚĆ	CoC
Morele		PL	eCommerce	18		96,6	5,5
Gett		IL	Marketplace	175		52,4	0,3
Answeare		PL	eCommerce	46	35	98,1	2,9
Travelata		RU	Marketplace	32		35,4	1,1
Kriya		UK	Fintech	32		45,7	1,4
Papaya/Azimo**		IL	Fintech	28		27,8	0,9
AsGoodAsNew		DE	eCommerce	20		30,4	1,5
GameDesire		PL	Gry online	25		20,1	0,8
Środki pieniężne		PL				2,5	
RAZEM						409,0	1,2

z 8 aktywnych inwestycji tylko 2 są poniżej kosztu nabycia [Gett, GameDesire]. Gett począwszy od 07'22 po raz pierwszy w swojej historii jest spółką dochodową i generuje dodatnie przepływy gotówkowe, co stwarza szansę na zmniejszenie straty na inwestycji *w tym aktywa z tyt. praw do zysków z udziałów Gett oraz Papaya Global

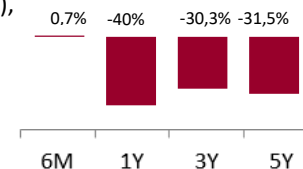
**liczba w kolumnie „WARTOŚĆ” uwzględnia kwotę odroczonej płatności za udziały Azimo

Geograficzny podział inwestycji

- Pozostałe kraje
- Polska



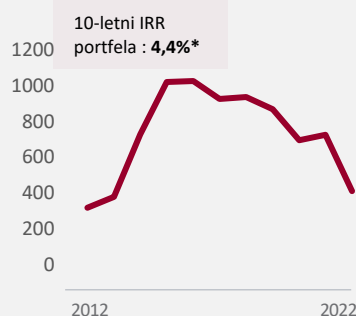
Stopy zwrotu (%), seria O



MCI.TV [udział MCI = **48,48%**]

Aktywa brutto	410,9 M
Inwestycje/środki pieniężne	409,0 M
Pozostałe aktywa (należności)	1,9 M
Zobowiązania	4,6 M
Zobowiązania z tyt. wynagrodzenia za zarządzanie	3,6 M
Pozostałe zobowiązania	1,0 M
Aktywa netto	406,3 M

Wartość aktywów brutto 2012- 2022 (mIn PLN)



*10-letni IRR portfela został skalkulowany w oparciu o łączne przepływy pieniężne na poszczególnych inwestycjach Subfunduszu w okresie 10-letnim

Kluczowe wydarzenia/parametry YE 2022:

- ✓ Wynik subfunduszu za 2022: **-291,4 M PLN**
- ✓ Średnia stopa zwrotu za 2022: **-40,3%**
- ✓ Sprzedaż udziałów w spółce Azimo Limited i wypłata środków do Inwestorów w wysokości 24,7M PLN
- ✓ Trudna sytuacja makroekonomiczna spowodowana wybuchem wojny w Ukrainie, pogorszenie koniunktury w branży e-commerce, przewozów osobowych - spadek wycen Morele, Gett (wynik przeceny giełdowych spółek porównywalnych)
- ✓ Zauważalne pierwsze oznaki poprawy sytuacji MCI.TV (restrukturyzacja Gett - wyeliminowanie długu rosyjskiego banku, zamknięcie działalności w Rosji, wyjście na pozytywną EBITDA), b. dobre wyniki fin. Answeare (wzrost kursu akcji) oraz Travelata (sprzedaż wyższa niż przed wybuchem pandemii)

NOWE INWESTYCJE: 2 – 3 INWESTYCJE ROCZNIE ORAZ 1 REKAPITALIZACJA

KLUCZOWE TEZY

KLUCZOWE KRYTERIA INWESTYCYJNE:

- 25M-100M EUR Equity ticket
 - Biznes cyfrowy zlokalizowany w CEE lub Europie Zachodniej
 - Silny dwucyfrowy wzrost organiczny wspierany przez trendy rynkowe
- Stabilny model biznesowy z silnym unit economics (bariery wejścia, know-how, ograniczona koncentracja klientów, uzależnienie klienta od produktów dostawcy, etc.)
 - Potencjał do wdrożenia strategii „buy-and-build”
 - Silne perspektywy wyjścia

BUDOWANIE WARTOŚCI:

- Ponad 20-letnie doświadczenie w budowaniu wartości spółek cyfrowych, z 28% IRR i 2,5x MoIC (dla strategii *buyout & expansion*)
 - Elastyczny kapitał pozwalający na wykorzystanie przewag w budowaniu wartości
 - Tworzenie wartości poprzez przyspieszenie wzrostu organicznego
 - Strategie „buy-and-build”
 - Strategie internacjonalizacji

GRUPA MCI – STRATEGIA INWESTYCYJNA: NOWE INWESTYCJE: 2 – 3 INWESTYCJE ROCZNIE

POZOSTAŁE ZAŁOŻENIA

Kluczowe wskaźniki finansowe KPI (EUR):

- 50M-250M EV sweetspot
- 2,5M-25M EBITDA lub 10M ARR
- 20%-50% wzrost organiczny (r/r)
- 25M-100M Equity ticket
- Oczekiwany IRR/CoC: 30%/3x

Źródła pozyskiwania:

- Transakcje 'secondaries' z VC i PE
- „Carve out” strategiczny (carve out)
- Public to Private/Sukcesje/M&A finance
- Founders sucesions/Founders Transformation

Pozycja rynkowa:

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

Wycena i warunki:

- 10-20 EV/EBITDA
- Pojedyncza większość/Większość konsorcjum/Ustrukturyzowana mniejszość
- Prawo do wyjścia z inwestycji po maksimum 5 latach

Geografia:

- Polska, Czechy, Słowacja – Michał Górecki (gorecki@mci.eu)
- Polska, Węgry, Słowenia, Austria, Chorwacja – Filip Berkowski (berkowski@mci.eu)
- Polska, Kraje bałtyckie/nordyckie – Paweł Sikorski (sikorski@mci.eu)
- Polska, Bułgaria, Rumunia, Grecja – Tomasz Mrozowski (mrozowski@mci.eu)
- Polska, Pozostałe kraje UE – Greg Dębicki (debicki@mci.eu)
- Polska, Czechy, Słowacja – Hubert Wichrowski (wichrowski@mci.eu)

Sektory:

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

- TravelTech, E-commerce, OmniChannel, Rozrywka – Michał Górecki
- InsurTech, FinTech, Płatności, CyberTech, SaaS B2B, EdTech – Filip Berkowski
- SaaS B2C, E-commerce, MedTech – Paweł Sikorski
- DeepTech, ClimaTech, Infrastruktura cyfrowa – Tomasz Mrozowski
- Koinwestycje – Greg Dębicki
- Reklamy, Gry, Aplikacje B2C, D2C – Hubert Wichrowski

Due Dilligence Focus :

- Ryzyko globalizacji i konkurencji
- Ryzyko technologiczne
- Ryzyko procesu exitowego
- Ryzyko menadzerskie
- Ryzyko reputacyjne
- Standardowe ryzyka prawne/finansowe

Potencjał wyjścia:

- EV >250M Euro – preferowany
- Preferowana sprzedaż do globalnych/ ogólnoeuropejskich strategów oraz globalnych/ ogólnoeuropejskich PE

Mapa (roadmap) planowanych wyjść z portfela w latach 2023-2027*

2023	2024	2025	2026	2027
 [PE/strateg/recap]	 [PE/strateg/IPO]	 [strateg/PE/recap]	 [PE/strateg/IPO]	 [strateg/IPO/PE]
 [II transza]	 [ABB/PE/Recap]	 [IPO/PE/recap]	 [IPO/strateg/recap]	
 [recap]	 [PE/strateg/recap]		 [PE/IPO]	
	 [strateg/MBO]		 [IPO/strateg]	
	 [strateg/MBO]			
	 [dywidenda]			
	 [II transza]			

2023 – 2027: Szacowana wartość wyjść na poziomie 2.5-4 mld PLN*

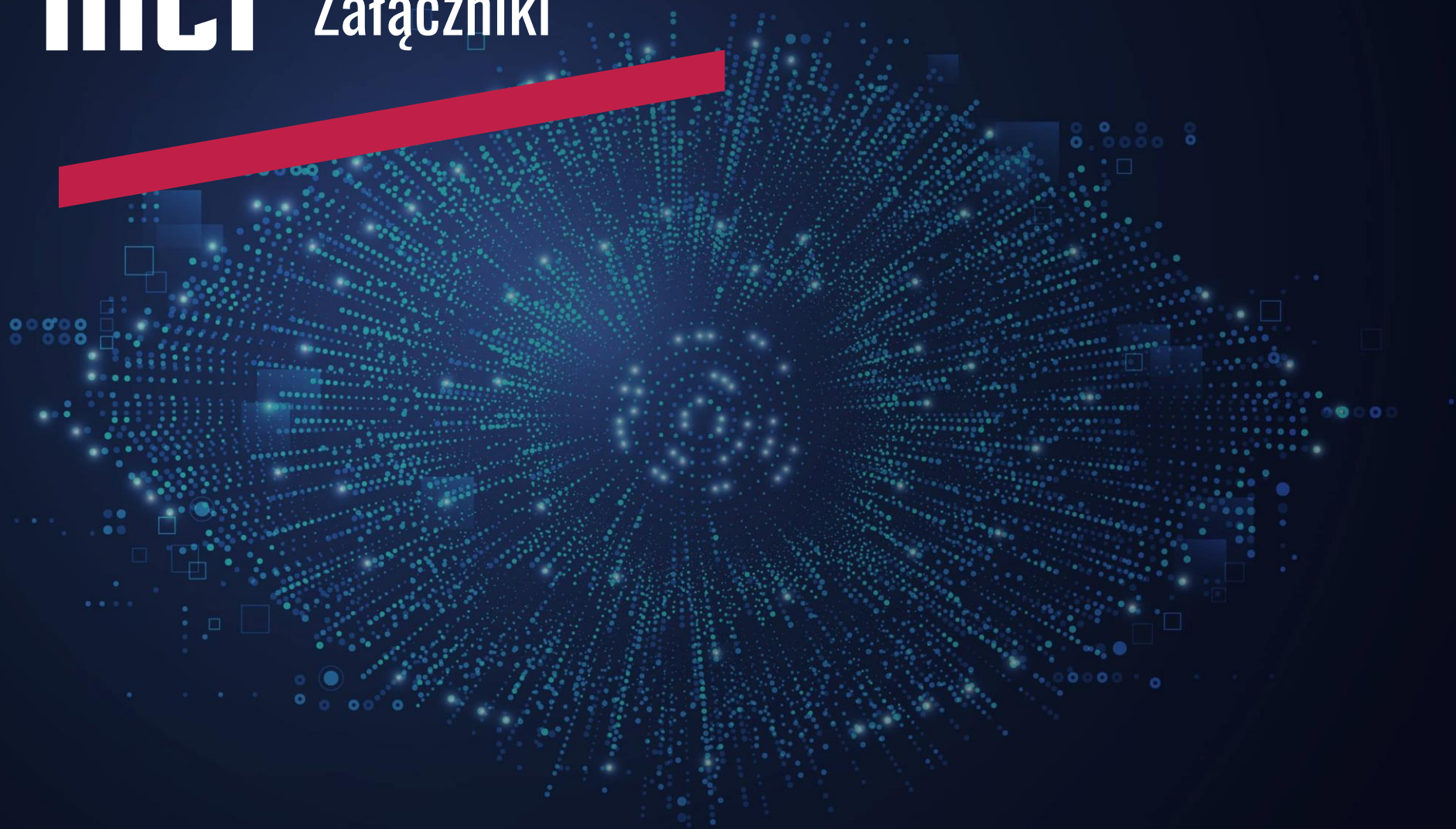
Wizja 2025

- **>1** mld EUR AUM
- **100-150** mln EUR średniorocznie nowych inwestycji 2023 – 2025
- **#1** Digital PE House in CEE
- **Dla naszych inwestorów** – zapewniamy stabilne, przewidywalne i wysokie zwroty z inwestycji w górnej ćwiartce naszego segmentu, poprzez koncentrację na strategii *digital buyout* i ponad 20-letniej historii inwestycyjnej w sektorze cyfrowym
- **Dla firm, w które inwestujemy** – pomagamy budować kolejną falę europejskich championów cyfrowych, wykorzystując **nasz track record**, **doświadczenie z ponad 100 cyfrowych inwestycji**, **szeroką sieć kontaktów oraz zespół inwestycyjny z bogatym doświadczeniem i umiejętnościami**
- **Chcemy być wiodącym środkowoeuropejskim inwestorem PE w obszarze Mid Market** – dzięki doświadczonemu zespołowi inwestycyjnemu, naszym osiągnięciom w inwestowaniu cyfrowym, modelowi *captive evergreen* i zaufaniu naszych partnerów

* Grupa nie daje żadnych gwarancji co do możliwości realizacji oczekiwań przedstawionych powyżej.

Przeprowadzenie wyjść z inwestycji w danym czasie oraz ich wartość uzależnione są od różnych czynników, w tym niezależnych od MCI lub osób działających w ich imieniu. Termin planowanych wyjść może zostać przyspieszony lub opóźniony w skutek sytuacji rynkowej i/lub zdarzeń losowych.

mci Załączniki



Krótki opis działalności Spółki

IAI to największa w Polsce platforma e-commerce do tworzenia sklepów internetowych działająca w modelu SaaS. W Polsce obsługuje blisko 7 000 sklepów, a poprzez niedawną akwizycję spółki Shoprenter, IAI rozpoczęła rozwój międzynarodowy, stając się również liderem rynku węgierskiego

Teza inwestycyjna

✓ Celem inwestycji jest zbudowanie pozycji zdecydowanego lidera rynku w Polsce i regionie CEE oferującego najlepsze rozwiązanie dla średniej wielkości sprzedawców

Zespół

Tomasz Czechowicz
Filip Berkowski
Maciej Wasilewski

Inwestycja (mln PLN):

✓ W roku 2018: **115**

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV (mln PLN)

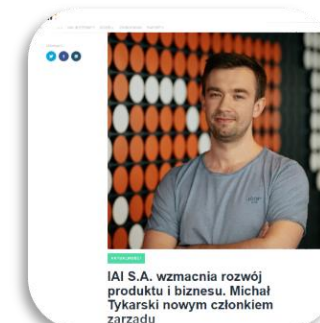


Kluczowe wydarzenia w Spółce/plany rozwoju działalności Spółki/rynek o Spółce

- ✓ Zarząd stawia na rozwój platformy IdoSell w kierunku funkcjonalności cross-border. Umożliwienie polskim sprzedawcom wyjścia na kolejne rynki Europy stało się jednym z priorytetów firmy
- ✓ Dodatkowe inicjatywy wzrostu organicznego zidentyfikowano w obszarach płatności, marketingu i usług logistycznych. Zarząd IAI został wzmocniony przez doświadczonego menedżera odpowiedzialnego za rozwój produktu i business development
- ✓ Dodatkowy wzrost poprzez akwizycje zarówno w Polsce jak i zagranicą pozostaje jednym z elementów rozwoju spółki
- ✓ Kluczowym ryzykiem rynkowym jest oczekiwane spowolnienie gospodarcze oraz spadek konsumpcji w 2023

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2H2022

- ✓ Wskaźnik łącznego GMV w 2022 roku przekroczył PLN 16 miliardów, co stanowi około ¼ całego polskiego handlu e-commerce poza wiodącym marketplace. Wskaźnik GMV skorygowany o handel mennic wzrósł o blisko 25% w 2H2022 w ujęciu rok do roku przekraczając tempo rozwoju rynku.
- ✓ W ślad za rosnącym GMV Spółka odnotowała dwucyfrowe wzrosty przychodów i wyniku EBITDA. Skuteczny repricing oferty IAI i rozszerzanie oferty usług dodanych umożliwiają dalszą poprawę monetyzacji i zwiększenie przychodów
- ✓ Mimo poprawiających się wyników finansowych, wycena inwestycji w IAI w księgach MCI.EV została zmniejszona, odzwierciedlając spadek wycen spółek porównywalnych na rynkach finansowych



Źródło: <https://iainews.prowly.com/232809-idosell-udostepnia-kolejne-cross-borderowe-rozwiazanie>;
<https://iainews.prowly.com/231934-iai-sa-wzmacnia-rozwoj-produktu-i-biznesu-michal-tykarski-nowym-czlonkiem-zarzadu>

Krótki opis działalności Spółki

Netrisk to wiodąca grupa prowadząca portale internetowe służące do porównywania cen i zawierania umów ubezpieczeń ze szczególnym uwzględnieniem ubezpieczeń komunikacyjnych oraz usług telekomunikacyjnych i komunalnych w CEE. Grupa jest liderem rynku na Węgrzech, w Austrii, w Czechach, na Słowacji i Litwie

Teza inwestycyjna

✓ Celem inwestycji jest budowa czempiona rynku CEE poprzez wzrost organiczny oraz dodatkowe przejęcia przy współpracy z partnerem – TA Associates, którego MCI zaprosił do inwestycji w Netrisk w ramach procesu equity recap w 2020 roku

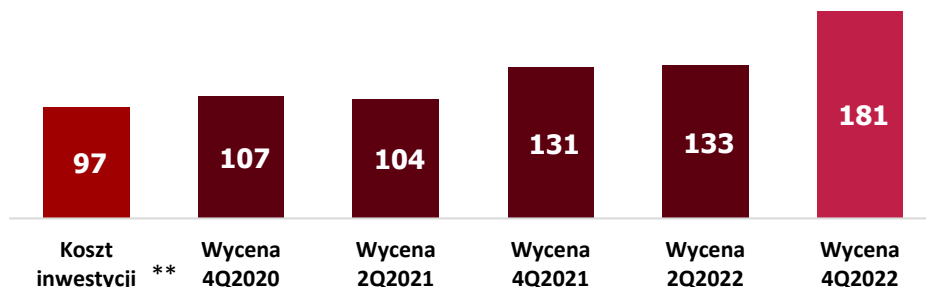
Zespół

Tomasz Czechowicz
Filip Berkowski
Maciej Wasilewski

Inwestycja (mln PLN):

✓ W roku 2020: **98 ***

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV (mln PLN)



Kluczowe wydarzenia w Spółce/plany rozwoju działalności Spółki/rynek o Spółce

- ✓ Grupa Netrisk ma pozycję zdecydowanego lidera lub pozycję silnego challenger'a w każdym z krajów, w których prowadzi działalność operacyjną
- ✓ 6 udanych przejęć od grudnia 2019 r., ostatnio Durchblicher w Austrii w 2022 r. Silny pipeline dalszych akwizycji planowanych do przeprowadzenia w 2023 roku w regionie CEE
- ✓ Obok działań M&A, skuteczny rozwój organiczny przy wykorzystaniu centralizacji funkcji i synergii między niedawno przejętymi podmiotami
- ✓ Stopniowy wzrost cen polis w regionie CEE przyczynia się do wzrostu przychodów i rentowności grupy. Głównymi czynnikami ryzyka pozostają otoczenie regulacyjne na Węgrzech i oczekiwane spowolnienie gospodarcze

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2H2022

- ✓ Łączny przypis składki brutto Grupy Netrisk w 2022 roku przekroczył EUR 250 mln, przy liczbie zawartych polis ponad 2.2 miliona.
- ✓ Dzięki pozycji regionalnego lidera, Grupa Netrisk w poprawia wyniki finansowe i rentowność oraz zwiększa udziały rynkowe w poszczególnych krajach
- ✓ Dwucyfrowe i przekraczające budżet tempo wzrostu wyników finansowych w 2022 dzięki ożywieniu post-covidowemu, odrodzeniu rynku turystycznego i ubezpieczeń podróży, a także rosnącym stawkom ubezpieczeń OC
- ✓ Transakcje spółek porównywalnych przeprowadzone w 2022 roku potwierdzają atrakcyjność modelu biznesowego i zastosowany mnożnik wyceny

* Wynikająca z umów wartość przyznanych akcji spółki Topco Zártkörűen Működő Részvénytársaság, będących częścią zapłaty za sprzedane udziały Netrisk

** Łączna kwota zainwestowana w spółkę, pomniejszona o częściowe wyjścia



Źródło: <https://durchblicher.at/artikel/presse/2022/netrisk-group-acquisition-durchblicher>
; <https://mci.pl/insurtech-netrisk-zdobywa-przyczolok-w-krajach-baltyckich>

Krótki opis działalności Spółki

Wiodąca platforma e-commerce oraz marketplace w krajach bałtyckich, prowadząca działalność na Litwie, Łotwie, Estonii i Finlandii

Teza inwestycyjna

- ✓ Niska penetracja e-commerce w krajach bałtyckich z silnym potencjałem wzrostu do poziomów z Europy Zachodniej
- ✓ Brak obecności globalnych graczy przy bardzo rozdrobnionym rynku lokalnym
- ✓ Duży potencjał zwiększania skali marketplace: b. dobra dynamika wzrostu marketplace ~60%

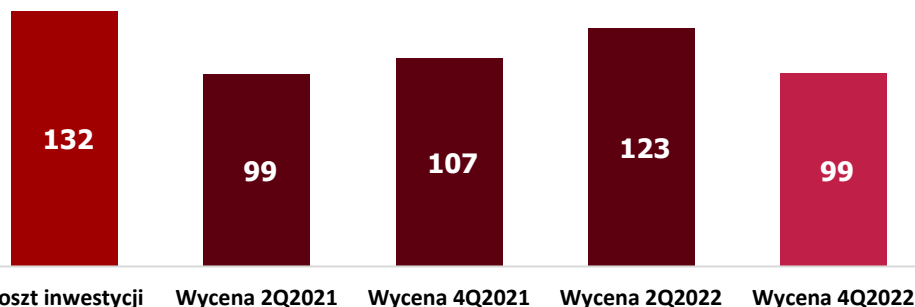
Zespół

Tomasz Czechowicz
Stefan Krueger

Inwestycja (mln PLN):

- ✓ W roku 2021: **105**
- ✓ W roku 2022: **27**
- ✓ **łącznie: 132**

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV (mln PLN)



Kluczowe wydarzenia w Spółce/plany rozwoju działalności Spółki/rynek o Spółce

- ✓ W 2021 r. MCI.EV nabyło mniejszościowy pakiet w grupie powstałej w wyniku połączenia Pigu i grupy Hobby Hall.
- ✓ Na przestrzeni ostatniego roku akcjonariusze wprowadzili do Spółki dodatkowy kapitał mający na celu przyspieszenie inwestycji, wzmocnienie pozycji kapitału obrotowego oraz akcelerację inicjatyw operacyjnych. Ponadto wprowadzono kilka zmian mających na celu wzmocnienie kadry zarządzającej.
- ✓ Kluczowe inicjatywy to obecnie: (i) dalsze doskonalenia oferty 1P; (ii) dalsze napędzanie rozwoju 3P poprzez dodatkowych merchantów z krajów bałtyckich, a także zwiększone wysiłki na rzecz onboardingu międzynarodowych merchantów; w tym również podjęta nowa współpraca z IAI była kamieniem milowym w zabezpieczeniu przyszłego wzrostu grupy; (iii) zespół zarządzający został znacząco wzmocniony, m. in. o nowego CEO, CFO i Dyrektora 1P

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w H2022

- ✓ Wymagające otoczenie makroekonomiczne wpłynęło na generację GMV przez Spółkę w 2H2022, szczególnie w kanale 1P
- ✓ Spółka wykazuje dobre trendy wzrostowe GMV zarówno w 1P, jak i 3P w pierwszych miesiącach 2023 r., podkreślając korzyści płynące z silnej pozycji rynkowej PHH i rozpoznawalności marki na swoich rynkach
- ✓ Bieżąca wycena jest poniżej kosztu nabycia, co odzwierciedla kombinację spadku wskaźników porównawczych, zawirowań rynkowych, takich jak inflacja i niepewna baza klientów, co prowadzi do wyników poniżej oczekiwań w modelu 1P oraz zmniejszeniem rentowności w związku z inwestycjami w rozwój platformy 3P

220.lv manager PHH Group has a new CEO :: Dienes Bizness

Business | October 10, 2022 | No Comments

Floris Filote, an e-commerce professional, has become the new executive director of Pigu (Hobby Hall Group) ("PHH Group"), the leading e-commerce company in the Baltics, which also operates the 220.lv online shopping center, which has been working as the group's revenue manager since May of this year.

IdoSell zintegruje się z marketplace Pigu.lt działającym w krajach nadbałtyckich

Press Release - 24 października 2022

f t in

Warszawa, 24.10.2022 (ISBNews) – IdoSell zintegruje się z Pigu.lt – największym graczem e-commerce w krajach nadbałtyckich, podaje spółka. Współpraca ma pomóc polskim sprzedawcom w szybkim i łatwym wyjściu z ofertą na rynki Litwy, Łotwy czy Estonii.

Krótki opis działalności Spółki

Wiodące polskie internetowe biuro podróży lotniczych o zasięgu globalnym, również w zakresie rezerwacji hotelowych i ubezpieczeń. Lider w Polsce z silną pozycją w Europie Środkowo-Wschodniej i globalnym zasięgiem (market nibbler strategy). W Ameryce Łacińskiej działa pod nazwą eDestinos

Teza inwestycyjna

- ✓ Rynek bazowy przed całkowitym powrotem do poziomów sprzed pandemii
- ✓ Znaczące dyskonto wyceny w stosunku od konkurentów na rynku

Zespół

Michał Górecki
Hubert Wichrowski
Łukasz Sabat

Inwestycja (mln PLN):

- ✓ W roku 2022: **158**

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV (mln PLN)



Kluczowe wydarzenia w Spółce/plany rozwoju działalności Spółki/rynek o Spółce

- ✓ Dynamiczny wzrost wyników w związku z globalnym ożywieniem branży turystycznej po okresie pandemii, przy jednoczesnym wzroście średniej wartości biletu lotniczego (w wyniku globalnego wzrostu cen paliw)
- ✓ Koncentracja na rozwoju oferty pakietowej oraz ekspansji na nowe rynki Europy Środkowo-Wschodniej
- ✓ Dynamiczny wzrost liczby pracowników odpowiadających za rozwój platformy sprzedażowej oraz Customer Service

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2H2022

- ✓ Dynamiczny wzrost sprzedaży w H2 2022 przy jednocześnie wyższych poziomach rentowności niż w analogicznym okresie w zeszłym roku
- ✓ Kontynuacja wzrostu sprzedaży w 1Q 2023, przy jednoczesnej wysokiej rentowności.
- ✓ **TTV (całkowita wartość transakcji) za 2022 rok wyniósł 2,9 mld PLN, o 78% więcej niż w 2021 roku i o 11% więcej niż w przedpandemicznym 2019 roku. Zysk EBITDA urósł do 90 mln PLN (o 42% r/r i o 197% względem 2019 roku).**
- ✓ Bardzo wysoki poziom płynności finansowej w Spółce
- ✓ Transakcja nabycia była jedną z 3 inwestycji w 2022 r. w sektorze mid-market Digital w CEE



Źródło: <https://www.pb.pl/wyniki-grupy-esky-poszybowaly-1176933>

Krótki opis działalności Spółki

Answer.com jest wiodącym i najszybciej rozwijającym się modowym sklepem internetowym w Polsce. Działa na jedenastu rynkach regionu CEE (Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Ukraina, Rumunia, Bułgaria, Grecja, Chorwacja, Cypr i Słowenia). Oferta produktowa obejmuje ponad 100 tys. SKU z ponad 500 marek odzieżowych, obuwniczych i akcesoriów, a także posiada własną markę odzieżową (Answer LAB)

Teza inwestycyjna

- ✓ E-moda jako segment całego rynku e-commerce posiada największe perspektywy wzrostu
- ✓ Duże doświadczenie założyciela, CEO (K. Bajolek)
- ✓ Wysokie prawdopodobieństwo wyjścia z inwestycji poprzez IPO lub wtórną sprzedaż większemu PE
- ✓ Nabycie 32,9% nowych udziałów z przeznaczeniem środków na rozwój operacji oraz ekspansję

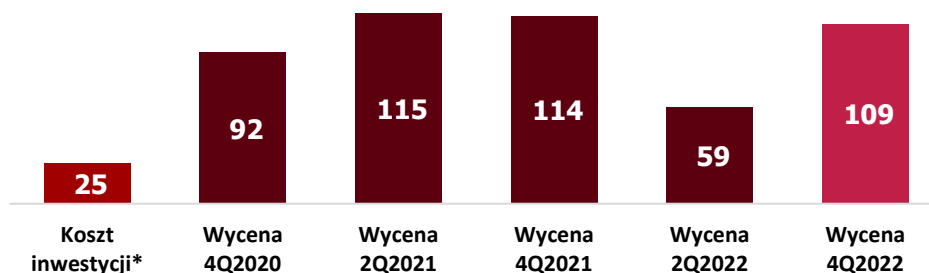
Zespół

Michał Górecki
Hubert Wichrowski

Inwestycja (mln PLN):

- ✓ W roku 2013: **15**
- ✓ W roku 2014: **5**
- ✓ W latach 2015-2016: **12**
- ✓ W latach 2017-2018: **14**
- ✓ W roku 2022: **12** (MCI.EV)
- ✓ Łącznie: **58**

Wartość inwestycji w księgach MCI.TV i MCI.EV (mln PLN)



Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2H2022

- ✓ Spółka odnotowała w drugim półroczu 2022 roku wzrost sprzedaży on-line rok do roku rzędu 40%, czyli powyżej dynamiki osiągniętej w pierwszym półroczu wynoszącej 31%
- ✓ Spółka zakończyła 2022 rok przychodami ze sprzedaży blisko 1 mld złotych i jest jedną z najszybciej rozwijających się platform fashion e-commerce w Europie

Kluczowe wydarzenia w Spółce/plany rozwoju działalności Spółki/rynek o Spółce

- ✓ **Rozwój oferty produktowej** w nowych kategoriach, premium, sport/outdoor, oraz home/lifestyle, cieszącej się dużym zainteresowaniem zwłaszcza w okresie przedświątecznym wśród klientów poszukujących inspirujących prezentów
- ✓ **Optymalne zatowarowanie** kolekcji jesień-zima 2022 i efektywne zarządzanie zapasami magazynowymi, trafnie odpowiadające na potrzeby konsumenta na poszczególnych rynkach regionu
- ✓ **Intensyfikacja działań marketingowych** - przeprowadzenie kolejnych szerokoasięgowych kampanii medialnych na 11 rynkach Answer
- ✓ **Ekspansja geograficzna** przeprowadzona pod koniec 2021 roku oraz w pierwszej połowie 2022 roku (Grecja, Chorwacja, Cypr, Słowenia), z nowymi rynkami generującymi sprzedaż powyżej założonych planów

Krzysztof Bajolek, CEO w Answer.com,

Źródło:

<https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykul/answer-com-zwiekszy-przychody-o-44-proc-spolka-liczy-na-zniwa-w-czwartym-kwartale-roku>



* Całkowita kwota zainwestowana w spółkę, pomniejszona o sumę kwot częściowych wyjść (w szczególności 33,7 mln PLN ze sprzedaży akcji podczas IPO w grudniu 2020 r.)

Podsumowanie wyników – GK MCI Capital (dane skonsolidowane) |

Rachunek zysków i strat za 2022 i Bilans na 31.12.2022

tys. PLN	2022	2021	Zmiana	Zmiana (%)	
Wynik na certyfikatach inwestycyjnych	158 196	374 078	(215 882)	-57,7%	(1)
Aktualizacja wartości udziałów	(134)	440	(574)	-130,5%	
Wycena innych instrumentów finansowych	(17 411)	5 736	(23 147)	-403,5%	(2)
Przychody z tytułu zarządzania	16 710	31 320	(14 610)	-46,6%	(3)
Koszty działalności podstawowej	(813)	(3 896)	3 083	-79,1%	(4)
Zysk brutto z działalności podstawowej	156 548	407 678	(251 130)	-61,6%	
Koszty działalności operacyjnej	(20 396)	(50 059)	29 663	-59,3%	(5)
Pozostałe przychody/koszty operacyjne	474	646	(172)	-26,6%	
Koszty finansowe netto	(23 685)	(11 442)	(12 243)	107,0%	(6)
Zysk przed opodatkowaniem	112 941	346 823	(233 882)	-67,4%	
Podatek dochodowy	30 320	118 967	(88 647)	-74,5%	(7)
Zysk netto	143 261	465 790	(322 529)	-69,2%	

tys. PLN	31.12.2022	31.12.2021	Zmiana	Zmiana (%)	
Aktywa	2 225 177	2 064 233	160 944	7,8%	
Certyfikaty inwestycyjne	2 148 788	2 008 606	140 182	7,0%	(8)
Należności handlowe oraz pozostałe	8 752	28 335	(19 583)	-69,1%	(9)
Środki pieniężne i ekwiwalenty	37 499	20 970	16 529	78,8%	(10)
Pozostałe aktywa	30 138	6 322	23 816	376,7%	(11)
Pasywa	2 225 177	2 064 233	160 944	7,8%	
Kapitał własny	1 916 225	1 808 247	107 978	6,0%	
Zobowiązania	308 952	255 986	52 966	20,7%	
Zobowiązania z tytułu obligacji	199 707	126 764	72 943	57,5%	(12)
Zobowiązania z tytułu weksli	0	66 106	(66 106)	-100,0%	(13)
Kredyty i pożyczki	90 004	29 736	60 268	202,7%	(14)
Inne instrumenty finansowe	0	2 281	(2 281)	-100,0%	
Rezerwy	13 317	13 699	(382)	-2,8%	
Pozostałe zobowiązania	5 924	17 400	(11 476)	-66,0%	
NAV/S (w zł)	36,53	35,16	1,37	3,9%	
cena akcji (w zł)	16,00	21,20	(5,20)	-24,5%	
P/BV	0,44	0,60	(0,16)	-27,4%	

RZiS 2022 vs 2021 – GŁÓWNE ZMIANY:

- Wynik na CI uległ zmniejszeniu o 215,9 mPLN** za sprawą spadku wyniku na CI MCI.EV (2022: 280 mPLN vs 2021: 311,4 mPLN) i CI MCI.TV (2022: -127,8 mPLN vs 2021: 61,5 mPLN).
- Wynik z tyt. wyceny innych instr. finansowych uległ zmniejszeniu o 23,1 mPLN** w wyniku wzrostu wyceny udzielonej gwarancji min. stopy zwrotu środków z inwestycji w CI MCI.TV.
- Przychody z tyt. zarządzania uległy zmniejszeniu o 14,6 mPLN** przede wszystkim w wyniku spadku wynagrodzenia stałego MCI.TV (2022: 5,9 mPLN vs. 2021: 17,3 mPLN). Spadek wynagrodzenia stałego MCI.TV w wyniku wygenerowania ujemnej stopy zwrotu w 2022 (-40%) w stosunku do dodatniej stopy zwrotu w 2021 r. (22%), co skutkowało naliczeniem w 2022 wynagrodzenia stałego przez zdecydowaną większość roku jedynie od części serii CI MCI.TV (należących głównie do MCI).
- Koszty działalności podstawowej uległy zmniejszeniu o 3,1 mPLN** w wyniku poniesienia niższych kosztów opłat dystrybucyjnych za sprawą wygenerowania w 2022 r. ujemnej stopy zwrotu (-40%) przez MCI.TV, co skutkowało naliczeniem wynagrodzenia stałego przez zdecydowaną większość roku jedynie od części serii CI MCI.TV (wynagrodzenie dystrybutorów stanowi określony % naliczonego wynagrodzenia za zarządzanie).
- Koszty ogólnego zarządu uległy zmniejszeniu o 29,7 mPLN** głównie w wyniku rozpoznania w 2021 r. jednorazowego kosztu programu motywacyjnego wynagrodzenia w akcjach dla Prezesa Zarządu Spółki za 2021 r. (24,5 mPLN) oraz spadku kosztów wynagrodzeń zmiennych Carry fee o 6,1 mPLN.
- Koszty finansowe netto uległy zwiększeniu o 12,2 mPLN** głównie w wyniku wyższych kosztów odsetkowych od obligacji spowodowanych wzrostem stóp procentowych oraz emisją obligacji serii T2 (80,6 mPLN wartość nominalna).
- Podatek dochodowy** (30,3 mPLN) to głównie efekt zmiany podatku odroczonego od wyceny CI MCI.TV w związku z rozpoznanem straty na CI MCI.TV w kwocie 127,8 mPLN w 2022 r.

Bilans 31.12.2022 vs 31.12.2021 – GŁÓWNE ZMIANY:

- Wartość CI funduszy uległa zwiększeniu o 140,2 mPLN** w związku ze wzrostem wyceny MCI.EV (YE2022: 1.947 mPLN vs YE2021: 1.666,9 mPLN). Wzrost został częściowo skompensowany spadkiem wyceny CI MCI.TV (YE2022: 196,9 mPLN vs YE2021: 313,2 mPLN).
- Należności handlowe oraz pozostałe uległy zmniejszeniu o 19,6 mPLN** ze względu na spadek należności z tytułu opłat za zarządzanie.
- Środki pieniężne uległy zwiększeniu o 16,5 mPLN** co było efektem głównie wpływów środków z tyt. kredytu (+90 mPLN) oraz obligacji (+76,2 mPLN), wpływu środków z tyt. umorzeń CI (+41,2 mPLN) oraz uregulowania przez MCI.EV wynagrodzenia za zarządzanie naliczonego przed 2022 (+22,7 mPLN), co zostało skompensowane przez wydatki z tyt. spłaty weksli wraz z odsetkami (-66,9 mPLN), wypłatę dywidendy (-36,7 mPLN), spłaty kredytów i pożyczek wraz z odsetkami (-33 mPLN), spłaty obligacji wraz z odsetkami (-24,6 mPLN), wydatki z tyt. zakupu CI (-23,3 mPLN), płatności min. gwarancji stopy zwrotu środków z inwestycji w subfundusz MCI.TV (-19,7 mPLN) oraz zakupu udziałów w poz. jednostkach (Simbio Holding Ltd.) (-5 mPLN).
- Pozostałe aktywa uległy zwiększeniu o 23,8 mPLN** głównie w związku ze wzrostem aktywów z tyt. odroczonego podatku dochodowego o 18,6 mPLN (głównie w związku z ujemną wyceną CI MCI.TV).
- Zobowiązania z tyt. obligacji uległy zwiększeniu o 72,9 mPLN** w wyniku emisji obligacji serii T2 (80,6 mPLN wart. nom.), skompensowanej częściowo spłatą obligacji serii B (8,3 mPLN wart. nom.).
- Zobowiązania z tyt. weksli uległy zmniejszeniu o 66,1 mPLN** w wyniku całkowitej spłaty weksli wobec podmiotów powiązanych.
- Zobowiązania z tyt. kredytów i pożyczek uległy zwiększeniu o 60,3 mPLN** w wyniku wykorzystania części kredytu w ING na potrzeby wypłaty dywidendy, zakupu CI oraz płatności gwarancji min. stopy zwrotu środków z inwestycji w subfundusz MCI.TV.

Podsumowanie wyników – MCI Capital (dane jednostkowe) | Rachunek zysków i strat za 2022 i Bilans na 31.12.2022

tys. PLN	2022	2021	Zmiana	Zmiana (%)	
Aktualizacja wyceny akcji i udziałów	3 861	10 526	(6 665)	-63,3%	
Wynik na certyfikatach inwestycyjnych	158 274	375 278	(217 004)	-57,8%	
Wycena innych instrumentów finansowych	(17 411)	5 736	(23 147)	-403,5%	
Zysk z inwestycji	144 724	391 540	(246 816)	-63,0%	(1)
Koszty działalności operacyjnej	(7 655)	(31 461)	23 806	-75,7%	(2)
Pozostałe przychody/koszty operacyjne	698	1 246	(548)	-44,0%	
Koszty finansowe netto	(25 090)	(11 327)	(13 763)	121,5%	(3)
Zysk przed opodatkowaniem	112 677	349 998	(237 321)	-67,8%	
Podatek dochodowy	30 586	115 815	(85 229)	-73,6%	(4)
Zysk netto	143 263	465 813	(322 550)	-69,2%	

tys. PLN	31.12.2022	31.12.2021	Zmiana	Zmiana (%)	
Aktywa	2 221 302	2 078 549	142 753	6,9%	
Certyfikaty inwestycyjne	2 148 677	2 008 411	140 266	7,0%	(5)
Inwestycje w innych jednostkach	49 321	61 749	(12 428)	-20,1%	(6)
Środki pieniężne i ekwiwalenty	662	2 040	(1 378)	-67,5%	
Pozostałe aktywa *	22 642	6 349	16 293	256,6%	(7)
Pasywa	2 221 302	2 078 549	142 753	6,9%	
Kapitał własny	1 926 389	1 818 407	107 982	5,9%	
Zobowiązania	294 913	260 142	34 771	13,4%	
Zobowiązania z tytułu obligacji	199 707	126 764	72 943	57,5%	(8)
Zobowiązania z tytułu weksli	0	66 106	(66 106)	-100,0%	(9)
Kredyty i pożyczki	90 004	18 997	71 007	373,8%	(10)
Inne instrumenty finansowe	0	2 281	(2 281)	-100,0%	
Inne zobowiązania finansowe	0	27 521	(27 521)	-100,0%	(11)
Pozostałe zobowiązania	5 202	18 473	(13 271)	-71,8%	
NAV/S (w zł)	36,72	35,36	1,36	3,9%	
cena akcji (w zł)	16,00	21,20	(5,20)	-24,5%	
P/BV	0,44	0,60	(0,16)	-27,3%	

*na pozycję Pozostałe aktywa składają się: aktywo z tytułu odroczonego podatku dochodowego, należności handlowe oraz pozostałe, inne instrumenty fin., środki trwałe oraz prawo do użytkowania składników aktywów

RZIS 2022 vs 2021 – GŁÓWNE ZMIANY:

- Zysk z inwestycji uległ zmniejszeniu o 246,8 mPLN** przede wszystkim za sprawą spadku wyniku na CI MCI.TV (2022: -127,7 mPLN vs 2021: 61,5 mPLN) i CI MCI.EV (2022: 280 mPLN vs 2021: 311,4 mPLN) oraz niższego wyniku z tyt. aktualizacji wartości innych instrumentów finansowych o 23,1 mPLN (gwarancja minimalnej stopy zwrotu CI MCI.TV).
- Koszty działalności operacyjnej** uległy zmniejszeniu o 23,8 mPLN głównie w wyniku spadku kosztów programów opcji menadżerskich (2022: 0,4 mPLN vs. 2021: 24,5 mPLN) w wyniku rozpoznania w 2021 r. jednorazowego kosztu programu motywacyjnego wynagrodzenia w akcjach dla Prezesa Zarządu Spółki za 2021 r. (24,5 mPLN).
- Koszty finansowe netto** uległy zwiększeniu o 13,8 mPLN głównie w wyniku wyższych kosztów odsetkowych od obligacji, co było spowodowane wzrostem stóp procentowych oraz emisją obligacji serii T2 (80,6 mPLN wartość nominalna).
- Podatek dochodowy** (30,6 mPLN) to głównie efekt zmiany podatku odroczonego od wyceny CI MCI.TV w związku z rozpoznaniem straty na CI MCI.TV w kwocie 127,7 mPLN w 2022 r.

Bilans 31.12.2022 vs 31.12.2021 – GŁÓWNE ZMIANY:

- Wartość CI funduszy uległa zwiększeniu o 140,3 mPLN** w związku ze wzrostem wyceny MCI.EV (YE2022: 1.946,9 mPLN vs YE2021: 1.666,9 mPLN). Wzrost został częściowo skompensowany spadkiem wyceny CI MCI.TV (YE2022: 196,9 mPLN vs YE2021: 313 mPLN).
- Inwestycje w innych jednostkach uległy zmniejszeniu o 12,4 mPLN** głównie w wyniku wypłaty przez MCI Capital TFI S.A. oraz PEM Asset Management Sp. z o.o. dywidend z zysku 2021 r. w kwotach odpowiednio 8,9 mPLN oraz 12,4 mPLN, co zostało skompensowane przez wygenerowanie zysku netto przez te spółki w 2022 r. w kwocie 4 mPLN oraz nabycie udziałów w spółce Simbio Holdings Limited w kwocie 5 mPLN.
- Pozostałe aktywa uległy zwiększeniu o 16,3 mPLN** głównie w związku ze wzrostem aktywów z tyt. podatku odroczonego o 15,8 mPLN (głównie na wycenie CI).
- Zobowiązania z tyt. obligacji uległy zwiększeniu o 72,9 mPLN** w wyniku emisji obligacji serii T2 (80,6 mPLN wartość nominalna), co zostało częściowo skompensowane przez spłatę obligacji serii B (8,3 mPLN wartość nominalna).
- Zobowiązania z tyt. weksli uległy zmniejszeniu o 66,1 mPLN** w wyniku całkowitej spłaty weksli wobec podmiotów powiązanych.
- Zobowiązania z tyt. kredytów i pożyczek uległy zwiększeniu o 71 mPLN** w wyniku wykorzystania części kredytu w ING na potrzeby wypłaty dywidendy, zakupu CI oraz płatności gwarancji min. stopy zwrotu środków z inwestycji w subfundusz MCI.TV.
- Inne zobowiązania finansowe spadły o 27,5 mPLN** w wyniku całkowitej spłaty zobowiązań z tyt. „Cash pool” wobec spółki PEM Asset Management Sp. z o.o.

Perspektywa bilansowa na 31.12.2022

[jednostkowe sprawozdanie finansowe MCI Capital ASI S.A.]

	wartość w mln PLN	udział % w aktywach MCI
Akcje MCI Capital TFI SA (100% własności)	43,4	2%
Certyfikaty inwestycyjne	2 148,7	97%
MCI.EV (99% własności)	1 946,9	88%
MCI.TV (49% własności)	196,9	9%
IV	30,0	0%
Prawo do użytkowania skł. aktywów (biuro)	3,0	0%
Aktywa z tyt. odroczonego p. doch. (dot. CI)	15,8	1%
Inne	6,2	0%
Razem aktywa trwałe	2 217,1	100%
Gotówka	0,7	0%
Neleżności	3,2	0%
Pozostałe	0,4	0%
Razem aktywa obrotowe	4,2	0%
Razem aktywa w bilansie MCI	2 221,3	100%

*dług wewnętrzny - planowane zrefinansowanie długiem bankowym w ciągu najbliższych dwóch lat

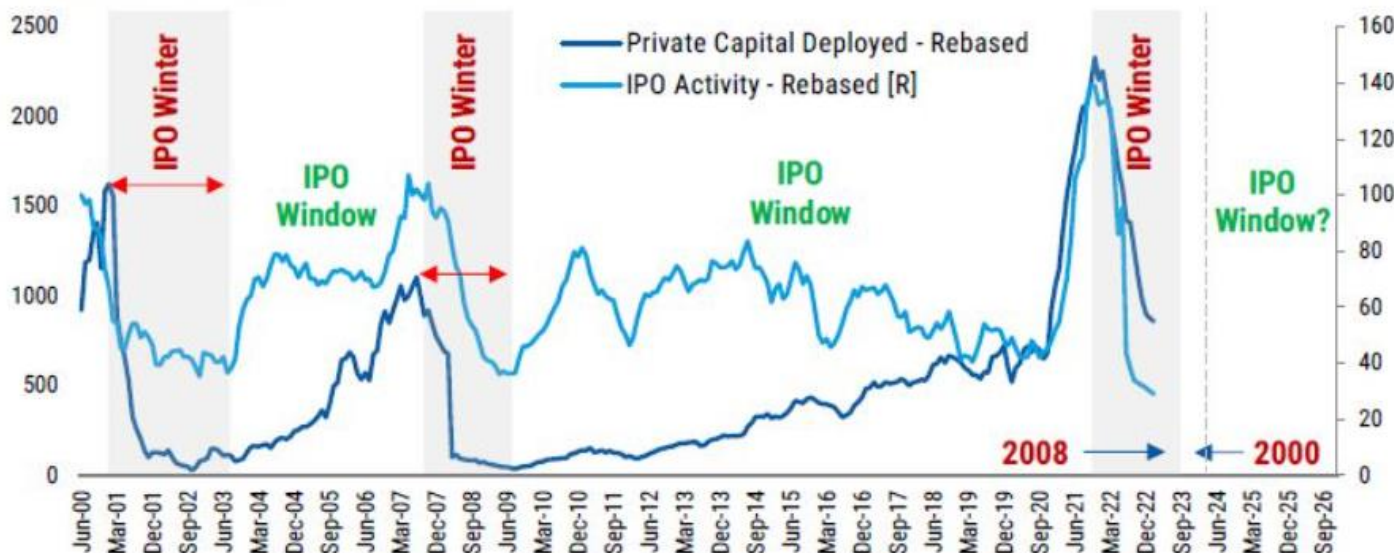
**pozycja obejmuje zobowiązania, pozostałe składniki lokat oraz należności

Perspektywa biznesowa/aktywa bazowe

Aktywa bazowe	wartość w mln PLN	udział w aktywach trwałych MCI
Akcje TFI [w tym gotówka]	43,4 35,7	2%
Inwestycje w CI Funduszu MCI.TV (faza dezinwestycji) [w tym gotówka] [48,45% x WAN MCI.TV = 406,3M]	196,9 2,5	9%
Inwestycje w CI Funduszu MCI.EV (digital buyout) [99,49% x WAN MCI.EV = 1.956,8M]	1 946,9	88%
uzgodnienie WAN'u MCI.EV	1 956,8	88%
portfolio:	1 154,2	52%
IAI	429,0	19%
eSky	433,7	20%
Netrisk	180,9	8%
New Pigu	99,5	4%
Answear	11,1	1%
certyfikaty:	8,9	0%
inwestycja w CI MCI.CV	8,9	0%
[w tym gotówka]	6,4	
inwestycje płynnościowe w ramach Grupy MCI*	345,9	16%
inwestycja w dług MCIC	82,6	4%
inwestycja w dług MCIM	263,3	12%
środki pieniężne	467,6	21%
zobowiązania netto**	-19,8	-1%
Pozostałe inwestycje MCI [w tym gotówka]	30,0 0,0	1%
Razem aktywa trwałe w bilansie MCI	2 217,1	100%
Środki pieniężne MCI Capital ASI S.A.	0,7	
Razem gotówka w podmiotach z Grupy MCI	512,9	
Dostępne finansowanie (niewykorzystane linie kredytowe)	219,1	
Razem płynność w Grupie MCI	732,0	

- Po rekordowym tempie po pandemii w 2021 r. krajobraz zawierania transakcji znacznie zwolnił, a **2022 r. okazał się rokiem słabym pod względem pierwszych ofert publicznych (IPO) oraz fuzji i przejęć (M&A).**
- Napięcia geopolityczne, inflacja i podwyżki stóp procentowych odcisnęły się na całej gospodarce, powodując niestabilność warunków rynkowych dla firm chcących wejść na giełdę.
- Według danych *Dealogic* w **2022 r. odbyło się 513 tradycyjnych IPO** lub ofert bezpośrednich, których **kapitalizacja rynkowa** wyniosła co najmniej **50 mln USD**, w porównaniu z 1269 w 2021 r.
- Pozyskiwanie funduszy na rynku prywatnym, które przyciąga firmy typu private equity (PE), inwestorów venture capital (VC) i fundusze państwowe, obecnie przewyższa wolumeny rynku IPO.

Exhibit 1: Private capital deployment versus IPO market activity - peak raising activity to trough IPO activity



Source: Pitchbook, Bloomberg, Morgan Stanley Research; NB - Capital invested rebased to 100 in Jan 02, Jan08



Dziękujemy za uwagę

MCI Capital ASI S.A.

Warsaw Unit

Rondo Daszyńskiego 1,

00-843 Warszawa,

Polska

(+48) 22 540 73 80

(+48) 22 540 73 81

office@mci.eu



Andrzej Kozłowski
Wiceprezes Zarządu, CFO
andrzej.kozlowski@esky.com

**Wiodąca platforma online
do organizowania podróży**



Kim jesteśmy?

Jesteśmy innowacyjną OTA (Online Travel Agency), która od ponad 18 lat z powodzeniem obsługuje miliony podróżnych na całym świecie.

Nasza Misja

Inspirujemy ludzi **do podróżowania** po świecie przy użyciu naszej **najnowocześniejszej technologii**, zapewniając jednocześnie **najlepsze wrażenia** na każdym etapie podróży klienta.

Nasza Wizja

Chcemy być **platformą pierwszego wyboru do planowania podróży**.

O nas

18+

Lat doświadczenia

700+

Pracowników

50+

Rynków, na których działamy

4

Międzynarodowe hub'y

Lokalizacje

Jesteśmy obecni na ponad 50 rynkach, które obsługujemy z 4 HUB'ów kompetencyjnych i 3 dodatkowych lokalizacji outsourcingowych.



Kierunki strategiczne

Najlepsza w swojej
klasie obsługa
klienta dla każdego
w każdej chwili

Doskonała
platforma
podróżnicza
online

Wirtualny
orkiestrator
podróży

Pożądany
pracodawca dzięki
inwestowaniu
w ludzi

01

02

03

04

3,1m

klientów skorzystało z
naszych usług

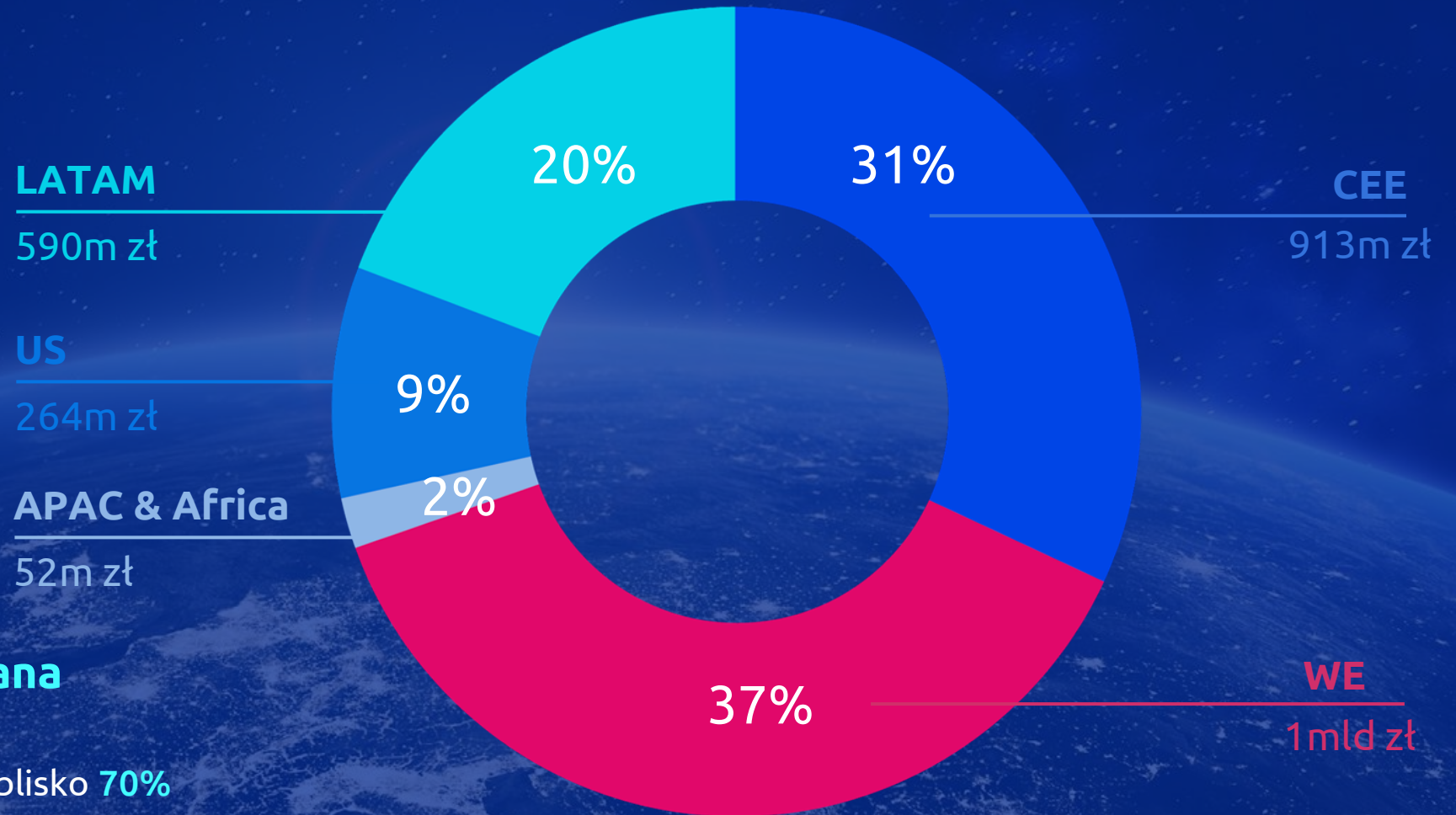
2,9mld zł

transakcji na naszych serwisach

95m zł

EBITDA

Globalna skala działania



Konsekwentnie realizowana ekspansja geograficzna

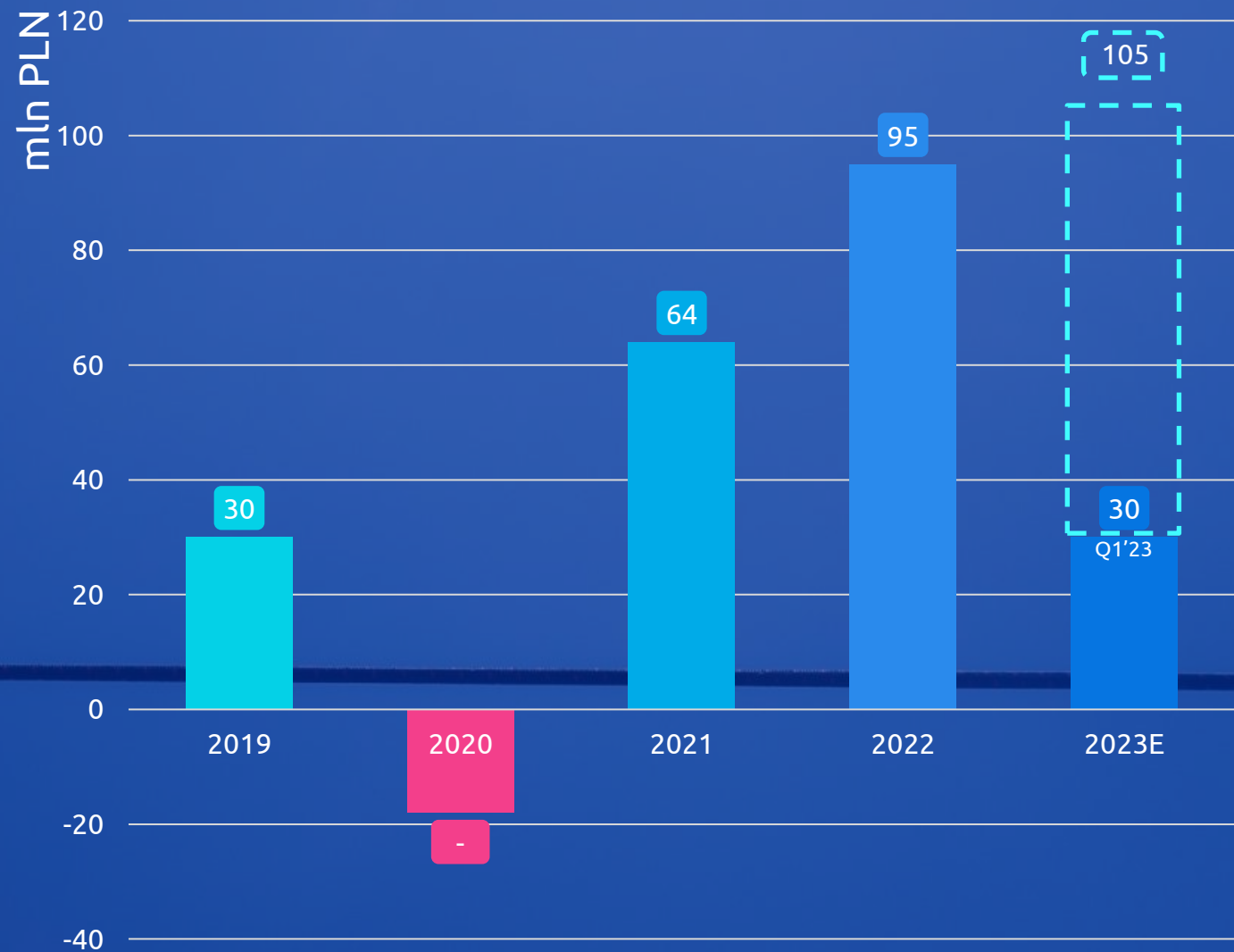
Rynki spoza CEE odpowiadają za blisko **70%** całkowitych obrotów Grupy.

Rentowny wzrost

EBITDA

2019-2023E

Pandemia COVID-19 nie przeszkodziła w osiągnięciu kolejnych rekordowych wyników.



Główne produkty

Duża dynamika wzrostu w Q1'23

Rozwijamy się również horyzontalnie, budując linię biznesową wirtualnego touroperatora (VTO).



Loty

+42% YoY

(2023 YTD)



Pakiety
dynamiczne

+183% YoY

(2023 YTD)

Produkty dodatkowe

Zróżnicowana oferta

Za pomocą szerokiej gamy produktów spełniamy oczekiwania klientów, ale także dywersyfikujemy nasze źródła przychodów.



Ubezpieczenia



Bagaż



Odprawa online



Wynajem samochodów



Transfery



Parkingi



Atrakcje



Jachty & promy

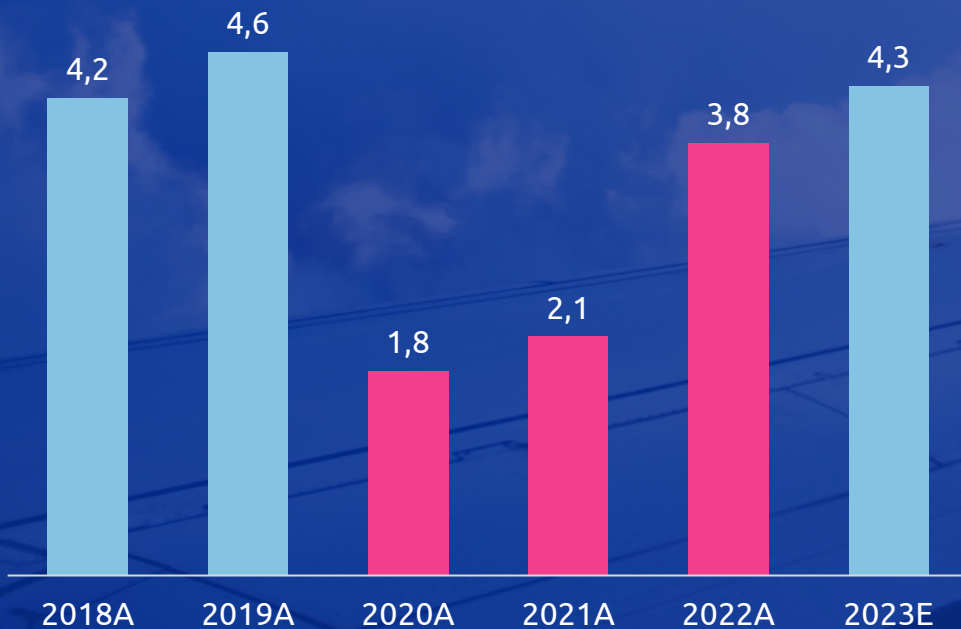


eVisa

Branża turystyczna znów na ścieżce wzrostu

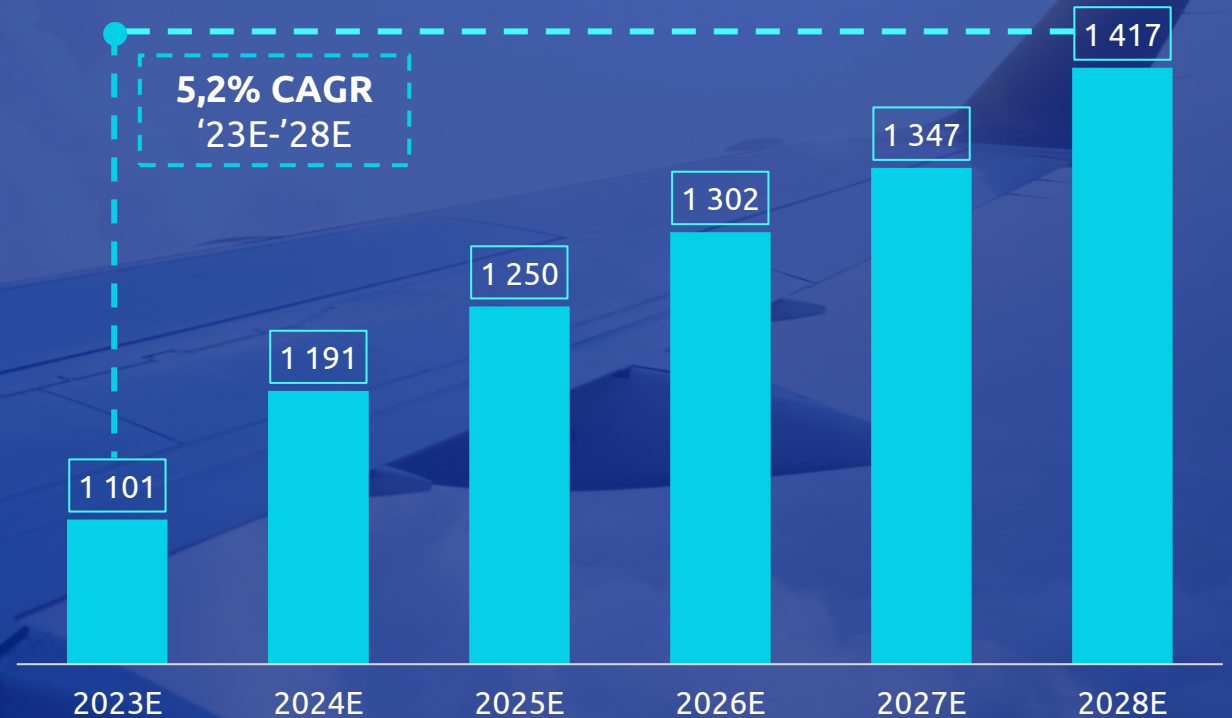
Pasażerowie w transporcie lotniczym na świecie

(w mld)
IATA, 2023



Wielkość światowego rynku podróży online (w mld \$)

Statista, 2023





Andrzej Kozłowski
Wiceprezes Zarządu, CFO
andrzej.kozlowski@esky.com

Dziękuję!

The background features a dark blue field filled with a dense pattern of small, glowing blue dots and squares, creating a sense of depth and movement. A thick, solid red diagonal bar cuts across the center of the image from the bottom left towards the top right.

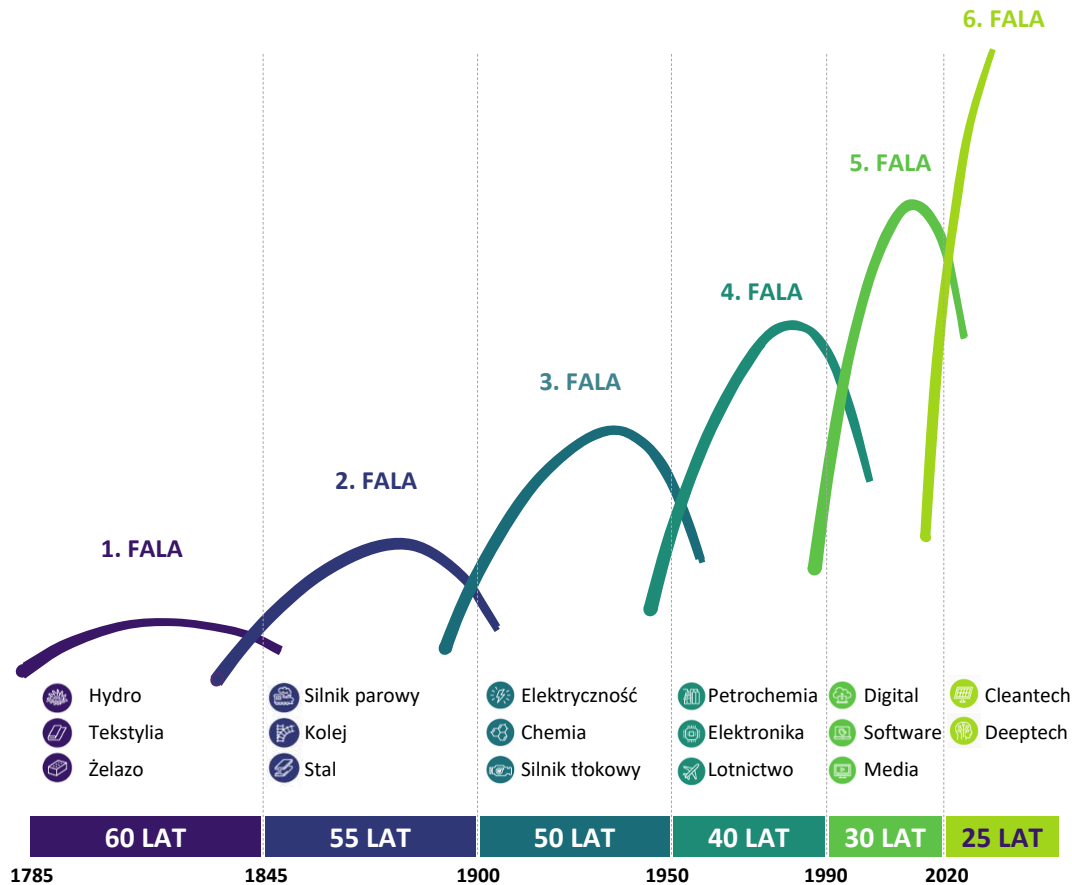
Inwestowanie w Cleantech & Deeptech

Warszawa, 3 kwietnia 2023 r.

Cleantech & Deeptech będą motorem wzrostu gospodarki przez najbliższe ~25 lat

Cleantech & Deeptech stanowi trzon szóstego cyklu innowacji...

...i wpływa na wszystkie sektory gospodarki



Cleantech = „Elektryfikacja wszystkiego”

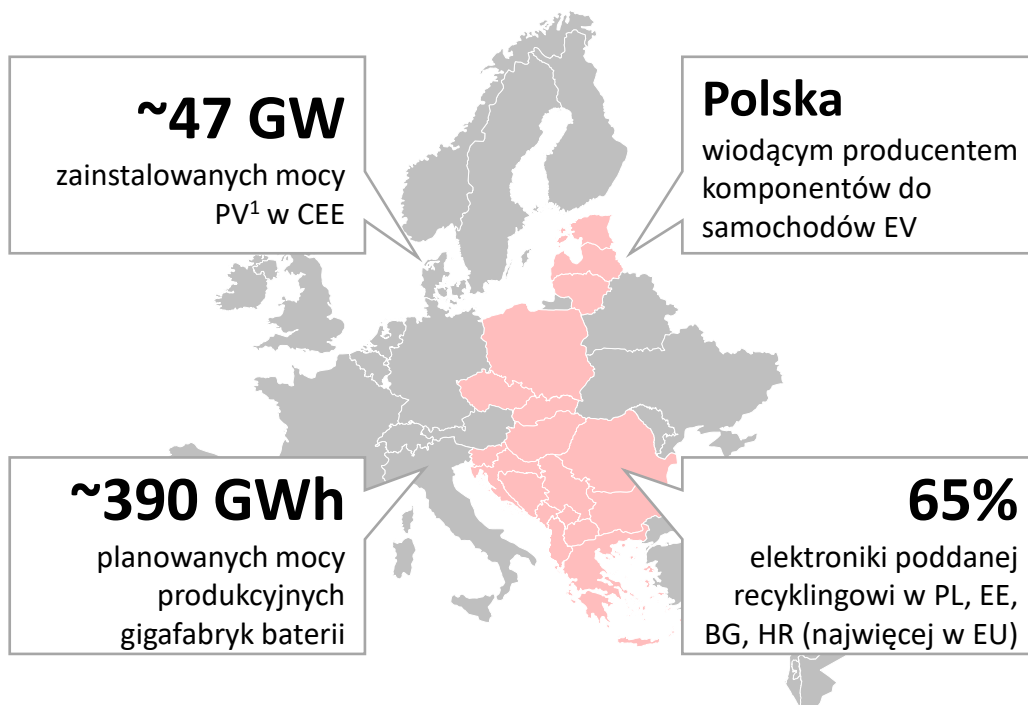
- Rozproszone źródła energii
- Budowa infrastruktury na niespotykaną skalę
- Wzrost produktywności kapitału

Deeptech = „Automatyzacja wszystkiego”

- Rozproszone innowacje
- Upraszczanie procesów biznesowych na niespotykaną skalę
- Wzrost produktywności pracowników

Region CEE buduje obecnie prężny ekosystem Cleantech

Cleantech w regionie CEE to:



Rozwój Cleantech będzie wspierany przez:

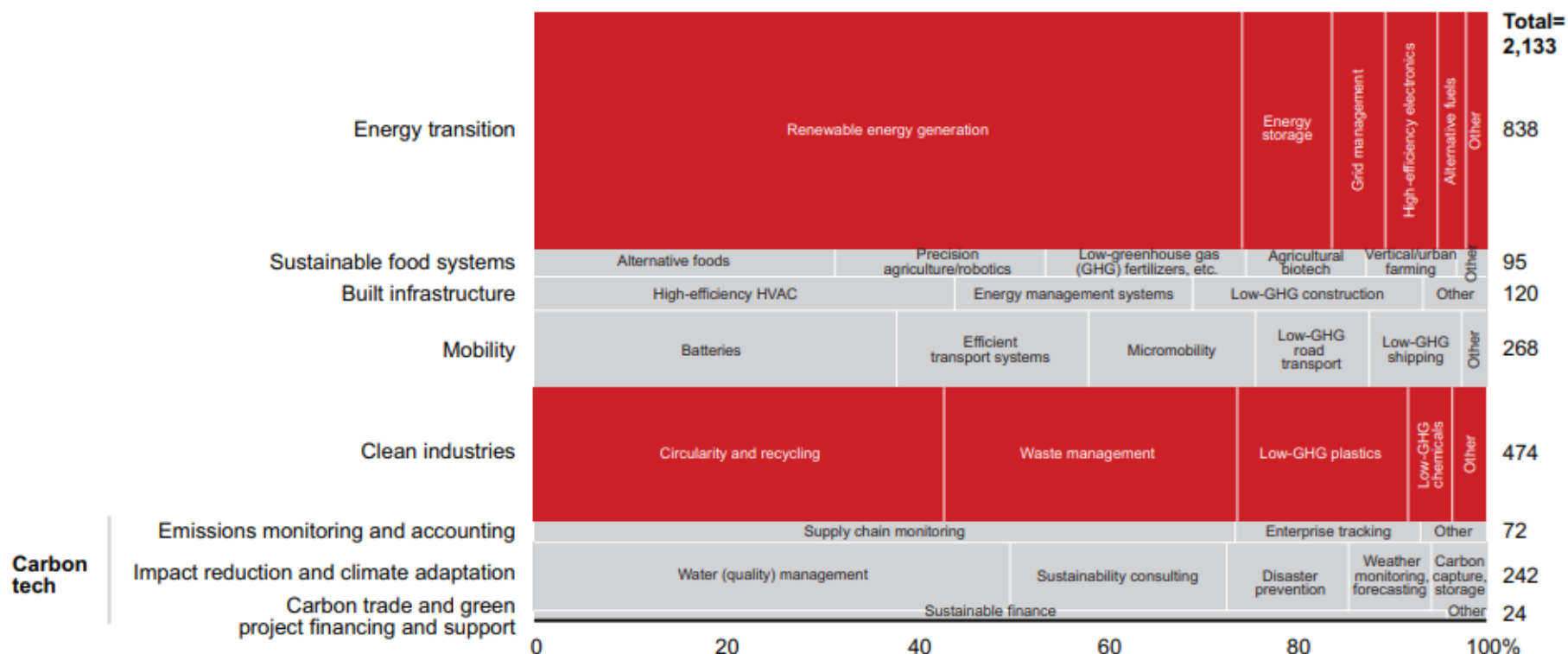
- Regulacje z ambitnymi datami na przeprowadzenie zielonej transformacji
- Efektywność programów inwestycyjnych (np. koszt montażu mikroinstalacji PV w Europie jest ~40-50% niższy, niż w USA)
- Rozwinięty sektor usług utrzymania i zarządzania infrastrukturą
- Długoterminowe wsparcie programami unijnymi (m.in. RepowerEU)
- Regionalne i europejskie fundusze infrastrukturalne, Private Equity oraz Venture Capital

1. PV = instalacji fotowoltaicznych

Uwaga: Dane pokazują stan na 4 kwartał 2022 lub plany inwestycyjne zaktualizowane na luty 2023

Źródło: SolarPower Europe, BP Statistical Review of World Energy, battery-news.de, European Environmental Agency, Redefining Energy

Struktura inwestycji funduszy Private Equity i Venture Capital w Cleantech (2017–2. poł. 2022)



Uwaga: Analiza obejmuje spółki, w których wystąpiła transakcja LBO (Leveraged Buyout), dodatkowa akwizycja lub istotna zmiana struktury inwestorskiej pomiędzy 2017, a 2. połową 2022, oraz których wycena przedsiębiorstwa zawierała się w przedziale USD 50-750 milionów w momencie transakcji; liczba transakcji obejmuje spółki, które są obecnie w ofercie publicznej lub w posiadaniu inwestora strategicznego.

Źródło: Bain, Dealogic, PitchBook, SPS



20%

środków subfunduszu
MCI.EuroVentures 1.0.

Docelowo

>100 mln EUR

Kryteria inwestycji:

- Sprawdzony model biznesowy
- Sprawdzone technologie
- Rentowne spółki
- Inwestycje EUR 25-100m
- Potencjał na regionalnego, europejskiego lub globalnego czempiona

Przykładowe obszary inwestycji:

- Utrzymanie i zarządzanie infrastrukturą
- Efektywność energetyczna
- Ekonomia cyrkularna
- Technologie / software cleantech
- Dystrybucja i łańcuch dostaw cleantech
- Infrastruktura i usługi wspierające

Model biznesowy **asgoodasnew** *so gut wie neu*



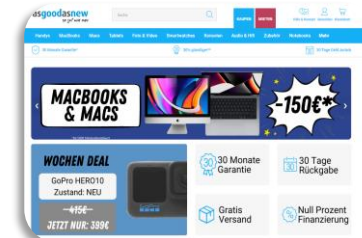
Używana elektronika jest skupowana od klientów B2C i B2B



AGAN przeprowadza renowację we Frankfurcie nad Odrą



Odnowiony sprzęt jest oceniany wg autorskiej gradacji



Sprzęt jest wyceniany wg stopnia odnowienia i sprzedawany

Opis działalności spółki

- Asgoodasnew (AGAN) jest wiodącą platformą e-commerce koncentrującą się na skupie, renowacji i odsprzedaży elektroniki użytkowej, w tym smartfonów, laptopów, kamer wideo i aparatów, konsol do gier, smartwatchy, itp.
- Przewagą AGAN jest wewnętrzna platforma do renowacji i autorski system oceny jakości sprzętu
- Centrala jest we Frankfurcie, sprzedaż odbywa się na rynkach niemieckim, francuskim, hiszpańskim i włoskim
- Oprócz sprzedaży, spółka rozwinęła model najmu sprzętu po renowacji

Spółka rośnie dynamicznie

Dynamika przychodów (%)

