



Prezentacja wynikowa MCI Capital ASI S.A. za I półrocze 2023 r.

Warszawa, 21 września 2023 r.

mci Spis treści

1) 1H 2023 Key takeaways	3
2) MCI Highlights 1H 2023	4
3) MCI Financials	5
4) Skonsolidowany bilans MCI z perspektywy aktywów bazowych na 30.06.2023	6
5) Wyniki finansowe Funduszy 1H 2023 (MCI.EV, MCI.TV)	7
6) Nowe inwestycje / dokapitalizowania	11
7) Nasz zespół	12
8) MCI Historyczny track record	13
9) Strategia inwestycyjna MCI	14
10) Mapa (roadmap) planowanych wyjść z portfela w latach 2022-2028	16
11) Załączniki	17
1) eSky	18
2) IAI	19
3) Netrisk	20
4) Pigu Hobby Hall Group	21
5) Answear.com	22
6) Gett	23
7) Wyniki finansowe Spółki i Grupy MCI Capital ASI S.A. 1H 2023	24

Rynek CEE+

1. Obserwujemy zwiększenie atrakcyjności transakcji z udziałem Funduszy PE ze względu na słabość rynku giełdowego i praktyczne zamrożenie rynku IPO
2. Następuje zmniejszenie konkurencji na rynku mid-market PE i spadek liczby aktywnych graczy w CEE (ryzyka geopolityczne oraz cykl makroekonomiczny zmniejszają zainteresowanie dużych zagranicznych LPs'ów inwestycjami w regionalne PE)
3. **MCI niezmiennie jedynym funduszem mid-market PE o stabilnym dwucyfrowym wzroście AUM w okresie ostatnich 10 lat**
4. Wyraźne ożywienie rynkowe w obrębie jakościowych transakcji mid-market od Q2 2023 (oczekujemy kontynuacji trendu)
5. Oczekujemy 15%-20% udziału w naszym segmencie transakcyjnym w CEE i chcemy realizować 3-4 transakcje rocznie
6. Racjonalizacja poziomów wycen sprzyja zwiększeniu liczby transakcji na rynku oraz podnosi atrakcyjność zakupów Funduszy PE

MCI developments

1. Oprócz realizacji tradycyjnej strategii aktywnie budujemy „pipeline” w obszarze **climatech**
2. Planujemy zainwestować

1.5-2 mld PLN

w latach 2023-2025 w około 10 inwestycji

3. Mamy obecnie około 10 aktywnych transakcji w „pipeline” (liczymy na finalizację 2 do 4 w okresie najbliższych 2 kwartałów)
4. Obserwując ożywienie na rynku zwiększamy zatrudnienie w ramach zespołu inwestycyjnego
5. Budujemy pipeline finansowań commitmentowych (dzisiaj około **500M PLN**), żeby być w stanie elastycznie zwiększać dynamikę nowych inwestycji
6. MCI jest pionierem w regionie CEE oferującym członkom Deal Team'u unikalny system rozliczeń i partycypacji w zyskach z inwestycji w postaci „**deal by deal carry**”

MCI wyniki i portfolio

1. Oczekujemy poprawy wyników 2023 vs 2022
2. Priorytetem pozostają dla nas nowe inwestycje i wzrost wartości obecnego portfela (oczekujemy **15%-25% net IRR**)
3. Kluczowe wydarzenia w portfolio:
 - ✓ PHH – lider e-commerce w krajach bałtyckich: wysoki, dwucyfrowy wzrost marketplace, duża runda finansowania z udziałem EBOiR i MCI oraz pozostałych akcjonariuszy
 - ✓ dobra, dwucyfrowa dynamika wzrostu w głównych spółkach portfelowych: eSky, IAI, Netrisk, PPH, Gett, Morele (~90% aktywnego NAV MCI)
 - ✓ za wyjątkiem PHH wszystkie powyższe spółki są aktywne lub zaawansowane w działaniach o charakterze M&A
4. Potencjalne wyjścia z inwestycji w latach 2023 – 2025: **Focus, Answear, Gett, IAI**

Kluczowe wydarzenia

- **30 marca 2023 r.** Zarząd MCI Capital podjął uchwałę w sprawie zmiany polityki dywidendowej Spółki
- Zmiana modelu wprowadziła możliwość sprzedaży przez akcjonariuszy Spółki posiadanych przez nich akcji do podmiotu z Grupy MCI (MCI.EV), po cenie uwzględniającej premię do ceny rynkowej
- MCI.EV skupiło łącznie 2.464.201 szt. akcji MCI Capital (55 mln PLN, ~4,7% w kapitale zakładowym MCIC)
- Spółka zamierza kontynuować model skupu akcji w 2024 r. lub wypłacać dywidendę.
- **28 czerwca 2023 r.** ZWZ MCI Capital podjęło uchwałę o powołaniu Jerzego Rozłuckiego do RN Spółki
- **13 lipca 2023 r.** MCI Capital podpisała z bankiem ING aneks wydłużający termin spłaty kredytu do 31 maja 2026 r. i zwiększający jego wartość do **200 mln PLN**
- **14 lipca 2023 r.** został dokonany automatyczny wykup CI MCI.TV w związku z wygenerowaniem przez Subfundusz nadwyżki środków płynnych (NŚP) w wysokości 8,3 mln PLN. Z tytułu umorzenia CI MCI.TV MCIC otrzymała wpływ w wysokości ~3,9 mln PLN

Działalność inwestycyjna

NOWE INWESTYCJE

- W styczniu 2023 r. MCI.EV nabył drugi (1,3%) pakiet akcji w Answear.com (6 mln PLN) – po transakcji udział MCI.EV i MCI.TV w Answear.com wynosi łącznie 24,16%
- W lutym i sierpniu 2023 r. MCI.EV udzielił pożyczki konwertowalnej PHH Group na kwoty odpowiednio 8 mln PLN i 9 mln PLN
- W maju 2023 r. MCI Capital zrealizowała opcję call na dodatkowe udziały Simbio Holdings Limited (Gett) – cena nabycia udziałów wynosiła 37 mln PLN; udziały zostały wyemitowane 17 lipca 2023 r.
- W czerwcu 2023 r. MCI.EV nabył pakiet (4,7%) akcji MCI Capital za kwotę 55 mln PLN

WYJŚCIA

- Fundusze z Grupy MCI zrealizowały 2 wyjścia z inwestycji do chwili obecnej: Gamedesire i Linx (dywidenda) o łącznej wartości 12 mln PLN
- Dodatkowo Internet Ventures otrzymał w maju 2023 r. środki z escrow zw. z wyjściem z RemoteMyApp (~3,8 mln PLN) oraz w czerwcu 2023 r. środki z tyt. dywidendy od Focus Telecom (~1,6 mln PLN) – zgodnie ze statutem i umową z PFR Ventures środki te były należne PFR Ventures (LP InternetVentures)

Pozycja gotówkowa Grupy

- Wchodzimy w drugie półrocze 2023 r. z bardzo wysokim poziomem płynności i liczymy, że potencjał rynku w Europie Centralnej i Wschodniej, atrakcyjne/niskie wyceny oraz ograniczona konkurencja pozwolą na zdynamizowanie naszej działalności inwestycyjnej
- Grupa utrzymuje niski poziom zadłużenia – wartość zadłużenia zewnętrznego na koniec I półrocza 2023 r. wyniosła **257 mln PLN** (13% wartości kapitałów własnych Grupy).
- Dostępna płynność Grupy na koniec I półrocza 2023 r.: to około **780 mln PLN**, przy czym uwzględniając oczekiwane wpływy z exitów w okresie najbliższych 24M realny dry powder, który może być przeznaczony na nowe inwestycje wynosi ponad

1.000 mln PLN

- Łączna wartość linii commitmentowych dostępnych w Grupie wynosi prawie **500 mln PLN**, w tym: MCI Management: 32M EUR, MCI Capital ASI: 200 mln PLN oraz MCI.EV 29M EUR

OBSERWOWALNA WYRAŻNA POPRAWA WYNIKÓW W RELACJI DO 1H 2022 DZIĘKI LEPSZEJ SYTUACJI MAKRO ORAZ DOBRYM WYNIKOM SPÓŁEK PORTFELOWYCH

NAV [PLN]

2.024_M

IRR rocznie [%]

+10,2%

Zysk netto [PLN]

+108_M

NAV/S [PLN]

38,6

Kluczowe dane finansowe

tys. PLN	1H 2023	1H 2022	Zmiana	Zmiana (%)
Wynik na certyfikatach inwestycyjnych	142 444	3 503	138 941	3966,3%
Aktualizacja wartości udziałów	(6)	0	(6)	n/a
Wycena innych instrumentów finansowych	0	(16 966)	16 966	-100,0%
Przychody z tytułu zarządzania	8 781	6 724	2 057	30,6%
Koszty działalności podstawowej	(131)	(128)	(3)	2,3%
Zysk brutto z działalności podstawowej	151 088	(6 867)	157 955	-2300,2%
Koszty działalności operacyjnej	(25 442)	(13 795)	(11 647)	84,4%
Pozostałe przychody/koszty operacyjne	482	(168)	650	-386,9%
Koszty finansowe netto	(13 991)	(10 273)	(3 718)	36,2%
Zysk przed opodatkowaniem	112 137	(31 103)	143 240	-460,5%
Podatek dochodowy	(4 574)	30 026	(34 600)	-115,2%
Zysk netto	107 563	(1 077)	108 640	-10087,3%

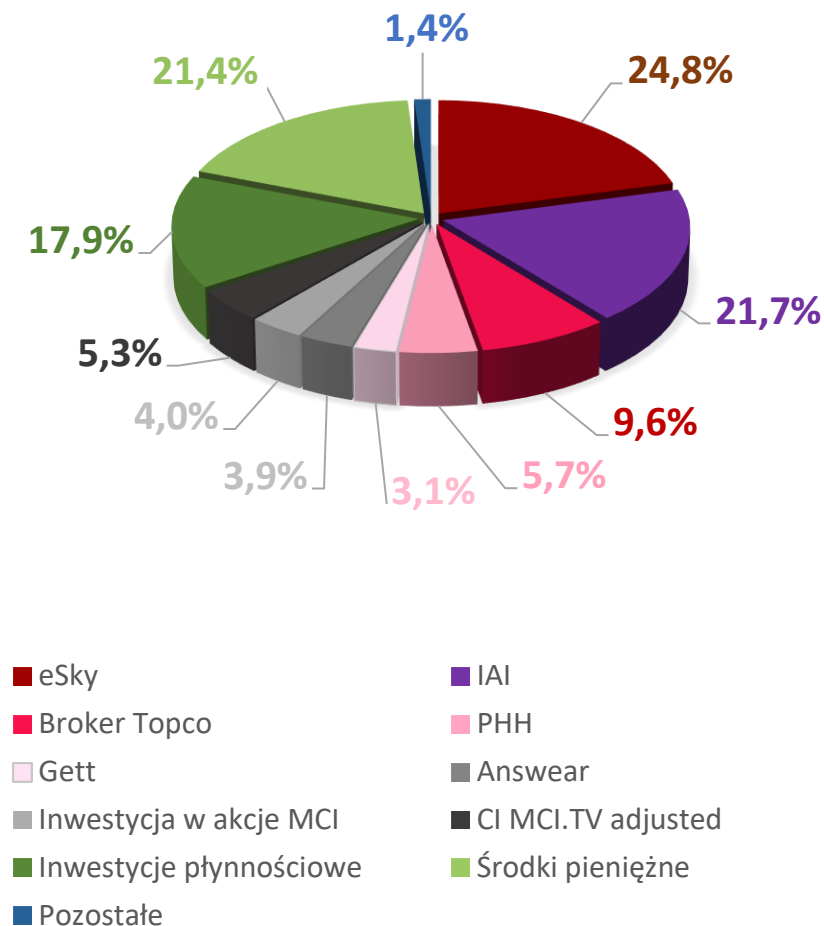
- Na zysk Grupy wpłynął przede wszystkim wynik zrealizowany na przeszacowaniu CI, co w głównej mierze wynikało ze wzrostu wartości CI Subfunduszu MCI.EV
- Na dzień 30.06.2023 MCI posiadała **99,55%** CI Subfunduszu MCI.EV oraz **48,29%** CI Subfunduszu MCI.TV
- Wynik zrealizowany przez Subfundusz MCI.EV wyniósł **153,6M** PLN, a Subfundusz MCI.TV **(16M)** PLN (w części przypadającej na MCI)
- Dodatnie wyniki Subfunduszu MCI.EV wynikały przede wszystkim z bardzo dobrego performance'u spółek portfelowych eSky oraz Broker Topco (Netrisk)
- Wzrost kosztów operacyjnych wynika ze wzrostu kosztów carry należnego Partnerom (wzrost wycen spółek portfelowych)
- Wzrost kosztów finansowych w relacji do 1H 2022 wynikał przede wszystkim z wyższego poziomu zobowiązań finansowych oraz wyższych stóp procentowych

Skonsolidowany bilans MCI z perspektywy aktywów bazowych na 30.06.2023

dane skonsolidowane (w M PLN)

Aktywo	wartość	udział w WAN
 eSky GROUP	501,1	24,8%
 IAI	438,7	21,7%
 netrisk group	194,0	9,6%
 pigu.lt	115,0	5,7%
 MCI CAPITAL ASI S.A.	81,5	4,0%
 Gett BUSINESS SOLUTIONS	63,5	3,1%
 answer.com	79,6	3,9%
CI MCI.TV adjusted	106,6	5,3%
Środki pieniężne	432,5	21,4%
Inwestycje płynnościowe	362,9	17,9%
Pozostałe łącznie	27,6	1,4%
Razem aktywa bazowe	2 403,0	118,7%
Zobowiązania	(379,1)	(18,7%)
WAN	2 024	100,0%

Struktura aktywów bazowych na 30.06.2023



Podsumowanie wyników – Subfundusz MCI.EuroVentures 1.0.

(wartość w bilansie MCI = **2.100,4M PLN**/prawie **88%** sumy bilansowej MCI)

MCI.EuroVentures 1.0. 1H 2023

Zarządzający subfunduszem:

Tomasz Czechowicz

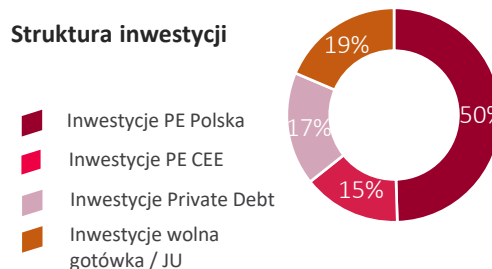
MCI.EuroVentures 1.0. inwestuje w średniej wielkości spółki będące liderami rynku cyfrowego lub ekosystemu cyfrowego z EBITDA na poziomie EUR 3-30M; preferowane modele to SaaS, E-commerce, Marketplace, Fintech i Insurtech, podmioty realizujące transformację cyfrową do tych obszarów oraz infrastrukturę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

Na dzień 30.06.2023 r. MCI posiadała 99,55% udział w WAN MCI.EV.

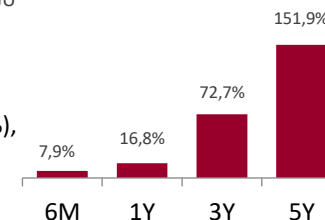
Inwestycje (mln PLN) na 30.06.2023 [8 inwestycji]

	KRAJ	SKUMULOWANA CENANABYCIA	CZĘŚCIOWE WYJŚCIA	WARTOŚĆ
IAI	PL	115		440,7
netrisk	HU	98		194,9
PHH	LT	139,3		115,5
eSky	PL	158		503,4
linxdatacenter	PL		28,6	3,6
answear.com	PL	18,2		21,1
MCI	PL	55,4		81,9
morele	PL	2,7		3,6
Private debt MCI/MCIM	PL			362,5
Środki pieniężne	PL			394,7
RAZEM				2.121,9

Struktura inwestycji



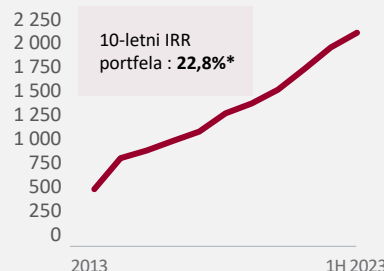
Stopy zwrotu (%),
seria A



MCI.EV [udział MCI = 99,55%]

Aktywa brutto	2.150,9 M
Inwestycje/środki pieniężne	2.121,9 M
Należności/pozostałe aktywa	29 M
Zobowiązania	40,9 M
Zobowiązania z tyt. wynagrodzenia za zarządzanie	3,7 M
Pozostałe zobowiązania	37,2 M
Aktywa netto	2.110 M

Wartość aktywów brutto 2013 – 1H 2023 (mln PLN)



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

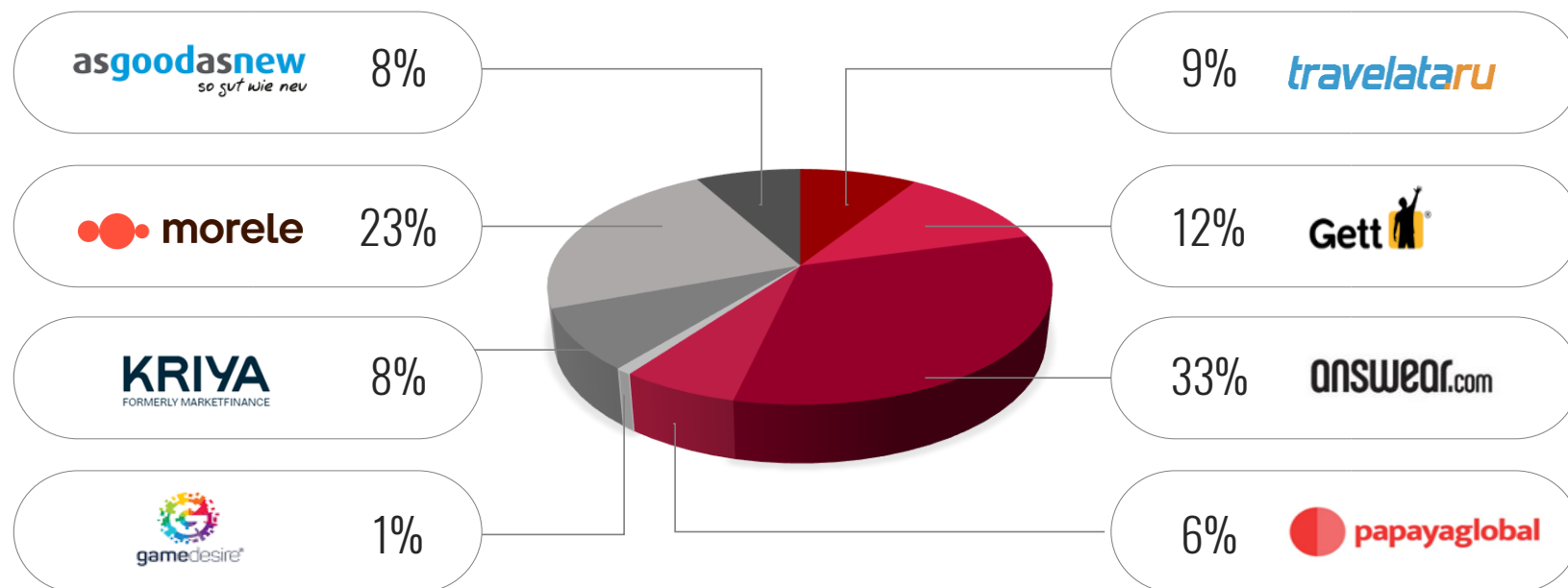
Kluczowe wydarzenia/parametry 1H 2023:

- ✓ Wynik subfunduszu za 1H 2023: **154,3M PLN**
- ✓ Średnia stopa zwrotu za 1H 2023: **7,9%**
- ✓ Nabycie akcji spółki MCI Capital ASI S.A. za 55,4M PLN
- ✓ Do wyników MCI.EV najsilniej kontrybuowała w I półroczu 2023 r. spółka eSky – wzrost wyceny inwestycji podążał za wzrostem wyników finansowych spółki
- ✓ W I półroczu 2023 r. miały również miejsce dalsze wzrosty wartości akcji Grupy Netrisk, dzięki pozytywnej dynamice wyników finansowych

MCI.TechVentures 1.0. – podsumowanie istotnych informacji

HORYZONT CZASOWY	Subfundusz został utworzony do dnia 16 września 2024 roku z możliwością przedłużenia o 1+1 rok (przy zgodzie 2/3 głosów oddanych na zgromadzeniu inwestorów).
WARTOŚĆ WPLAT INWESTORÓW DO SUBFUNDUSZU I WYPŁAT DLA INWESTORÓW Z SUBFUNDUSZU	- Inwestorzy wpłacili do Subfunduszu łączne środki w wysokości ok. 800 mln PLN - Subfundusz wypłacił Inwestorom według stanu na dzień dzisiejszy ok. 519 mln PLN, tj. ok. 64% kwoty wpłaconej przez Inwestorów do Subfunduszu w drodze zapisów na Certyfikaty („CI”) - do Inwestorów indywidualnych Subfundusz wypłacił ok. 288 mln PLN (55,5% wypłaconych środków) - do Grupy MCI Subfundusz wypłacił ok. 231 mln PLN (44,5% wypłaconych środków) - Stosunek wypłaconych środków i bieżącej wartości portfela (888,5M) do pozyskanych środków (800M) jest dodatni i wynosi 1,11 pokazując dobrą sytuację Funduszu na tle obecnej sytuacji rynkowej
ZASADY WYKUPU	- wykup Certyfikatów wszystkich serii następuje na takich samych zasadach - wykup następuje automatycznie, bez potrzeby składania żądań przez Inwestorów - wykup następuje po uzyskaniu przez Subfundusz Nadwyżki Środków Płynnych (NŚP) przekraczającej 1M PLN (NŚP została zdefiniowana w art. 24 statutu Funduszu) - Subfundusz dokonuje wykupienia CI posiadanych przez każdego Inwestora proporcjonalnie do udziału posiadanych przez Inwestora CI w ogólnej liczbie istniejących CI wyemitowanych przez MCI.TV, przy uwzględnieniu opisanych w statucie zaokrągleń - do dzisiaj na nowych zasadach wykupu inwestorzy otrzymali środki w wysokości 100,3 mln PLN
ZAWIESZENIE POBIERANIA WYNAGRODZENIA TFI ZA ZARZĄDZANIE	- od 2 września 2022 r. statut Funduszu przewiduje możliwość m.in. czasowego zawieszenia przez TFI pobierania całości lub części naliczonego wynagrodzenia TFI za zarządzanie MCI.TV - na tej podstawie TFI zdecydowało o czasowym zawieszeniu pobierania naliczonego wynagrodzenia TFI za zarządzanie MCI.TV za okres od początku lipca 2022 r. od wszystkich serii certyfikatów inwestycyjnych - jednocześnie statut Funduszu został zmieniony w ten sposób, że wartość naliczonego wynagrodzenia TFI za zarządzanie MCI.TV, którego pobieranie zostało zawieszone, nie pomniejsza wartości NŚP do czasu podjęcia przez TFI decyzji o wznowieniu pobierania tego wynagrodzenia 25,2 mln PLN wypłat zostało sfinansowane poprzez zawieszenie pobierania opłaty za zarządzanie
STRUKTURA WŁASNOŚCI CERTYFIKATÓW MCI.TV NA 30.06.2023	- udział Inwestorów zewnętrznych w ogólnej liczbie Certyfikatów MCI.TV: ok. 50% - udział Grupy MCI w ogólnej liczbie Certyfikatów MCI.TV: ok. 50% - certyfikaty MCI.TV wszystkich serii dają jednakowe uprawnienia
GLÓWNE DANE FINANSOWE NA 30.06.2023	- Aktywa : 378,9 mln PLN - Zobowiązania : 5,7 mln PLN - Aktywa netto (WAN) : 373,2 mln PLN - Liczba spółek portfelowych : 5 spółek [AGAN, Kriya (dawniej MarketFinance), Morele, Travelata, Answear]; dodatkowo aktywa z tyt. praw do pożyczek z udziałów Gett oraz Papaya Global

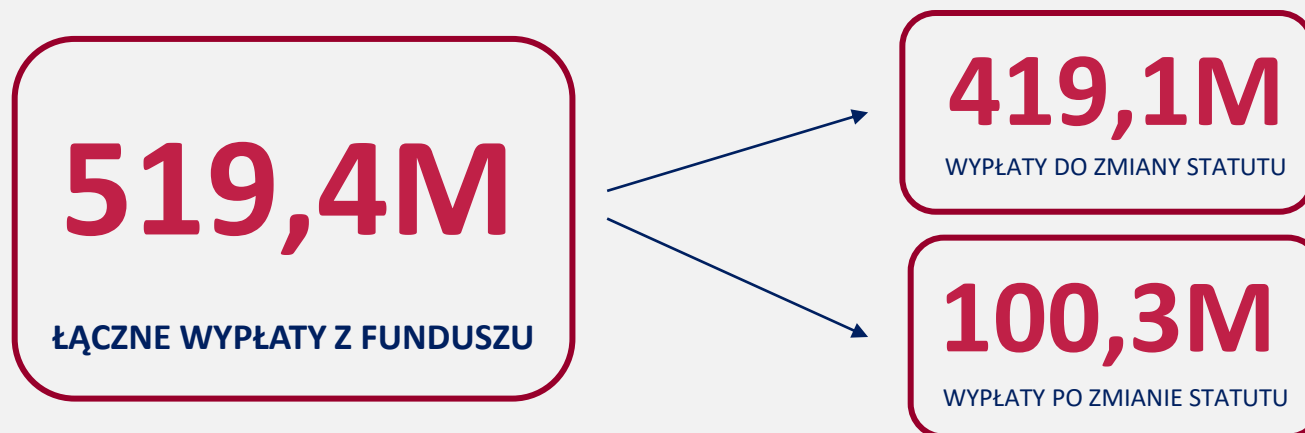
Inwestycje MCI.TechVentures 1.0. HY 2023



Spółka	łączna cena nabycia (m PLN)	Dotychczasowe częściowe wyjście (m PLN)	Wartość na 30.06.2023 (m PLN)	Sytuacja biznesowa	Planowane rozpoczęcie procesu exitu	Geografia
Morele	18		84,1	Adaptacja spółki do nowego otoczenia rynk. w zakresie kosztów i kanałów sprzedaży	Po 2024 roku	Polska
Gett	175		43,2	Spółka po restrukturyzacji kapitałowej, dodatnie wyniki finansowe co miesiąc	W 2024 roku	Izrael
Answer	46	35	121,4	Udana ekspansja zagraniczna, bardzo dobra dynamika sprzedaży / wyników fin.	Po 2024 roku	Polska
Travelata	32		33,0	Istotne wzrosty przychodów spółki względem 2022 r., ale ryzyka rynku rosyjskiego	Po 2024 roku	Rosja
Kiya	32		31,2	Słabsze wyniki fin. z uwagi na wysokie stopy proc. / spowolnienie gospodarcze	Po 2024 roku	W. Brytania
Papaya	28		23,7	Wzrost liczby klientów, ale wpływ spowolnienia w branży tech. na sytuację spółki	Po 2024 roku	Izrael
AsGoodAsNew	20		29,6	Dobre wyniki fin. mimo trudnych uwarunkowań rynkowych	Po 2024 roku	Niemcy
GameDesire	25		3,0	Wartość na 30.06 odzwierciedla dodatkowe możliwe do uzyskania środki po exicie	n.d.	Polska
Razem	375		369,1			

MODEL WYKUPOWANIA WYNIKAJĄCY ZE STATUTU MCI.PV

- Wykup Certyfikatów wszystkich serii MCI.TV następuje **na takich samych zasadach**
- Wykup następuje **automatycznie**, bez potrzeby składania żądań wykupu przez Inwestorów
- Wykup następuje po uzyskaniu przez Subfundusz Nadwyżki Środków Płynnych przekraczającej 1M PLN (Nadwyżka została zdefiniowana w art. 24 statutu Funduszu)
- Subfundusz dokonuje wykupienia CI posiadanych przez każdego Inwestora pro rata, tj. w odniesieniu do każdego Inwestora w takich samych proporcjach – wynikających z udziału posiadanych przez Inwestora CI w ogólnej liczbie istniejących CI wyemitowanych przez MCI.TV, przy uwzględnieniu opisanych w statucie zaokrągleń
- Wartość naliczonego **wynagrodzenia TFI za zarządzanie MCI.TV, którego pobieranie zostało zawieszone**, nie pomniejsza wartości NŚP do czasu podjęcia przez TFI decyzji o wznowieniu pobierania tego wynagrodzenia



- Po zmianie statutu w roku 2019 Subfundusz spłacił zadłużenie głównie z tyt. wyemitowanych obligacji publiczne serii P1B i P1C oraz kredytów w kwocie 181M PLN oraz wypłacił do Inwestorów łącznie **100,3M** PLN pochodzące z wyjść z inwestycji m.in. we Frisco, Geewa, Pigu, Azimo oraz GameDesire.
- Do chwili obecnej został zrealizowany 3 automatyczne wykupy – **67,7M** w lipcu 2021 roku oraz **24,7M** we wrześniu 2022 roku jak również **7,9M** w lipcu 2023 roku.
- **25,2M** PLN z w/w wypłat zostało sfinansowane poprzez zawieszenie przez TFI pobierania opłaty za zarządzanie.

4 nowe transakcje przeprowadzone w 1H 2023 r. o łącznej wartości 106 mln PLN



Answear

- ✓ Data inwestycji: styczeń 2023
- ✓ Wartość transakcji: **6 mln PLN**
- ✓ Charakterystyka transakcji:
 - nabycie przez pakietu akcji w kapitale zakładowym Answear.com przez MCI.EV
- ✓ Branża: lider i najszybciej rosnąca multibrandowa platforma modowa e-commerce w Polsce. Spółka działa na 11 rynkach w regionie CEE



Pigu

- ✓ Data inwestycji: luty 2023
- ✓ Wartość transakcji: **8 mln PLN**
- ✓ Charakterystyka transakcji:
 - udzielenie przez MCI.EV pożyczki konwertowalnej
- ✓ Branża: lider rynku e-commerce w krajach nadbałtyckich



Gett

- ✓ Data inwestycji: maj 2023
- ✓ Wartość transakcji: **37 mln PLN**
- ✓ Charakterystyka transakcji:
 - Objęcie przez MCI Capital nowo emitowanych udziałów spółki
- ✓ Branża: spółka oferująca profesjonalne usługi przewozu osób posiadająca dominującą pozycję w Izraelu



MCI Capital

- ✓ Data inwestycji: czerwiec 2023
- ✓ Wartość transakcji: **55 mln PLN**
- ✓ Charakterystyka transakcji:
 - nabycie pakietu akcji w kapitale zakładowym MCI Capital ASI S.A. przez MCI.EV
- ✓ Branża: jedna z najbardziej dynamicznych grup Private Equity w regionie CEE, skoncentrowanych na transformacji i gospodarce rynkowej

❑ 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/Europy Zachodniej**

❑ Dzisiejsze uwarunkowania rynkowe (atrakcyjne/niskie wyceny spółek technologicznych, ograniczona konkurencja substytucyjna i bezpośrednia) są unikalną okazją do dokonywania 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]



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]



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

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



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



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



Jerzy Rozłucki
Dyrektor ds. Inwestycji
Ex. Dyrektor Dep. Private Debt & Equity w PZU
Dług Prywatny, Finansowanie, Pożyczki syndykacyjne



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

Track record: 28% IRR na inwestycjach buyout & expansion
 - ponad 1 miliard EUR zainwestowany w strategię buyout & expansion,
 wliczając koinwestycje

(€M) INWESTYCJA	KRAJ	KONTROLA	DATA WEJŚCIA	ŹRÓDŁO	STRATEGIA	DATA WYJŚCIA	MCI WART. TOTAL	GROSS MOIC	GROSS IRR ¹
 invja	Czechy	Kontrola	Kwi-08	Zastrzeżone	Digital disruption	Mar-16	58,8	5,0x	40,9%
 MALL.CZ	Czechy	Współkontrola	Wrz-10	Zastrzeżone	Digital disruption	Paź-12	35,1	4,1x	174,4%
 WP	Polska	Współkontrola	Sty-14	Aukcja	Digital disruption	Gru-16	35,4	2,7x	53,8%
 NETIA	Polska	Współkontrola	Maj-14	Zastrzeżone	Digital infrastructure	Kwi-15	36,6	1,1x	17,5%
 life	Austria	Współkontrola	Cze-15	Zastrzeżone	Digital transformation	Maj-18	31,7	1,7x	20,5%
 iZettle	Szwecja	Mniejszość	Paź-15	Zastrzeżone	Digital infrastructure	Wrz-18	35,5	3,7x	61,5%
 O	Polska	Kontrola	Lip-15	Ograniczona aukcja	Digital infrastructure	Sty-19	56,8	3,1x	38,2%
 ABCDATA	Polska	Kontrola	Lis-07	Zastrzeżone	Digital infrastructure	Cze-19	59,0	2,2x	12,0%
 netrisk.hu	Węgry	Kontrola	Gru-17	Aukcja	Digital disruption	Sty-20	70,2	4,1x	104,1%
 INDEX GROUP	Turcja	Mniejszość	Maj-13	Zastrzeżone	Digital infrastructure	Kwi-20	29,0	1,3x	6,8%
 atman	Polska	Kontrola	Mar-16	Zastrzeżone	Digital infrastructure	Gru-20	111,1	2,8x	29,6%
 pigu.lt	Bałtyki	Kontrola	Lip-15	Zastrzeżone	Digital disruption	Mar-21	31,3	2,8x	19,7%
							590,4	2,6x	28,1%

Unikalne i zróżnicowane doświadczenie przy realizacji wyjść z inwestycji



EUR/PLN 4,6. Dane według stanu na 30 czerwca 2023

1. IRR brutto definiuje się jako wewnętrzną stopę zwrotu brutto. Wszystkie kwoty brutto przedstawione w niniejszym dokumencie są kwotami „brutto bez uwzględnienia opłat za zarządzanie”, co oznacza, że nie odzwierciedlają odliczenia jakichkolwiek opłat za zarządzanie, które łącznie mogą być znaczące. Bardziej szczegółowe informacje na temat danych finansowych i wyników zawartych w niniejszym dokumencie są dostępne na żądanie.

Dane prezentowane w niniejszym dokumencie obejmują szacunki i projekcje oparte na założeniach, które MCI uznaje za uzasadnione. Nie ma jednak gwarancji, że takie wyniki zostaną osiągnięte.

Nowe inwestycje: 2 – 3 inwestycje rocznie oraz 1 rekapitalizacja

Kluczowe tezy

Kluczowe kryteria inwestycyjne:

■ 25M-100M EUR Equity ticket

- Biznes cyfrowy lub climatechowy zlokalizowany w CEE lub Europie Zachodniej z linkiem do CEE .
- 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 do międzynarodowych PE oraz globalnych inwestorów strategicznych

Budowanie wartości:

- Ponad 20-letnie doświadczenie w budowaniu wartości spółek cyfrowych, z **28% IRR i 2,6x 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

Pozostałe założenia

Kluczowe wskaźniki 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 sukcesji/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, Czechy, Słowacja – **Hubert Wichrowski** (wichrowski@mci.eu)
- Polska, kraje bałtyckie – **Wojciech Degórski** (degorski@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**
- Reklamy, Gry, Aplikacje B2C, D2C – **Hubert Wichrowski**
- E-commerce, MarketPlace – **Wojciech Degórski**

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 2023-2028*

2023	2024	2025	2026	2027-2028
 Focus Telecom Unified Communication Systems [PE/recap]	 eSky GROUP [recap]	 IAI [PE/strateg/IPO]	 netrisk group [strateg/PE/recap]	 eSky GROUP [PE/strateg/IPO]
	 Gett BUSINESS SOLUTIONS [PE/strateg/recap]	 answer.com [ABB/PE/Recap]		 PHH GROUP [strateg/IPO/PE]
	 linxdatacenter [dywidenda]	 game desire [earnout]		 morele [IPO/PE/recap]
	 AZIMO [II transza]			 travelataru [strateg/MBO]
				 KRIYA FORMERLY MARKETFINANCE [IPO/strateg/recap]
				 asgoodasnew so svt wie neu [PE/IPO]
				 papayaglobal [IPO/strateg]
				 mci

2023 – 2028: Szacowana wartość
wyjść z obecnego portfela: **2.5-3 mld PLN***

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

mci Załączniki



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 do konkurentów na rynku

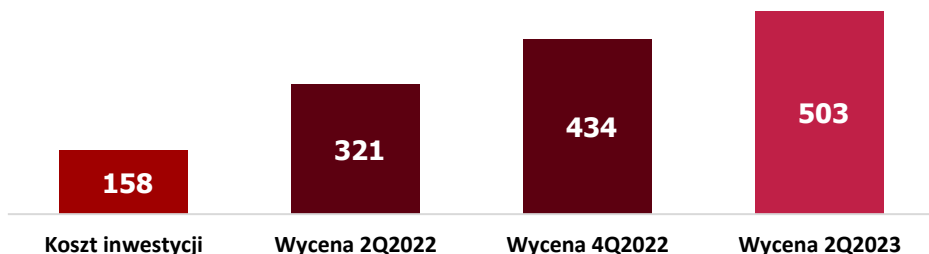
Zespół

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

- ✓ Koncentracja na rozwoju oferty pakietowej oraz ekspansji na globalne rynki, ze szczególnym uwzględnieniem obu Ameryk
- ✓ Dynamiczny wzrost liczby pracowników odpowiadających za rozwój platformy sprzedażowej oraz Customer Service

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 1H2023

- ✓ Istotne przekroczenia założeń budżetowych na poziomie przychodów oraz EBITDA z oczekiwanym przekroczeniem także w perspektywie rocznej, mimo przejściowego spowolnienia sprzedaży w okresie letnim 2023
- ✓ Bardzo wysoki poziom płynności finansowej w Spółce
- ✓ Transakcja nabycia była jedną z 3 inwestycji w 2022 r. w sektorze mid-market Digital w CEE



Krótki opis działalności Spółki

IAI to największa w Polsce platforma do tworzenia sklepów internetowych działająca w modelu SaaS. W Polsce obsługuje blisko 7 000 sklepów, a poprzez spółkę zależną Shoprenter, obsługuje ok. 5 500 mniejszych sklepów na Węgrzech

Teza inwestycyjna

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

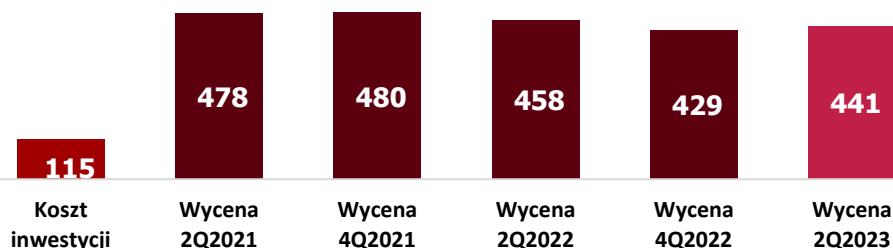
Zespół

Filip Berkowski
Maciej Wasilewski

Inwestycja (mln PLN):

✓ W roku 2018: **115**

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV (mln PLN)

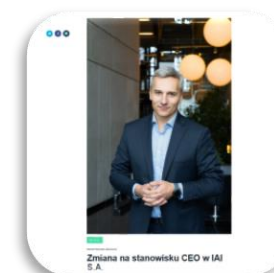


Kluczowe wydarzenia w Spółce/plany rozwoju działalności Spółki/rynek o Spółce

- ✓ Od początku 2Q 2023 zarząd IAI jest wzmocniony przez nowego prezesa Michała Paschalisa-Jakubowicza oraz doświadczonego managera odpowiedzialnego za rozwój produktu i business development Michała Tykarskiego
- ✓ Kluczowe inicjatywy w zakresie rozwoju platformy IdoSell obejmują rozwiązania dot. płatności (IdoPay), zwiększenia konwersji (Express Checkout) oraz cross-border (pakiet produktów umożliwiających międzynarodową sprzedaż)
- ✓ Istotny potencjał wzrostu w sprzedaży cross-border (obecnie udział sprzedaży transgranicznej w GMV wynosi ok. 18%) oraz w IdoPay – przełączenie sprzedawcy na system obsługi płatności zwiększa przychody ze sprzedawcy o od 50% do 100%
- ✓ Kluczowym ryzykiem rynkowym jest spowolnienie wzrostu gospodarczego oraz spadek konsumpcji w 2023 roku

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 1H2023

- ✓ Wskaźnik łącznego GMV w 2022 roku przekroczył 16 mld PLN, co stanowi ponad 10% całego polskiego handlu e-commerce
- ✓ W ślad za rosnącym GMV Spółka notuje w pierwszym półroczu 2023 roku dwucyfrowe wzrosty przychodów i wyniku EBITDA w ujęciu rok do roku
- ✓ Skuteczna optymalizacja oferty IAI i zwiększenie penetracji usługami dodanymi umożliwiającą dalszą poprawę monetyzacji i zwiększenie przychodów



Krótki opis działalności Spółki

Netrisk to wiodąca grupa prowadząca portale internetowe służące do porównywania cen i zawierania umów ubezpieczeniowych ze szczególnym uwzględnieniem ubezpieczeń komunikacyjnych oraz sprzedaży usług telekomunikacyjnych i komunalnych w CEE. Grupa jest wiodącym graczem na rynkach na Węgrzech, w Austrii, Czechach, 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

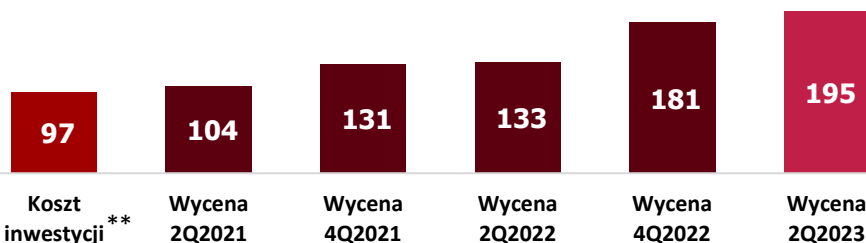
Zespół

Filip Berkowski
Maciej Wasilewski

Inwestycja (mln PLN):

✓ W roku 2020: **98 ***

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV (mln PLN)



Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 1H2023

- ✓ Dzięki pozycji regionalnego lidera, Grupa Netrisk zwiększa udziały rynkowe w poszczególnych krajach poprawiając wyniki finansowe oraz rentowność
- ✓ Grupa notuje dwucyfrowe tempo wzrostu wyników finansowych w ujęciu rok do roku w pierwszej połowie 2023 roku dzięki wzrostowi wolumenu sprzedaży polis, rosnącym stawkom ubezpieczeń OC oraz akceleracji sprzedaży usług komunalnych i ubezpieczeń podróży
- ✓ Głównym czynnikiem ryzyka pozostaje otoczenie regulacyjne na Węgrzech i oczekiwane spowolnienie gospodarcze

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

- ✓ We wrześniu 2023 roku akcjonariusze zawarli z Bauer Media Group porozumienie o połączeniu Grupy Netrisk ze spółkami Rankomat w Polsce i Srovnajto w Czechach i na Słowacji, która to fuzja umocni wiodącą pozycję grupy na 6 kluczowych rynkach CEE. Zwiększenie skali biznesu pozwoli na realizację synergii, przyspieszy wzrost, zwiększy zasięg geograficzny i umożliwi inwestowanie w rozwój możliwości komercyjnych i technologicznych
- ✓ Grupa Netrisk ma pozycję silnego gracza 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 i 2024 roku w regionie CEE
- ✓ Obok działań M&A, skuteczny rozwój organiczny przy wykorzystaniu centralizacji funkcji i synergii między przejętymi podmiotami



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

* 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 wyjęcia

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%

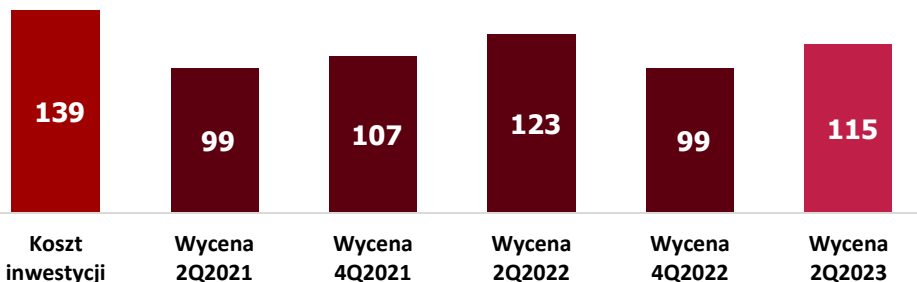
Zespół

Tomasz Czechowicz
Wojciech Degórski

Inwestycja (mln PLN):

- ✓ W roku 2021: **105**
- ✓ W roku 2022: **34**
- ✓ **łącznie: 139**

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV (mln PLN)



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

- ✓ 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) dopasowanie oferty sprzedażowej modeli 1P oraz 3P; (ii) dalsze napędzanie rozwoju 3P poprzez akwizycje nowych 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 Chief Commercial Officer

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 1H2023

- ✓ Spółka wykazuje b. dobre trendy wzrostowe GMV w segmencie 3P (marketplace) w pierwszym półroczu 2023 r., podkreślając korzyści płynące z silnej pozycji rynkowej PHH i rozpoznawalności marki na swoich rynkach
- ✓ Bieżąca wycena jest wciąż 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 zmniejszenia rentowności w związku z koniecznymi inwestycjami w rozwój platformy 3P

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

Business | October 10, 2022 | No Comments

Floris Filipe, an e-commerce professional, has become the new executive director of Pigu (HobbyHill 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

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. Bajotek)
- ✓ 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

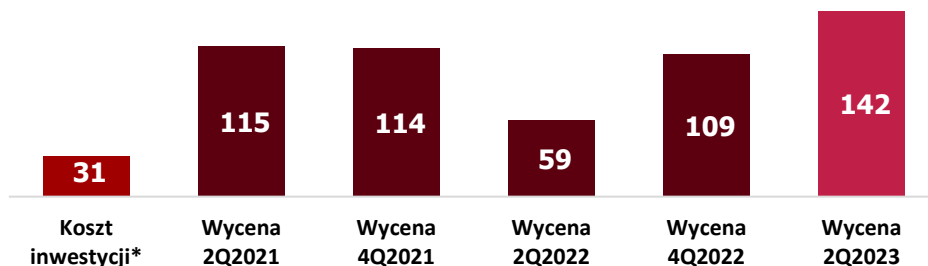
Zespół

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 2022-2023: **18** (MCI.EV)
- ✓ Łącznie: **64**

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



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

- ✓ **Rozwój oferty produktowej** w nowych kategoriach: home/lifestyle oraz premium – rozpoczęta w czerwcu sprzedaż pod przejętym szyldem PRM poszerza ofertę Spółki o segment luxury streetwear fashion, wspierając skuteczną i konsekwentną realizację strategii polegającą na poszerzaniu i pogłębianiu oferty w segmencie marek premium
- ✓ **Optymalne zatowarowanie** kolekcji letniej 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

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 1H2023

- ✓ W drugim kwartale 2023 roku sprzedaż internetowa wzrosła o 43% w porównaniu do analogicznego okresu 2022 roku, osiągając 284 mln zł. Sprzedaż internetowa za pierwsze półrocze 2023 r. wyniosła 551 mln zł i wzrosła o 51% w porównaniu do I półrocza 2022 roku
- ✓ Spółka jest jedną z najszybciej rozwijających się platform fashion e-commerce w Europie

Źródło: <https://comparic.pl/answer-wstepnie-zwiekszy-przychody-o-42-r-do-281-mln-zl-w-ii-kw-2023-r/>



Answer.com zanotował 281 mln zł przychodów ze sprzedaży według sprawozdawczości MSSF w II kw. 2023 r., co oznacza wzrost o 42% r/r, podała spółka, prezentując wstępne dane. W II kw. 2023 r. sprzedaż online wzrosła o 43% r/r do 284 mln zł, podała spółka.

Przychody ze sprzedaży za I półrocze 2023 r. wyniosły 552 mln zł i wzrosły o 47% w porównaniu do I półrocza 2022 r., w którym przychody ze sprzedaży wyniosły 375 mln zł. Sprzedaż online za I półrocze 2023 r. wyniosła 551 mln zł i wzrosła o 51% w porównaniu do I półrocza 2022 r., w którym zanotowano sprzedaż online w wysokości 364 mln zł, czytamy w komunikacie.

Gett – wiodąca platforma do zarządzania przewozami dla profesjonalistów

Krótki opis działalności Spółki

Gett jest platformą technologiczną służącą wygodnemu rezerwowaniu przejazdów osobowych dzięki aplikacji mobilnej i portalowi WWW, koncentrującą się na sektorach B2C (dla konsumentów) i B2B (dla przedsiębiorców), o dominującej pozycji na rynku izraelskim oraz w segmencie taksówek (Black Cabs) w Wlk. Brytanii

Teza inwestycyjna

- ✓ Inwestycja w znaczący rynek transportu lądowego o wartości 32 mld USD po atrakcyjnej wycenie
- ✓ Jedna z pierwszych spółek z sektora tech mobility, która osiągnęła wysoką rentowność operacyjną oraz pozytywne przepływy gotówkowe
- ✓ Silna baza inwestorów Spółki (VNV, Access Industries)

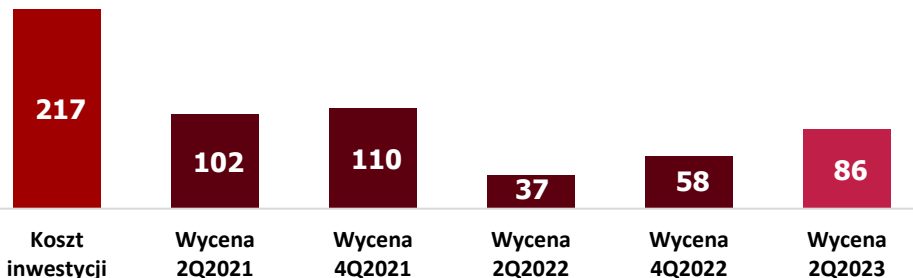
Zespół

Tomasz Mrozowski
Jan Góralczyk

Inwestycja (mln PLN):

- ✓ W roku 2015: **72**
- ✓ W roku 2018: **37**
- ✓ W roku 2019: **36**
- ✓ W roku 2020: **8**
- ✓ W roku 2021: **7**
- ✓ W roku 2022: **21** (w tym MCI C ASI: 5)
- ✓ W roku 2023: **37** (w całości MCI C ASI)
- ✓ **łącznie: 217**

Wartość inwestycji w księgach Grupy MCI (mln PLN)



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

- ✓ Spółka nawiązuje nowe partnerstwa z flotami taksówek i operatorami logist. w UK i Izraelu w celu poprawy jakości usług i zwiększenia liczby realizowanych przejazdów
- ✓ Realizowany jest projekt integracji i uspojnienia systemów IT (do 3-4 kw. 2023)
- ✓ Planowane jest wprowadzenie nowych planów taryfowych i akcji marketingowych w celu zwiększenia bazy użytkowników regularnie korzystających z usługi
- ✓ Spółka wygrała przetarg na wyłącznego operatora lotniska Ben Gurion w Izraelu
- ✓ Spółka kończy mediacje ws. najistotniejszych procesów sądowych w Izraelu
- ✓ Analizowane są opcje strategiczne dla spółki (organiczne oraz nieorganiczne)

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 1H2023

- ✓ Spółka dokonała uproszczenia struktury prawnej i ładu korporacyjnego, koncentrując się wyłącznie na operacjach w Izraelu, Wielkiej Brytanii oraz centrum back-office na Cyprze
- ✓ Spółka we wszystkich miesiącach 2023 roku zanotowała dodatnią EBITDA w każdym z segmentów działalności (Izrael, UK, Delivery), jak również na poziomie grupy
- ✓ Sytuacja płynnościowa spółki jest bardzo dobra dzięki generacji gotówki w ramach działalności operacyjnej oraz środkom zebranych w ramach ostatnich rund finansowania
- ✓ W 2Q2023 MCI Capital ASI dokonało dodatkowej inwestycji w pakiet akcji o wartości 8,8 mln USD – z tej inwestycji wynika też wzrost wyceny w 2Q2023 pokazany na powyższym wykresie

Gett partners with Collective Benefits to bring drivers extra rewards



Ben Gurion Airport to receive dedicated taxi service operated by Gett

Gett will pay NIS 5.15 per trip from the airport to the Israel Airports Authority (IAA) as part of the contract.



HQ and Gett partner to provide quick, sustainable rides on-demand to corporate customers in London

© 18 March 2023



HQ, the industry-leading end-to-end global enterprise solution for corporate mobility, and Gett, a market leader in the UK black cab market, today announced a new partnership. Through this partnership, select HQ corporate customers in the UK now have the ability to book on-demand and future rides directly through the Gett app or HQ SummitGround platform.

Źródło: <https://www.breakingtravelnews.com/news/article/hq-and-gett-partner-to-provide-quick-sustainable-rides-on-demand-to-corpora/>
https://www.gett.com/blog/gett-partners-with-collective-benefits-to-bring-drivers-extra-rewards/?utm_medium=social&utm_source=linkedin&utm_campaign=Collective-Benefits-PR-blogpost
<https://www.jpost.com/israel-news/article-757229>

Podsumowanie wyników – GK MCI Capital (dane skonsolidowane)

Rachunek zysków i strat za 1H 2023 i Bilans na 30.06.2023

tys. PLN	1H 2023	1H 2022	Zmiana	Zmiana (%)	
Wynik na certyfikatach inwestycyjnych	142 444	3 503	138 941	3966,3%	(1)
Aktualizacja wartości udziałów	(6)	0	(6)	n/a	
Wycena innych instrumentów finansowych	0	(16 966)	16 966	-100,0%	(2)
Przychody z tytułu zarządzania	8 781	6 724	2 057	30,6%	(3)
Koszty działalności podstawowej	(131)	(128)	(3)	2,3%	
Zysk brutto z działalności podstawowej	151 088	(6 867)	157 955	-2300,2%	
Koszty działalności operacyjnej	(25 442)	(13 795)	(11 647)	84,4%	(4)
Pozostałe przychody/koszty operacyjne	482	(168)	650	-386,9%	
Koszty finansowe netto	(13 991)	(10 273)	(3 718)	36,2%	(5)
Zysk przed opodatkowaniem	112 137	(31 103)	143 240	-460,5%	
Podatek dochodowy	(4 574)	30 026	(34 600)	-115,2%	(6)
Zysk netto	107 563	(1 077)	108 640	-10087,3%	

tys. PLN	30.06.2023	31.12.2022	Zmiana	Zmiana (%)	
Aktywa	2 403 042	2 225 177	177 865	8,0%	
Certyfikaty inwestycyjne	2 291 371	2 148 788	142 583	6,6%	(7)
Inwestycje w pozostałych jednostkach	5 905	5 911	(6)	-0,1%	
Środki pieniężne i ekwiwalenty oraz inne aktywa finansowe	34 338	37 499	(3 161)	-8,4%	(8)
Należności handlowe oraz pozostałe	48 263	8 752	39 511	451,5%	(9)
Pozostałe aktywa	23 165	24 227	(1 062)	-4,4%	
Pasywa	2 403 042	2 225 177	177 865	8,0%	
Kapitał własny	2 023 953	1 916 225	107 728	5,6%	
Zobowiązania	379 089	308 952	70 137	22,7%	
Zobowiązania z tytułu obligacji	198 131	199 707	(1 576)	-0,8%	
Kredyty i pożyczki	142 012	90 004	52 008	57,8%	(10)
Rezerwy	28 211	13 317	14 894	111,8%	(11)
Pozostałe zobowiązania	10 735	5 924	4 811	81,2%	(12)
NAV/S (w zł)	38,58	36,53	2,05	5,6%	
cena akcji (w zł)	22,90	16,00	6,90	43,1%	
P/BV	0,59	0,44	0,16	35,5%	

RZiS 1H 2023 vs 1H 2022 – GŁÓWNE ZMIANY:

- Wynik na CI uległ zwiększeniu o 138,9 mPLN** głównie za sprawą wzrostu wyniku na CI MCI.EV (1H 2023: 153,5 mPLN vs 1H 2022: 131,2 mPLN) i MCI.TV (1H 2023: -16,8 mPLN vs 1H 2022: -128,5 mPLN).
- Wynik z tyt. wyceny innych instrumentów finansowych – wzrost o 17 mPLN** w wyniku rozliczenia całości gwarancji minimalnej stopy zwrotu środków z inwestycji w CI MCI.TV w 2022 r. i tym samym braku poniesienia kosztu z tego tytułu w 1H 2023.
- Przychody z tyt. zarządzania uległy zwiększeniu o 2,1 mPLN** przede wszystkim w wyniku wzrostu wynagrodzenia stałego MCI.EV (1H 2023: 7,4 mPLN vs. 1H 2022: 4,2 mPLN), skompensowanego częściowo spadkiem wynagrodzenia stałego MCI.TV (1H2023: 1,4 mPLN vs. 1H 2022: 2,3 mPLN). Wzrost wynagrodzenia stałego MCI.EV w wyniku wzrostu wartości aktywów netto pod zarządzaniem w związku ze wzrostem wartości portfela Subfunduszu.
- Koszty ogólnego zarządu uległy zwiększeniu o 11,6 mPLN** głównie w wyniku wzrostu w 1H 2023 r. kosztów z tytułu Carry fee (1H 2023: 12,9 mPLN vs. 1H 2022: 1,4 mPLN) spowodowanego przede wszystkim istotnym wzrostem wyceny inwestycji w spółkę eSky, Netrisk i IAI.
- Koszty finansowe netto uległy zwiększeniu o 3,7 mPLN** głównie w wyniku wyższych kosztów odsetkowych od kredytu bankowego (1H 2023: 5 mPLN vs. 1H 2022: 0,6 mPLN) spowodowanych wzrostem salda wykorzystanego kredytu (wzrost z 14 mPLN na 30.06.2022 do 142 mPLN na 30.06.2023).
- Podatek dochodowy (-4,5 mPLN)** to głównie zryczałtowany podatek dochodowy od dywidendy za 2018 r. należny do zapłaty przez MCI Capital jako następcę prawnego MCI Fund Management Sp. z o.o. w kwocie 3,7 mPLN (wynik kontroli podatkowej; podatek został zapłacony 27 lipca 2023 r.).

Bilans 30.06.2023 vs 31.12.2022 – GŁÓWNE ZMIANY:

- Wartość CI funduszy uległa zwiększeniu o 142,6 mPLN** w związku ze wzrostem wyceny MCI.EV (1H 2023: 2.100,4 mPLN vs YE2022: 1.946,9 mPLN). Wzrost został częściowo skompensowany spadkiem wyceny CI MCI.TV (1H 2023: 180,2 mPLN vs YE2022: 197 mPLN).
- Środki pieniężne i ekwiwalenty oraz inne aktywa finansowe w kwocie 34,3 mPLN** składały się ze środków pieniężnych na rachunku bankowym oraz lokat zapadających do 3 miesięcy w łącznej kwocie 19,3 mPLN oraz z lokat z terminem zapadalności dłuższym niż 3 miesiące w łącznej kwocie 15 mPLN. Spadek pozycji o 3,2 mPLN związany przede wszystkim z działalnością operacyjną Grupy MCI (2,7 mPLN w 1H 2023).
- Należności handlowe oraz pozostałe uległy zwiększeniu o 39,5 mPLN** przede wszystkim ze względu na rozpoznanie należności od MCI.EV w związku z podpisaną umową zobowiązaniową, na mocy której MCI.EV zobowiązał się do uregulowania ceny nabycia 8,8 mln szt. nowo wyemitowanych udziałów Simbio Holdings Limited za łączną cenę 37,2 mPLN.
- Zobowiązania z tyt. kredytów i pożyczek uległy zwiększeniu o 52 mPLN** w wyniku wykorzystania części kredytu w ING na nabycie nowych udziałów spółki Simbio Holdings Limited w kwocie 37,2 mPLN, wypłaty odsetek od obligacji w kwocie 10,5 mPLN oraz odsetek od kredytu w kwocie 5 mPLN.
- Rezerwy uległy zwiększeniu o 14,9 mPLN** przede wszystkim w wyniku wzrostu rezerwy Carry fee o 12,7 mPLN (1H 2023: 23,4 mPLN vs. YE2022: 10,7 mPLN).
- Pozostałe zobowiązania uległy zwiększeniu o 4,8 mPLN** głównie w związku z utworzeniem zobowiązania z tyt. zryczałtowanego podatku dochodowego od dywidendy za 2018 r. należnego do zapłaty przez MCI Capital jako następcę prawnego MCI Fund Management Sp. z o.o. w kwocie 3,7 mPLN oraz odsetek za zwłokę w kwocie 1,7 mPLN (efekt kontroli podatkowej; całość została uregulowana 27 lipca 2023 r.).

Podsumowanie wyników – MCI Capital (dane jednostkowe) | Rachunek zysków i strat za 1H 2023 i Bilans na 30.06.2023

tys. PLN	1H 2023	1H 2022	Zmiana	Zmiana (%)	
Aktualizacja wyceny akcji i udziałów	(3 434)	(2 709)	(725)	26,8%	
Wynik na certyfikatach inwestycyjnych	142 453	3 581	138 872	3878,0%	
Wycena innych instrumentów finansowych	0	(16 966)	16 966	-100,0%	
Zysk z inwestycji	139 019	(16 094)	155 113	-963,8%	(1)
Koszty działalności operacyjnej	(11 217)	(3 795)	(7 422)	195,6%	(2)
Pozostałe przychody/koszty operacyjne	480	255	225	88,2%	
Koszty finansowe netto	(14 826)	(10 629)	(4 197)	39,5%	(3)
Zysk przed opodatkowaniem	113 456	(30 263)	143 719	-474,9%	
Podatek dochodowy	(5 874)	29 220	(35 094)	-120,1%	(4)
Zysk netto	107 582	(1 043)	108 625	-10414,7%	

tys. PLN	30.06.2023	31.12.2022	Zmiana	Zmiana (%)	
Aktywa	2 391 992	2 221 302	170 690	7,7%	
Certyfikaty inwestycyjne	2 291 269	2 148 677	142 592	6,6%	(5)
Inwestycje w innych jednostkach	42 331	49 321	(6 990)	-14,2%	(6)
Środki pieniężne i ekwiwalenty	729	662	67	10,1%	
Należności handlowe oraz pozostałe	38 792	1 363	37 429	2746,1%	(7)
Pozostałe aktywa *	18 871	21 279	(2 408)	-11,3%	(8)
Pasywa	2 391 992	2 221 302	170 690	7,7%	
Kapitał własny	2 034 135	1 926 389	107 746	5,6%	
Zobowiązania	357 857	294 913	62 944	21,3%	
Zobowiązania z tytułu obligacji	198 131	199 707	(1 576)	-0,8%	
Kredyty i pożyczki	142 012	90 004	52 008	57,8%	(9)
Rezerwy	8 500	579	7 921	1368,0%	(10)
Pozostałe zobowiązania	9 214	4 623	4 591	99,3%	(11)
NAV/S (w zł)	38,77	36,72	2,05	5,6%	
cena akcji (w zł)	22,90	16,00	6,90	43,1%	
P/BV	0,59	0,44	0,15	35,5%	

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

RZiS 1H 2023 vs 1H 2022 – GŁÓWNE ZMIANY:

- Zysk z inwestycji uległ zwiększeniu o 155,1 mPLN** przede wszystkim za sprawą wzrostu wyniku na CI MCI.EV (1H 2023: 153,5 mPLN vs 1H 2022: 131,2 mPLN) i CI MCI.TV (1H 2023: -16,8 mPLN vs 1H 2022: -128,5 mPLN) oraz niższego wyniku z tyt. aktualizacji wartości innych instrumentów finansowych o 17 mPLN w wyniku rozliczenia całości gwarancji minimalnej stopy zwrotu środków z inwestycji w CI MCI.TV w 2022 r. i tym samym braku poniesienia kosztu z tego tytułu w 1H 2023.
- Koszty działalności operacyjnej uległy zwiększeniu o 7,4 mPLN** głównie w wyniku rozpoznania kosztów z tytułu Carry fee w kwocie 5,3 mln zł oraz wzrostu kosztów usług obcych, w tym przede wszystkim kosztów doradztwa prawnego i podatkowego.
- Koszty finansowe netto uległy zwiększeniu o 4,2 mPLN** głównie w wyniku wyższych kosztów odsetkowych od kredytu bankowego (1H 2023: 5 mPLN vs. 1H 2022: 0,6 mPLN) spowodowanych przede wszystkim wzrostem salda z tytułu wykorzystanego kredytu (wzrost z 14 mPLN na 30.06.2022 do 142 mPLN na 30.06.2023).
- Podatek dochodowy** (-5,8 mPLN) to głównie zryczałtowany podatek dochodowy od dywidendy za 2018 r. należny do zapłaty przez MCI Capital jako następcę prawnego MCI Fund Management Sp. z o.o. w kwocie 3,7 mPLN (wynik kontroli podatkowej; podatek został zapłacony 27 lipca 2023 r.).

Bilans 30.06.2023 vs 31.12.2022 – GŁÓWNE ZMIANY:

- Wartość CI funduszy uległa zwiększeniu o 142,6 mPLN** w związku ze wzrostem wyceny MCI.EV (1H 2023: 2.100,4 mPLN vs YE2022: 1.946,9 mPLN). Wzrost został częściowo skompensowany spadkiem wyceny CI MCI.TV (1H 2023: 180,1 mPLN vs YE2022: 196,9 mPLN).
- Inwestycje w innych jednostkach uległy zmniejszeniu o 7,0 mPLN** w związku z spadkiem o 7 mPLN wyceny MCI Capital TFI S.A. oraz PEM Asset Management Sp. z o.o. w wyniku wypłaty przez TFI dywidendy w kwocie 3,6 mPLN oraz poniesienia przez TFI i PEM AM straty netto w łącznej kwocie 3,4 mPLN.
- Należności handlowe oraz pozostałe uległy zwiększeniu o 37,4 mPLN** przede wszystkim ze względu na rozpoznanie należności od MCI.EV w związku z podpisaną umową zobowiązaniową, na mocy której MCI.EV zobowiązał się do uregulowania ceny nabycia 8,8 mln szt. nowo wyemitowanych udziałów Simbio Holdings Limited za łączną cenę 37,2 mPLN.
- Pozostałe aktywa uległy zmniejszeniu o 2,4 mPLN** głównie w związku ze spadkiem aktywów z tyt. podatku odroczonego o 2,2 mPLN.
- Zobowiązania z tyt. kredytów i pożyczek uległy zwiększeniu o 52 mPLN** w wyniku wykorzystania części kredytu w ING na nabycie nowych udziałów spółki Simbio Holdings Limited w kwocie 37,2 mPLN, wypłaty odsetek od obligacji w kwocie 10,5 mPLN oraz odsetek od kredytu w kwocie 5 mPLN.
- Rezerwy uległy zwiększeniu o 7,9 mPLN** przede wszystkim w wyniku utworzenia rezerwy Carry fee w kwocie 5,3 mPLN.
- Pozostałe zobowiązania uległy zwiększeniu o 4,6 mPLN** głównie w związku z utworzeniem zobowiązania z tyt. zryczałtowanego podatku dochodowego od dywidendy za 2018 r. należnego do zapłaty przez MCI Capital jako następcę prawnego MCI Fund Management Sp. z o.o. w kwocie 3,7 mPLN oraz odsetek za zwłokę w kwocie 1,7 mPLN (efekt kontroli podatkowej; całość została uregulowana 27 lipca 2023 r.).

Perspektywa bilansowa na 30.06.2023

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

	wartość w mln PLN	udział % w aktywach MCI
Akcje MCI Capital TFI SA (100% własności)	36,4	2%
Certyfikaty inwestycyjne	2 234,1	93%
MCI.EV (99,6% własności)	2 047,0	86%
MCI.TV (48,3% własności)	176,3	7%
IV	10,7	0%
Udziały Simbio Holdings Limited	5,0	0%
Prawo do użytkowania skł. aktywów (biuro)	2,8	0%
Aktywa z tyt. odroczonego p. doch. (dot. gł. CI)	13,6	1%
Inne	1,2	0%
Razem aktywa trwałe	2 293,1	96%
Certyfikaty inwestycyjne***	57,2	2%
MCI.EV	53,4	2%
MCI.TV	3,8	0%
Gotówka	0,7	0%
Neleżności	40,6	2%
Pozostałe	0,4	0%
Razem aktywa obrotowe	98,9	4%
Razem aktywa w bilansie MCI	2 392,0	100%

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

**pozycja obejmuje zobowiązania, pozostałe składniki lokat oraz należności

***certyfikaty inwestycyjne umorzone po dacie bilansowej, tj. w lipcu 2023 r.

Perspektywa biznesowa/aktywa bazowe

Aktywa bazowe	wartość w mln PLN	udział w aktywach trwałych MCI
Akcje TFI	36,4	2%
[w tym gotówka]	32,5	
Inwestycje w CI Funduszu MCI.TV (faza dezinvestycji)	180,1	8%
[w tym gotówka] [48,29% x WAN MCI.TV = 373,2M]	11,2	
Inwestycje w CI Funduszu MCI.EV (digital buyout)	2 100,4	92%
[99,55% x WAN MCI.EV = 2.110,0M]		
uzgodnienie WAN'u MCI.EV	2 110,0	92%
portfolio:	1 357,5	59%
IAI	440,7	19%
eSky	503,4	22%
Netrisk	194,9	8%
New Pigu	115,5	5%
Answear	21,1	1%
MCI Capital ASI S.A.	81,9	4%
długoterminowe inwestycje płynnościowe w ramach Grupy MCI*	362,9	16%
dług MCIC	82,5	4%
dług MCIM	280,4	12%
środki pieniężne	398,2	17%
zobowiązania netto**	-8,7	0%
Pozostałe inwestycje MCI	33,4	1%
[w tym gotówka]	0,0	
Inwestycje w CI MCI.EV i MCI.TV prezentowane jako aktywa obrotowe***	-57,2	-2%
Razem aktywa trwałe w bilansie MCI	2 293,1	100%
Środki pieniężne MCI Capital ASI S.A.	0,7	
Razem gotówka w podmiotach z Grupy MCI	442,7	
Dostępne finansowanie (niewykorzystane linie kredytowe)	167,5	
Razem płynność w Grupie MCI	610,3	



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