

mci

**Prezentacja wynikowa
MCI Capital ASI S.A.
za I półrocze 2024 r.**

Warszawa, 19 września 2024 r.

1) 2024 Kluczowe wnioski	3
2) Grupa MCI - przegląd działalności inwestycyjnej (I półrocze 2024 r.)	4
3) Polityka dywidendowa MCI na lata 2025 – 2027	5
4) Grupa MCI – skonsolidowany Rachunek zysków i strat za 6M 2024	6
5) Grupa MCI – skonsolidowany Bilans na 30.06.2024	7
6) Grupa MCI – główne składowe wyniku inwestycyjnego MCI w I półroczu 2024 r.	8
7) Skonsolidowany bilans MCI z perspektywy aktywów bazowych na 30.06.2024	9
8) Nowe inwestycje w okresie ostatnich 12 miesięcy	10
9) Strategia inwestycyjna MCI	11
10) Nasz Zespół	12
11) Zakładany plan exitów 2024–2029	13
12) Załączniki	14
• Profitroom	15
• IAI	16
• eSky	17
• Netrisk Group	18
• Webcon	19
• PHH Group	20
• Focus Telecom	21
• Morele Group	22
• Answear.com	23
• Struktura Grupy i źródła generowania przychodów	24
• Wyniki finansowe MCI Capital ASI S.A. za I półrocze 2024 r.	25
• 25-lecie MCI	27

RYNEK CEE+

1. Oczekuje się, że w II połowie 2024 r. utrzyma się ożywienie gospodarcze w strefie euro i Europie Środkowo-Wschodniej, które przyspieszy w 2025 r., do czego przyczyni się rosnąca konsumpcja prywatna w warunkach spadającej inflacji, stóp procentowych i wzrostu płac. Wzrost inwestycji będzie nadal wspierany środkami unijnymi. Wzrasta jednak ryzyko pogorszenia się perspektyw gospodarczych w obliczu utrzymujących się napięć geopolitycznych
2. Obserwujemy wzrost atrakcyjności transakcji z udziałem funduszy Private Equity (PE) ze względu na słabość rynku akcji i zamrożenie rynku IPO
3. W sektorze PE dla średnich przedsiębiorstw obserwuje się spadek konkurencji, a także liczby aktywnych podmiotów w regionie Europy Środkowo-Wschodniej (ze względu na ryzyko geopolityczne oraz cykl makroekonomiczny, które zmniejszają zainteresowanie dużych, zagranicznych inwestorów LP inwestowaniem w regionalne PE)
4. **MCI pozostaje największym funduszem PE nowych technologii w Europie Centralnej, w tym jest jedynym funduszem PE w sektorze Mid-Market, który odnotował stabilny dwucyfrowy wzrost AUM przez ostatnie 10 lat**
5. Aktywa brutto pod zarządzaniem na poziomie 2,7 mld PLN (~640 mln EUR) zapewniają MCI silną pozycję wśród wiodących funduszy Mid-Market PE w Europie Środkowo-Wschodniej, w tym Mid Europa Partners (520 mln EUR), Abris (500 mln EUR), Enterprise Investors (450 mln EUR), Innova (324 mln EUR)

WYNIKI I ROZWÓJ MCI

40,3
PLN

po raz pierwszy w historii MCI, nasz NAV/S przekroczył 40 PLN

2,7
MLD PLN

nasze aktywa brutto pod zarządzaniem osiągnęły poziom 2,7 mld PLN i przewidujemy ich dalszy wzrost ze względu na charakter naszych inwestycji

1,5
MLD PLN

kapitalizacja MCI na GPW osiągnęła najwyższy poziom od 15 lat

1
MLD PLN

silny pipeline wyjść w ciągu najbliższych 18 miesięcy

15-20
IRR (%)

nowe inwestycje pozostają naszym priorytetem i oczekujemy 15-20% IRR na nowych inwestycjach

4%
WAN

oczekujemy dalszego wzrostu kapitalizacji rynkowej ze względu na naszą atrakcyjną nową politykę dywidendową

MCI jest największym funduszem nowych technologii w Europie Centralnej oferującym inwestorom dostęp do długoterminowego wzrostu wartości kapitału poprzez inwestycje w fundusze MCI

28,2

%

IRR zrealizowany na strategii buyout & expansion

2,6

CoC

Stopa zwrotu Cash on Cash zrealizowana w ramach strategii buyout & expansion

ATRAKCYJNA STRATEGIA WYSOKIE STOPY ZWROTU

- ✓ MCI Capital ASI koncentruje się na realizacji strategii wykupów dynamicznie rosnących spółek z branż nowych technologii
- ✓ wysokiej jakości, stabilne i dobrze zarządzany portfel inwestycji skoncentrowane w 2 subfunduszach MCI (MCI.EV i MCI.TV)
- ✓ bardzo dobre historyczne wyniki dla strategii buyout & expansion
- ✓ profesjonalna wycena aktywów na bazie mnożników rynkowych i bieżących wyników – ceny wyjścia historycznie powyżej wycen

2,7

MLD PLN

Aktywa pod zarządzaniem [AUM]

2

Fundusze

MCI.EuroVentures 1.0 (private equity)
MCI.TechVentures (venture capital)

10

Inwestycji

Zdywersyfikowany portfel.
10 inwestycji stanowi ok. 90% NAV

ZALETY STRUKTURY TYPU EVERGREEN

- ✓ ze względu na strukturę evergreen fundusz ma większą elastyczność inwestowania względem konkurencji
- ✓ brak uzależnienia od cykli fundraisingu
- ✓ zdołaliśmy zbudować solidną strukturę finansowania w celu zintensyfikowania naszej aktywności inwestycyjnej
- ✓ poziom skonsolidowanego zadłużenia poniżej 20%

40,3

PLN

NAV/S (BVPS)

25,0

PLN

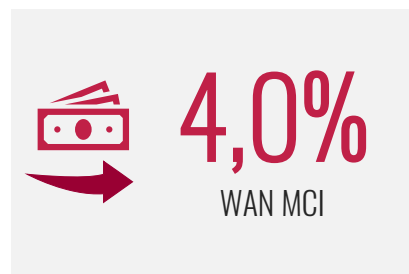
Kurs akcji**

ROŚNIEMY I DZIELIMY WARTOŚĆ Z AKCJONARIUSZAMI

- ✓ przez ostatnie 20 lat, cena akcji MCI notowanych na GPW wzrosła 11-krotnie, podczas gdy w tym samym czasie indeks WIG wzrósł tylko 3-krotnie
- ✓ MCI regularnie dzieliło się zyskami z inwestorami poprzez skupy akcji własnych lub wypłaty dywidend (do dnia dzisiejszego łącznie ponad 360M PLN wypłat do akcjonariuszy)
- ✓ Nowa polityka dywidendy zakłada wypłatę 4% NAV dla akcjonariuszy w latach 2025-2027

* Średnia cena akcji MCI Capital ASI SA przez ostatnie dwa tygodnie notowań (04.09-18.09.2024)

W dniu 9 września 2024 r. Zarząd MCI Capital ASI S.A. podjął uchwałę w sprawie **polityki dywidendowej na lata 2025-2027 („Polityka”)**



- ✓ Postanowienia Polityki będą obowiązywać **począwszy od 2025 r.** na podstawie zatwierdzonych sprawozdań finansowych Spółki za rok 2024
- ✓ Zarząd MCI Capital ASI S.A. będzie rekomendował WZA Spółki przeznaczenie **4% kapitału własnego Spółki** na wypłatę dywidendy (zgodnie z ostatnim zbadanym i zatwierdzonym rocznym sprawozdaniem finansowym)
- ✓ Celem Polityki jest zapewnienie inwestorom Spółki **regularnej i przewidywalnej dystrybucji środków** pochodzących z działalności inwestycyjnej
- ✓ Spółka uważa, że przyjęcie Polityki jest uzasadnione osiągniętym wzrostem skali i dywersyfikacji działalności oraz zaawansowanym momentem cyklu inwestycyjnego, w którym należy racjonalnie oczekiwać znaczących wyjść z inwestycji w najbliższych latach
- ✓ Przy podejmowaniu decyzji dotyczącej dywidendy, Spółka będzie brała pod uwagę sytuację płynnościową Spółki, w tym w szczególności bieżące i przewidywane wpływy pieniężne, pozyskane finansowanie zewnętrzne oraz konieczność obsługi zobowiązań przez Spółkę

tys. PLN	6M 2024	6M 2023
Wynik na certyfikatach inwestycyjnych (CI)	33 390	142 444
Aktualizacja wartości udziałów	(6)	(6)
Przychody z tytułu zarządzania	6 129	8 781
Koszty działalności podstawowej	(913)	(130)
Zysk brutto z działalności podstawowej	38 600	151 089
Koszty ogólnego zarządu	(13 025)	(25 442)
Pozostałe przychody operacyjne	11 349	268
Pozostałe koszty operacyjne	(298)	214
Zysk z działalności operacyjnej	36 626	126 129
Przychody finansowe	1 791	1 365
Koszty finansowe	(9 449)	(15 356)
Zysk przed opodatkowaniem	28 968	112 138
Podatek dochodowy	2 024	(4 574)
Zysk netto	30 992	107 564

- ✓ Na **zysk netto Grupy w kwocie 31 mPLN** wpłynął przede wszystkim wynik z przeszacowania certyfikatów inwestycyjnych (CI), co w głównej mierze wynikało ze **wzrostu wartości CI Subfunduszu MCI.EV**
- ✓ Na dzień 30.06.2024 MCI posiadała **99,54%** CI Subfunduszu MCI.EV oraz **48,02%** CI Subfunduszu MCI.TV
- ✓ Wynik na CI Subfunduszu MCI.EV kształtował się na poziomie **41,7 mPLN**, a Subfunduszu MCI.TV **-6,7 mPLN** (w części przypadającej na MCI)
- ✓ **Dodatknie wyniki Subfunduszu MCI.EV** wynikały przede wszystkim z bardzo dobrych wyników **Grupy Netrisk**
- ✓ Spadek przychodów z tyt. zarządzania w związku z decyzją TFI o nienaliczaniu wynagrodzenia stałego za zarządzanie MCI.EV w 1H 2024, co zostało częściowo skompensowane wzrostem przychodów z tyt. zarządzania MCI.TV oraz MDCF V
- ✓ Spadek kosztów operacyjnych wynikał ze spadku kosztów wynagrodzeń zmiennych carry fee w związku ze spadkiem wyceny spółek portfelowych
- ✓ Wzrost pozostałych przychodów operacyjnych wynikał z rozwiązania rezerwy carry fee w TFI w związku z wdrożeniem modelu koinwestycyjnego dla Zespołu Inwestycyjnego (przyszłe płatności będą realizowane przez inny podmiot)
- ✓ Spadek kosztów finansowych wynikał głównie z niższego poziomu zobowiązań finansowych oraz niższych stóp procentowych

tys. PLN	30.06.2024	31.12.2023
Aktywa trwałe	2 352 019	2 315 969
Rzeczowe aktywa trwałe	322	306
Prawo do użytkowania składników majątku	2 855	2 605
Wartości niematerialne	8	19
Inwestycje w pozostałych jednostkach	849	855
Certyfikaty inwestycyjne	2 324 650	2 289 789
Należności handlowe oraz pozostałe	11	11
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	23 324	22 384
Aktywa obrotowe	47 928	52 203
Należności handlowe oraz pozostałe	11 877	14 898
Należności z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych	1 869	785
Inne aktywa finansowe	20 795	20 369
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	13 387	16 151
Kapitały	2 112 529	2 081 454
Zobowiązania długoterminowe	270 836	262 984
Zobowiązania z tytułu obligacji	93 545	162 805
Zobowiązania z tytułu leasingu	2 685	2 566
Pożyczki i kredyty bankowe	162 941	74 540
Rezerwy	11 665	23 073
Zobowiązania krótkoterminowe	16 582	23 734
Zobowiązania handlowe oraz pozostałe	3 210	3 218
Zobowiązania z tytułu leasingu	453	386
Zobowiązania z tytułu obligacji	9 265	16 248
Inne instrumenty finansowe	471	0
Rezerwy	3 183	3 882

- ✓ Aktywa Grupy składały się przede wszystkim z **certyfikatów inwestycyjnych (CI) stanowiących 97% wartości aktywów** (na dzień 30.06.2024 MCI posiadała 99,54% CI Subfunduszu MCI.EV oraz 48,02% CI Subfunduszu MCI.TV)
- ✓ Wartość CI uległa zwiększeniu o 34,9 mPLN w związku ze wzrostem wyceny CI MCI.EV (30.06.2024: 2.166,1 mPLN vs 31.12.2023: 2.124,4 mPLN), co zostało częściowo skompensowane spadkiem wyceny CI MCI.TV (30.06.2024: 158,2 mPLN vs 31.12.2023: 164,9 mPLN)
- ✓ **Kapitały Grupy** uległy zwiększeniu o 31,1 mPLN (tj. zysk netto HY 2024) i wynosiły **2.113 mPLN**
- ✓ Zobowiązania Grupy składały się przede wszystkim z kredytu bankowego, zobowiązań z tytułu obligacji oraz rezerw stanowiących odpowiednio 57%, 36% oraz 5% wartości zobowiązań
- ✓ Zobowiązania z tytułu pożyczek i kredytów bankowych uległy zwiększeniu o 88,4 mPLN głównie w wyniku częściowego wykupu obligacji (seria R), tj. 71 mPLN oraz wypłaty odsetek od obligacji i kredytu w kwocie 12,2 mPLN
- ✓ Zobowiązania z tyt. obligacji uległy zmniejszeniu o 76,2 mPLN głównie w wyniku częściowego wykupu obligacji (seria R) w kwocie 71 mPLN (wartość nominalna)
- ✓ Rezerwy uległy zmniejszeniu o 12,1 mPLN głównie w wyniku spadku rezerwy carry fee o 11,4 mPLN (szczegóły opisane w części dotyczącej RZiS)

+33,4M



WYNIK NA CERTYFIKATACH INWESTYCYJNYCH

MCI.EV

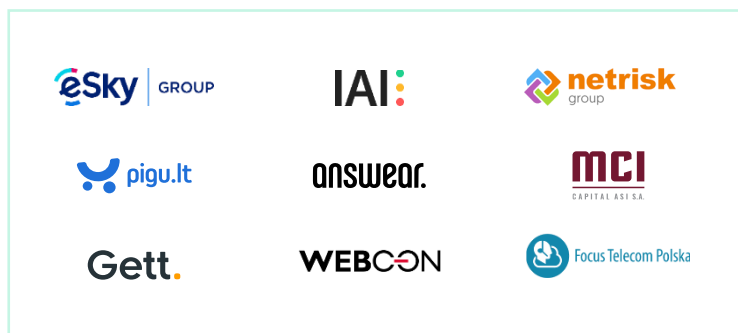
MCI.TV

 MDCF V
 -1,5M

 Pozostałe (IV)
 -0,1M

MCI.EV ZYSK – głównie portfel

+41,9M

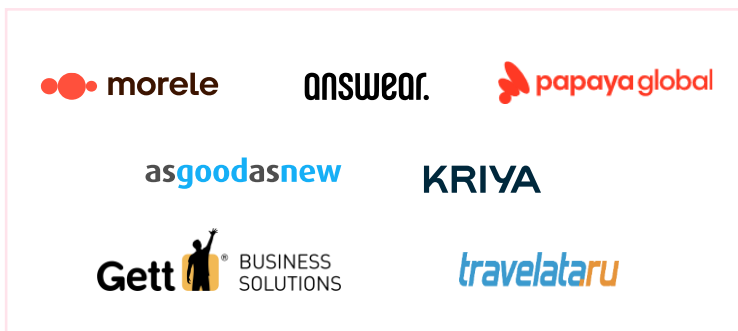


$$\times 99,5\% = +41,7M$$

udział MCI w MCI.EV wynik MCI.EV alokowany na MCI

MCI.TV ZYSK – głównie portfel

-13,4M



$$\times 48,0\% = -6,7M$$











udział MCI w MCI.TV wynik MCI.TV alokowany na MCI

Razem

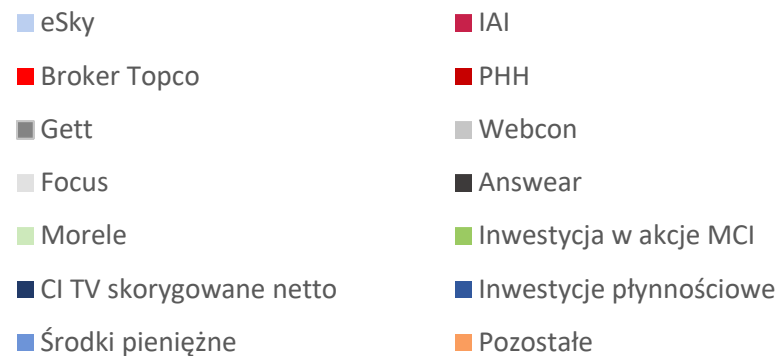
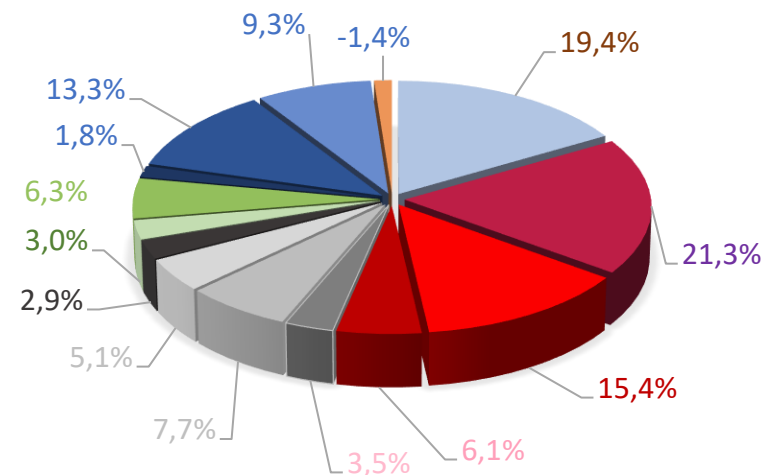
+33,4M

Struktura bilansu Grupy MCI z perspektywy biznesowej

dane skonsolidowane (w M PLN)

Aktywa	Kwota	Udział w NAV
 IAI:	449,5	21,3%
 eSky GROUP	410,3	19,4%
 netrisk group	325,1	15,4%
 WEBCON	161,8	7,7%
 MCI	132,1	6,3%
 pigu.lt	128,6	6,1%
 Focus Telecom Polska	108,3	5,1%
 Gett BUSINESS SOLUTIONS	74,1	3,5%
 morele	63,3	3,0%
 ANSWEAR	61,4	2,9%
Skorygowane CI TV (netto)	37,8	1,8%
Środki pieniężne	196,8	9,3%
Inwestycje płynnościowe	280,9	13,3%
Pozostałe łącznie*	(30,1)	(1,4%)
Razem aktywa bazowe	2 399,9	113,6%
Zobowiązania	(287,4)	(13,6%)
NAV	2 113	100%

Struktura aktywów bazowych na 30.06.2024



*pozycja zawiera zobowiązania z tytułu kredytów, inne aktywa i inne zobowiązania MCI.EV, a także aktywa z tytułu podatku odroczonego oraz należności MCI

3 nowe transakcje o łącznej wartości ok. 410 mln PLN i 2 akwizycje na poziomie spółek (add-ons)

Webcon

- ✓ **Data inwestycji:**
listopad 2023
- ✓ **Wartość transakcji:**
163 mln PLN
- ✓ **Charakterystyka transakcji:**
nabycie przez pakietu akcji w kapitale zakładowym Webcon Sp. z o.o. przez MCI.EV
- ✓ **Branża:** dostawca systemów zarządzania procesami biznesowymi o wiodącej pozycji na rynku w Polsce i rosnącej obecności za granicą

Focus Telecom

- ✓ **Data inwestycji:**
grudzień 2023
- ✓ **Wartość transakcji:**
80 mln PLN
- ✓ **Charakterystyka transakcji:**
nabycie przez pakietu akcji w kapitale zakładowym Focus Telecom Polska Sp. z o.o. przez MCI.EV
- ✓ **Branża:** wiodący gracz na rynku Unified Communication as a Service w Polsce

ProfitRoom

- ✓ **Data inwestycji:**
lipiec 2024
- ✓ **Wartość transakcji:**
167 mln PLN
- ✓ **Charakterystyka transakcji:**
nabycie przez pakietu akcji w kapitale zakładowym Profitroom S.A. przez MCI.EV
- ✓ **Branża:** największy regionalny dostawca rozwiązań systemów rezerwacji on-line dla hoteli

Systemell

- ✓ **Data akwizycji:**
sierpień 2024
- ✓ **Profil akwizycji:**
strategiczne przejęcie głównego konkurenta – konsolidacja rynku - uzyskanie synergii kosztowych i produktowych

Thomas Cook

- ✓ **Data akwizycji:**
wrzesień 2024
- ✓ **Profil akwizycji:**
przejęcie globalnej marki turystycznej celem przyspieszenia rozwoju segmentu dynamicznych pakietów wycieczek



Thomas Cook

- ❑ MCI skupia się na strategii **buyout** (realizowanej przez 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/Europie 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

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 sucesions/Founders Transformation

Pozycja rynkowa

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

Wycena i warunki

- 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, Czechy, Słowacja – **Adrian Górski** (adrian.gorski@mci.eu)
- Polska, kraje bałtyckie – **Wojciech Degórski** (degorski@mci.eu)
- Polska, Czechy, Słowacja – **Łukasz Sabat** (sabat@mcitfi.eu)
- Polska, Węgry, Czechy, Słowacja – **Maciej Wasilewski** (wasilewski@mcitfi.eu)

Due Dilligence

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

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**
 - B2B Software & Rozrywka cyfrowa – **Adrian Górski**
 - Reklamy, Gry, B2C, D2C Aplikacje – **Hubert Wichrowski**
 - E-commerce, MarketPlace – **Wojciech Degórski**
 - TravelTech, SaaS – **Łukasz Sabat**
 - InsurTech, FinTech, Płatności – **Maciej Wasilewski**

Potencjał wyjścia

- EV >250M EUR – preferowany
- Sprzedaż do globalnych strategów oraz lub funduszy private equity lub IPO

Partnerzy i Zespół Inwestycyjny



Tomasz Czechowicz
Założyciel,
Partner Zarządzający, CEO



Paweł Borys
Partner Zarządzający, CIO
CEO MCI TFI



Ewa Ogryczak
COO,
Starszy Partner



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



Filip Berkowski
Starszy Partner Inwestycyjny
[InsurTech, FinTech, Płatności, Cyber, SaaS
B2B, EdTech / HU/SŁOWENIA/AT/CRO]



Aleksandra Kulas
CFO, Relacje Inwestorskie



Paweł Sikorski
Partner Inwestycyjny
[SaaS B2C, E-comm., MedTech
/ BAŁTYKI/KR. NORDYCKIE]



Tomasz Mrozowski
Partner Inwestycyjny
[DeepTech, ClimaTech,
Infrastr. cyfrowa / RUMUNIA
/GRECJA/BULGARIA]



Adrian Górski
Starszy Dyrektor Inwestycyjny
[B2B Software & Rozrywka
cyfrowa / CZ/SLO]



Hubert Wichrowski
Starszy Manager Inwestycyjny
[Reklamy/Gry/B2C/
Applikacje/D2C / CZ/SLO]



Wojciech Degórski
Manager Inwestycyjny
[E-commerce & Marketplaces
/ BAŁTYKI/KR. NORDYCKI]



Łukasz Sabat
Manager Inwestycyjny
[TravelTech, SaaS
/ CZ/SLO]



Maciej Wasilewski
Manager Inwestycyjny
[InsurTech, FinTech,
Płatności / HU/CZ/SLO]



Marcin Nowohoński
Dyrektor ds. Wyceny
i Kontrolingu Portfela

Rada Nadzorcza MCI Capital ASI S.A. / Doradcy branżowi



Zbigniew Jagiełło – Przewodniczący RN MCI
Były Prezes Zarządu Banku PBO BP
Manager, Strateg, Innovator



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



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



Franek Hutten-Czapski
Partner
BCG, FinTech



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



Marcin Kasiński
Executive Director
Haitong Bank / DM BOŚ / BGK/ PFR
Dług, Inwestycje, LBOs



Dr n. med. Małgorzata Adamkiewicz
Współwłaścicielka i Przew. RN Adamed
Pharma i Adamed Technology
Farmacja, Opieka Medyczna, Innowacje



Piotr Czapski
Partner
EQT / McKinsey, Telecomy

2024-2025	2026	2027	2028	2029
 <p>[PE/strateg]</p>	 <p>[IPO/strateg]</p>	 <p>[PE/strateg]</p>	 <p>[PE/strateg]</p>	 <p>[IPO/strateg]</p>
 <p>[PE/strateg]</p>	 <p>[IPO/strateg]</p>		 <p>[PE/strateg]</p>	 <p>[PE/strateg]</p>
 <p>[trade sale]</p>	 <p>[PE/IPO]</p>			
 <p>[ABB]</p>				
 <p>[umowa sprzedaży podpisana, oczekiwanie na zgodę izraelskiego urzędu antymonopolowego]</p>				

Znacząca skala generowania gotówki poprzez wyjścia z inwestycji w nadchodzących latach



mci Załączniki

Profitroom – nowa inwestycja MCI.EV - wiodący regionalny dostawca rozwiązań rezerwacji online dla hoteli

Opis działalności spółki - wprowadzenie

- ✓ Profitroom jest największym regionalnym dostawcą rozwiązań rezerwacji online dla hoteli. Dostarcza pakiet rozwiązań zaprojektowanych w celu wspierania wysokiej klasy (co najmniej 4-gwiazdkowych) hoteli w zakresie sprzedaży rezerwacji bezpośrednich (silnik rezerwacji) i działań marketingowych. Kompleksowy pakiet usług dodatkowych obejmuje płatności, CRM, marketing, automatyzację, czy channel managera
- ✓ Profitroom to działająca w chmurze firma typu Software as a Service
- ✓ Spółka posiada wiodącą pozycję w Polsce, gdzie w segmencie klientów docelowych obsługuje większość rynku. Jest obecna na ok. 45 rynkach międzynarodowych
- ✓ Kluczową unikalną cechą modelu biznesowego jest wzrost kanału rezerwacji bezpośrednich (prowizje wypłacane OTA wahają się średnio w przedziale 10-30%, podczas gdy prowizja za bezpośrednią rezerwację dla klientów jest znacznie niższa)
- ✓ Podstawowy model przychodów Profitroom opiera się na dwutorowym podejściu: i) uwzględnieniu prowizyjnych, powtarzających się opłat za rezerwacje oraz ii) stałej opłacie abonamentowej
- ✓ Wśród docelowych klientów Profitroom (ok. 3 tys.) znajdują się wysokiej klasy hotele - głównie niezależne luksusowe hotele wypoczynkowe z szeregiem udogodnień

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w H1 2024

- ✓ Spółka odnotowuje dwucyfrowy wzrost w I półroczu 2024 r. dzięki skutecznemu podejściu do pozyskiwania klientów i zdolności do budowania pipeline potencjalnych klientów na wielu rynkach zarówno w Polsce, jak i na arenie międzynarodowej
- ✓ Profitroom jest na dobrej drodze do osiągnięcia ponad 80 mln zł przychodów w 2024 roku

Teza inwestycyjna

- ✓ Celem inwestycji jest (i) kontynuacja międzynarodowego wzrostu organicznego prowadzonego przez obecny Zarząd oraz (ii) wykorzystanie możliwości fuzji i przejęć

Zespół

Zespół prowadzący:
Filip Berkowski
Maciej Wasilewski
Zespół wsparcia:
Michał Górecki
Łukasz Sabat

Inwestycja (mln PLN):

- ✓ W roku 2024: **167**

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

- ✓ Zamknięcie transakcji MCI.EV zostało sfinalizowane w lipcu 2024 roku. Wycena EV wyniosła 290 mln PLN. Wraz z naszymi Koinwestorami nabyliśmy 65% udziałów
- ✓ Strategia Spółki na rok 2024 i kolejne lata zakłada rozwój działalności, przy jednoczesnej intensyfikacji pozyskiwania nowych klientów, w szczególności na rynkach zagranicznych



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 stała 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

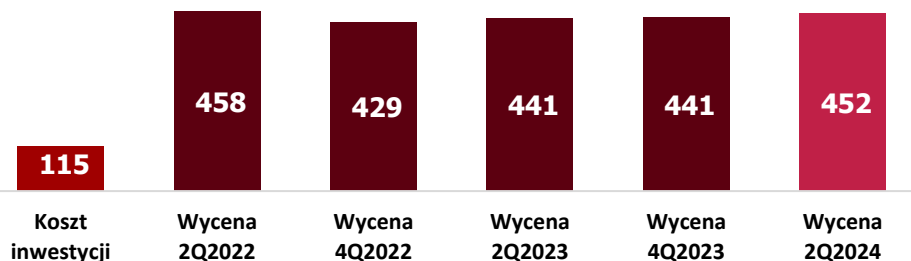
Zespół

Filip Berkowski
Maciej Wasilewski

Inwestycja (mln PLN):

✓ W roku 2018: **115**

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV (mln PLN)

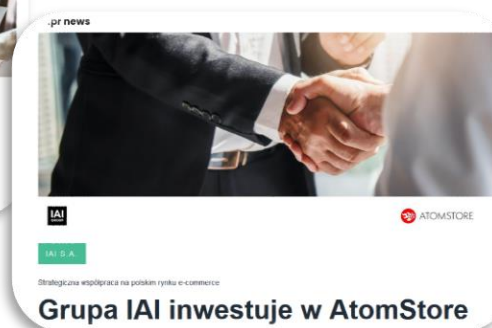


Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w H1 2024

- ✓ Zarówno przychody jak i EBITDA całej Grupy IAI rosną w wysokim dwucyfrowym tempie rok do roku w I półroczu 2024
- ✓ GMV Grupy rośnie w tempie dwucyfrowym z planem przekroczenia 20 mld zł w 2024 roku zarówno dzięki dynamicznemu wzrostowi organicznemu, jak i strategicznemu przejęciu AtomStore przez IAI pod koniec 2023 roku (umożliwiającemu dotarcie do większych sprzedawców i dalsze zwiększanie udziału w rynku w Polsce)
- ✓ Skuteczna optymalizacja oferty IAI i wzrost penetracji usług dodanych pozwalają na dalszą poprawę monetyzacji i wzrost przychodów
- ✓ Dzięki zwiększonej penetracji rozwiązań płatniczych w I półroczu 2024 roku GPV w IAI rośnie w wysokim dwucyfrowym tempie

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

- ✓ Kluczowe inicjatywy w rozwoju platformy IdoSell to dalsze prace nad rozwiązaniami w zakresie płatności (IdoPay), zwiększania konwersji (Express Checkout) oraz cross-border (pakiet produktów umożliwiających sprzedaż międzynarodową)
- ✓ W 2024 roku rynek rośnie w dwucyfrowym tempie wspierany przez ogólny wzrost konsumpcji



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 (strategia *market nibbler*). 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

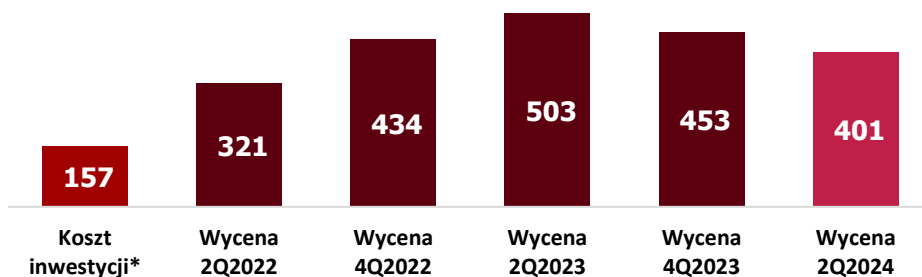
Zespół

Michał Górecki
Hubert Wichrowski
Łukasz Sabat

Inwestycja (mln PLN):

- ✓ W roku 2022: **158**

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV (mln PLN)



Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w H1 2024

- ✓ Spowolnienie dynamiki wyników finansowych w ostatnich kwartałach (spowodowane głównie problemami związanymi z dostępem do biletów Ryanair, które zostały niedawno rozwiązane), skutkujące spadkiem wyceny
- ✓ Wysoki poziom płynności finansowej w Spółce

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

- ✓ Koncentracja na rozwoju oferty pakietów dynamicznych i ekspansji na rynki globalne, ze szczególnym uwzględnieniem obu Ameryk
- ✓ 5 września 2024 r. opublikowano informację o **przejęciu przez eSky od chińskiej firmy Fosun marki Thomas Cook, najstarszego biura podróży w Europie**. W ten sposób eSky koncentruje się na sprzedaży pakietów dynamicznych, głównie na rynku brytyjskim



Źródło: <https://www.ft.com/content/cda2b384-32cb-46d1-a3b0-8aac5815501a>

* Całkowita kwota zainwestowana w spółkę, pomniejszona o sumę kwot częściowych wyjść

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 Polsce 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

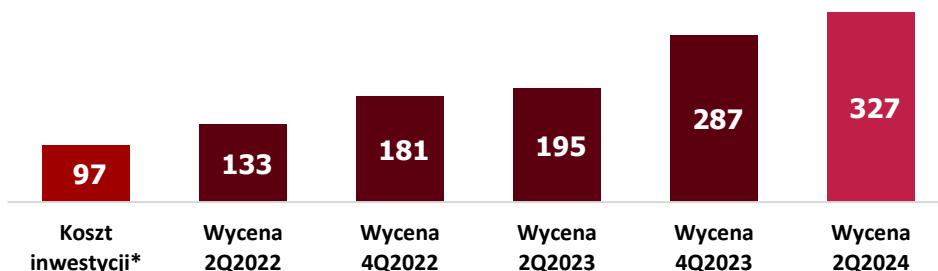
Zespół

Filip Berkowski
Maciej Wasilewski

Inwestycja (mln PLN):

✓ W roku 2020: **98**

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV (mln PLN)

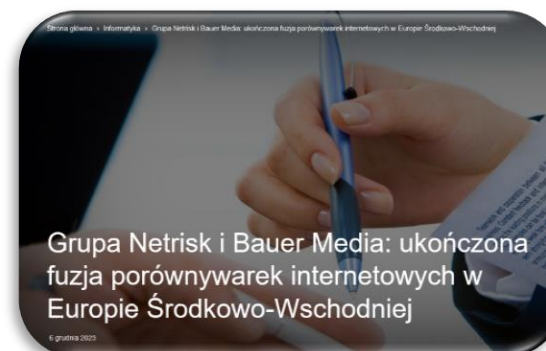


Kluczowe wydarzenia w Spółce/plany rozwoju działalności Spółki/rynek o Spółce

- ✓ Wyniki Netrisk są wspierane przez zidentyfikowane długoterminowe korzystne trendy wzrostu organicznego, a mianowicie: (i) wzrost rynku, (ii) przejście z kanału offline do online, (iii) wiodącą pozycję na każdym rynku, (iv) sprzedaż dodatkowych produktów ubezpieczeniowych i finansowych oprócz ubezpieczeń komunikacyjnych, a także (v) korzyści z ekonomii skali i synergii w różnych krajach

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w H1 2024

- ✓ Grupa Netrisk zwiększa udziały rynkowe w poszczególnych krajach, poprawiając wyniki finansowe i rentowność
- ✓ Grupa odnotowała dwucyfrową dynamikę wzrostu wyników finansowych rok do roku w I półroczu 2024 r. dzięki wzrostowi wolumenu sprzedaży polis, rosnącym stawkom ubezpieczeń OC, przyspieszeniu sprzedaży usług komunalnych i ubezpieczeń turystycznych oraz realizacji synergii założonych w momencie połączenia z aktywami ubezpieczeniowymi Bauer Media Group
- ✓ Obecnie obserwujemy pozytywny trend wzrostu składki ubezpieczeniowej na rynku w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w tym w Polsce



Źródło: <https://www.isbtech.pl/2023/12/grupa-netrisk-i-bauer-media-ukonczona-fuzja-porownywarek-internetowych-w-europie-srodkowo-wschodniej/>

* Całkowita kwota zainwestowana w spółkę, pomniejszona o sumę kwot częściowych wyjść

Webcon – wiodący dostawca niskokodowych systemów zarządzania procesami biznesowymi

Krótki opis działalności Spółki

Webcon to dostawca rozwiązań do zarządzania procesami biznesowymi wykorzystujący niski kod, posiadający wiodącą pozycję na rynku w Polsce i rosnącą obecność na arenie międzynarodowej (DACH, USA, reszta świata)

Teza inwestycyjna

- ✓ Wiodąca pozycja na rynku w Polsce i rosnąca obecność na arenie międzynarodowej
- ✓ Bazowy rynek low-code BPM (Business Process Management) rośnie w całej Europie w silnym dwucyfrowym tempie
- ✓ Firma posiada mocny produkt potwierdzony pozytywnymi opiniami klientów

Zespół

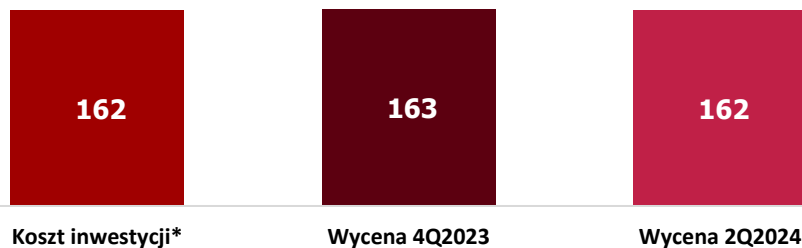
Zespół prowadzący:
 Michał Górecki
 Łukasz Sabat

Zespół wsparcia:
 Filip Berkowski
 Maciej Wasilewski

Inwestycja (mln PLN):

- ✓ W roku 2023: **163**

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV (mln PLN)



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

- ✓ Spółka koncentruje się na rozwoju swoich możliwości sprzedażowych lokalnie (Polska) i międzynarodowo (koncentracja na DACH)
- ✓ Spółka pracuje nad rozwojem produktów ESG, KSEF i HR, które pozwolą na dotarcie do nowych segmentów klientów
- ✓ Spółka zatrudniła nową CFO - Magdalenę Ociepkę

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w H1 2024

- ✓ W 2023 r. Spółka wygenerowała dobre, zgodne z budżetem wyniki finansowe, zarówno pod względem przychodów, jak i EBITDA. Sprzedaż w 2024 r. pozostaje stabilna w porównaniu z poprzednim rokiem, ale co ważne, trwa znaczące przejście na bardziej powtarzalne przychody
- ✓ Spółka charakteryzuje się wysokim poziomem płynności finansowej

MCI kupiło większościowy pakiet w spółce Webcon

Fundusz zainwestował w producenta oprogramowania. Wartość transakcji przekracza 163 mln zł.

Publikacja: 27.11.2023 10:45



Źródło: <https://www.parkiet.com/technologie/art39473371-mci-kupilo-wiekszosciowy-pakiet-w-spolce-webcon>

PHH Group – wiodący gracz e-commerce w krajach bałtyckich z rosnącą obecnością w Finlandii



Krótki opis działalności Spółki

Wiodąca platforma e-commerce w krajach bałtyckich działająca w modelu marketplace oraz 1P na Litwie, Łotwie, Estonii oraz w 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

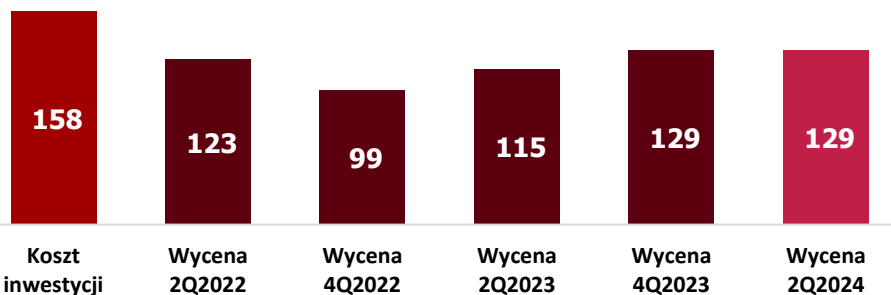
Zespół

Tomasz Czechowicz
Wojciech Degórski

Inwestycja (mln PLN):

- ✓ W roku 2021: **105**
- ✓ W roku 2022: **27**
- ✓ W roku 2023: **27**
- ✓ **Razem: 158**

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV (mln PLN)

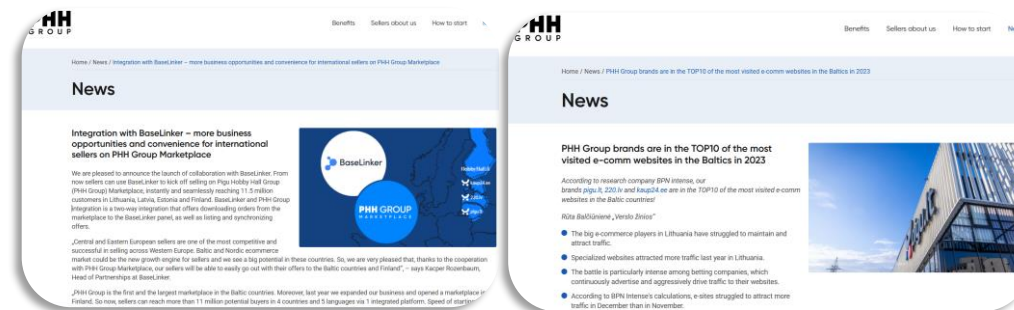


Kluczowe wydarzenia w Spółce/plany rozwoju działalności Spółki/rynek o Spółce

- ✓ W ciągu ostatniego roku akcjonariusze wprowadzili do Spółki dodatkowy kapitał mający na celu przyspieszenie inwestycji, wzmocnienie pozycji kapitału obrotowego i przyspieszenie inicjatyw operacyjnych
- ✓ Kluczowe inicjatywy obejmują obecnie:
 - a) Przemodelowanie modelu 1P, przy koncentracji na rentownych i dobrze wyselekcjonowanych SKU
 - b) Inicjatywy usprawniające działalność operacyjną, w tym: restrukturyzacja sklepów offline, wzmocnienie narzędzi i funkcjonalności IT
 - c) Zapewnienie dalszego dynamicznego wzrostu modelu 3P poprzez: ustalenie odpowiedniego poziomu prowizji, stworzenie zespołów akwizycji nowych klientów, automatyzację procesów

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w H1 2024

- ✓ Spółka kontynuowała dynamiczny wzrost segmentu marketplace w I półroczu 2024 r., podkreślając korzyści płynące z silnej pozycji rynkowej PHH i rozpoznawalności marki na rynkach
- ✓ Obecna wycena jest nadal poniżej kosztu inwestycji, odzwierciedlając słabszy niż oczekiwano rozwój Spółki
- ✓ MCI.EV jest inwestorem mniejszościowym obok 2 założycieli i EBOiR. Fundusz MidEuropa jest głównym i kontrolującym akcjonariuszem



Źródło: <https://phhgroup.eu/integration-with-baselinker-more-business-opportunities-and-convenience-for-international-sellers-on-phh-group-marketplace/117> ; <https://phhgroup.eu/news/phh-group-brands-are-in-the-top10-of-the-most-visited-e-comm-websites-in-the-baltics-in-2023/113>

Focus Telecom – wiodący dostawca usług chmurowych na rynku Contact Center as a Service

Krótki opis działalności Spółki

Największy polski dostawca aplikacji contact center i usług komunikacji biznesowej w chmurze w Polsce

Teza inwestycyjna

- ✓ Niewykorzystany potencjał rynkowy napędzany rosnącą interakcją pomiędzy przedsiębiorstwami a ich klientami w wielu kanałach kontaktu
- ✓ Lider rynku z rosnącą i dobrze zróżnicowaną bazą klientów
- ✓ Wydajny i skalowalny model SaaS z dużą dźwignią operacyjną

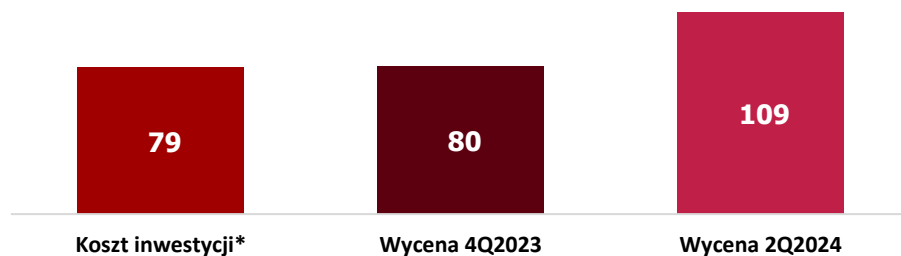
Zespół

Paweł Sikorski
 Wojciech Degórski
 Tomasz Mrozowski
 Jan Góralczyk

Inwestycja (mln PLN):

- ✓ W roku 2023: **80**

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV (mln PLN)



Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w H1 2024

- ✓ Zarówno w 2023 r., jak i w pierwszej połowie 2024 r. Spółka wypracowała dobre, zgodne z budżetem wyniki finansowe, zarówno pod względem przychodów, jak i EBITDA
- ✓ Działalność Spółki generuje środki pieniężne i charakteryzuje się bardzo atrakcyjnymi wskaźnikami biznesowymi

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

- ✓ MCI.EV sfinalizowało transakcję nabycia 80% akcji Focus Telecom w dniu 6 grudnia 2023 r.
- ✓ Nowy Prezes i Przewodniczący RN dołączyli do spółki w styczniu 2024
- ✓ Rozwój Spółki planowany jest organicznie oraz poprzez akwizycje atrakcyjnych graczy z sektora rynkowego. **W sierpniu zostało ogłoszone przejęcie przez Spółkę 100 proc. udziałów w firmie Systell, dotychczasowym głównym konkurencie Spółki**

MCI zainwestował 80 mln zł w specjalistę od komunikacji w chmurze

Firma zatrudnia ponad 120 osób.



MCI zapowiada, że wzmocni zespół menedżerski.

Focus nie boi się sztucznej inteligencji

Marcel Zatoński | @marcelzato | marcelzato@focus.com.pl | wydatkowane 2024-02-15 20:00

Pod skrzydłami MCI firma dostarczająca narzędzia do kontaktu z klientami ma się przekształcić w precyzyjnie poukładany biznes. Generatywnej AI nie traktuje jak groźnej konkurencji - zamierza ją wykorzystać.

Przeczytaj artykuł i dowiedz się:

- dlaczego MCI znacznie zwiększyło zaangażowanie w spółkę, do której weszło dekadę temu, gdy była startupem
- na czym ma polegać biznesowa transformacja Focus Telecom
- ile jest wart polski rynek usług z segmentu „contact center as a service”
- jak Focus Telecom postrzega rolę generatywnej AI w obsłudze klientów

Morele Group – wiodąca platforma e-commerce w Polsce agregująca marki własne

Krótki opis działalności Spółki

Wiodąca platforma e-commerce w Polsce, oferująca klientom szeroką gamę produktów od partnerów zewnętrznych i atrakcyjne marki własne. Morele oferuje również produkty poprzez zewnętrzne platformy marketplace zarówno w Polsce jak i za granicą

Teza inwestycyjna

- ✓ Znaczący potencjał dalszego rozwoju wysokomarżowych marek własnych
- ✓ Rozbudowa kanałów dotarcia do klientów dzięki solidnym kompetencjom technologicznym i efektywności operacyjnej

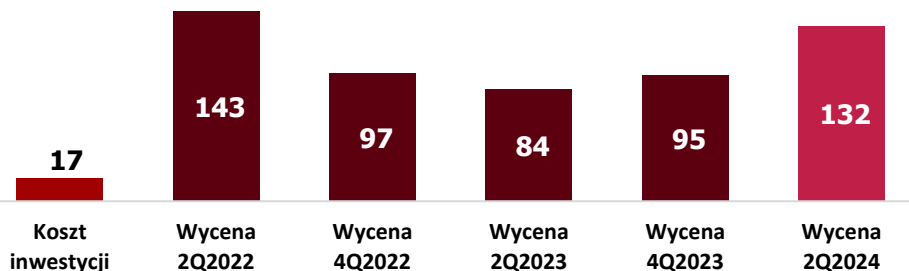
Zespół

Paweł Sikorski
Wojciech Degórski

Inwestycja (mln PLN):

- ✓ W roku 2011: 6
- ✓ W roku 2012: 4
- ✓ W roku 2016: 8
- ✓ Razem: 17,5

Wartość inwestycji w księgach MCI.TV (mln PLN)



Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w H1 2024

- ✓ Spółka generuje zgodne z budżetem poziomy EBITDA, koncentrując się na racjonalizacji bazy kosztowej, dbając jednocześnie o dynamikę GMV, aby utrzymać stabilną pozycję finansową i płynnościową w wymagającym otoczeniu rynkowym
- ✓ Jednocześnie Spółka aktywnie rozwijała sprzedaż marek własnych i analizuje potencjał w obszarze akwizycji pod kątem marek własnych
- ✓ W IV kwartale 2023 roku spółka sfinalizowała akwizycję marki 4Swiss (producenta sprzętu kuchennego i lifestylowego w kategorii elektronika)
- ✓ Ponadto, Spółka zamierza kłaść nacisk na rozwój oferty eCommerce as a Service – w marcu 2024 roku spółka ogłosiła informację o podpisaniu umowy partnerskiej z mBank na wspólną realizację platformy e-commerce - w ramach tej współpracy oferta Morele pojawi się wkrótce w aplikacji mBanku. Obecnie trwa pilotaż, który zakończy się w czwartym kwartale tego roku – wtedy funkcjonalność będzie udostępniona wszystkim pełnoletnim klientom indywidualnym mBanku, którzy będą mogli wybierać spośród kilku milionów ofert

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

Prace nad dostosowaniem Spółki do nowego otoczenia rynkowego pod względem bazy kosztowej i kanałów sprzedaży:

- ✓ Przejęcia dochodowych marek cyfrowych lub rozwój własnych w celu wykorzystania istniejących zasobów i poprawy ogólnej rentowności
- ✓ Dalszy rozwój oferty eCommerce as a Service
- ✓ Poprawa zarządzania kategoriami i zamówieniami w celu zwiększenia realizowanej marży



Źródło: <https://crn.pl/aktualnosc/morele-przejelo-producenta-agd/> ; <https://www.morele.net/aktualnosc/oferta-morele-juz-wkrotce-dostepna-w-aplikacji-mbanku/22714/>

Answer.com – pierwszy w Polsce multibrandowy sklep internetowy z odzieżą

Krótki opis działalności Spółki

Answer.com to wiodąca i najszybciej rozwijająca się marka czystej e-mody w Polsce. Działa na dwunastu rynkach europejskich (m.in. Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Ukraina, Rumunia i Włochy). Oferta produktów obejmuje ponad 100 tys. SKU od ponad 500 zewnętrznych marek odzieży, obuwia i akcesoriów, a także własną markę modową (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

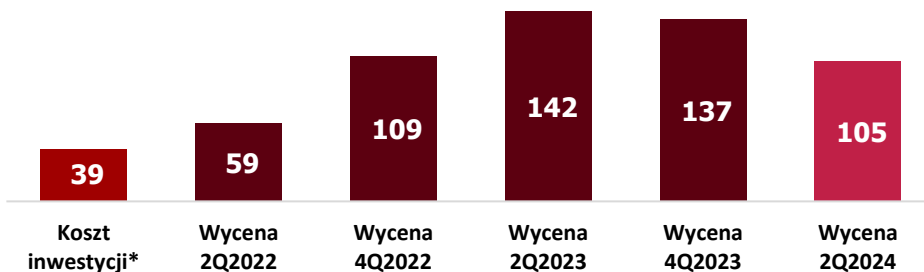
Zespół

Paweł Borys

Inwestycja (mln PLN):

- ✓ W roku 2013: 15
- ✓ W roku 2014: 5
- ✓ W roku 2015-2016: 12
- ✓ W roku 2017-2018: 14
- ✓ W roku 2022-2023: 26 (MCI.EV)
- ✓ **Razem: 72**

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



Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w H1 2024

- ✓ Według wstępnych wyników sprzedaż w 2Q 2024 roku wzrosła o 20% r/r pomimo ubiegłorocznej wymagającej bazy i negatywnego wpływu kursów walutowych na dynamikę sprzedaży wyrażonej w złotych. Sprzedaż internetowa w 2Q 2024 roku wyrażona w walutach stałych jest wyższa niż w 2Q 2023 roku o 30%. Wysoka dynamika wzrostu sprzedaży to efekt bardzo dobrej sprzedaży kolekcji wiosna-lato 2024, gdzie jakość i odpowiedni poziom stanów magazynowych pozwoliły na znaczne wzrosty sprzedaży. Jednocześnie oferta zostaje poszerzona o nowe marki premium, co wspiera realizację założeń strategicznych oraz zwiększa dynamikę wzrostu przychodów i średniej wartości zamówień
- ✓ Spółka informowała w komunikacie prasowym, że dobre wyniki sprzedaży obciążone zostaną zwiększonymi wydatkami marketingowymi związanymi z rozwojem nowej marki PRM i repozycjonowaniem marki Answer

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

- ✓ W 2Q 2024 w Fabryce Norblina zostały otwarte pierwsze stacjonarne sklepy Answer i PRM Concept Stores
- ✓ Firma rozpoczęła działalność we Włoszech. To dwunasty rynek, na którym działa Answer.com i pierwszy w Europie Zachodniej
- ✓ W 4Q 2023 w ramach oferty publicznej akcji serii L Answer pozyskał 29 mln zł, które zostaną przeznaczone na rozwój marki PRM, w tym na poszerzenie oferty produktowej, rozwój działalności na nowych rynkach, a także wydatki marketingowe związane z pozyskiwaniem nowych klientów i rebranding



Źródło: <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Answer-com-z-emisji-akcji-serii-L-pozyskal-29-mln-zl-8640242.html> ; <https://pressroom.answer.com/270829-answercom-wchodzi-na-rynek-wloski>

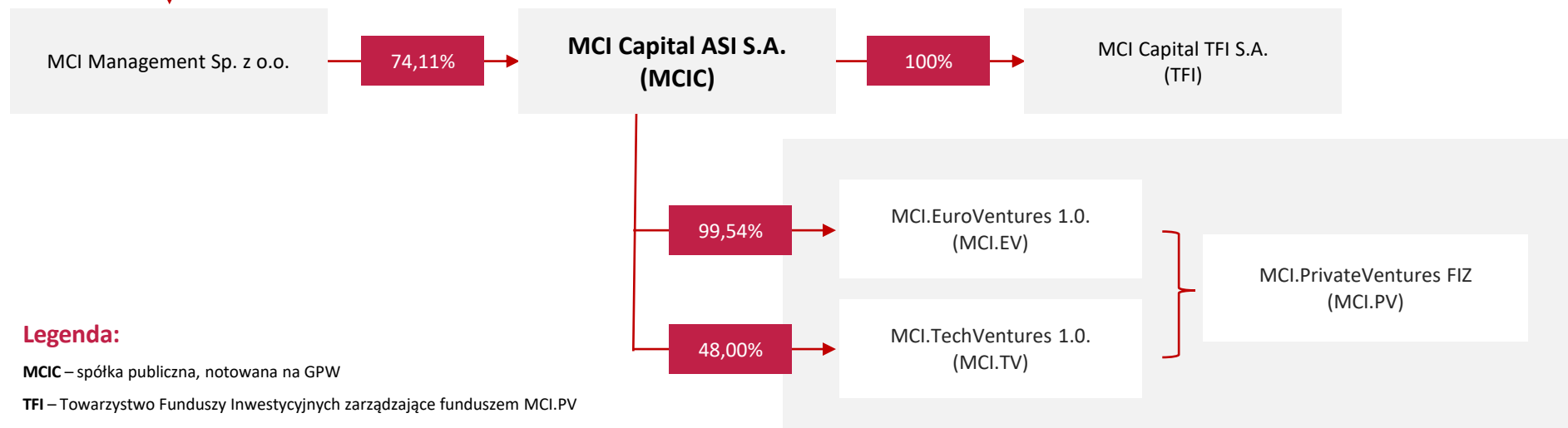
* Całkowita kwota zainwestowana w spółkę, pomniejszona o sumę kwot częściowych wyjść (w szczególności 33,7 mln PLN ze sprzedaży akcji podczas IPO w grudniu 2020 r.)

Struktura Grupy MCI wg stanu na 30.06.2024



Tomasz Czechowicz

99,73%



Legenda:

MCIC – spółka publiczna, notowana na GPW

TFI – Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych zarządzające funduszem MCI.PV

MCI.PV – fundusz inwestycyjny zamknięty, w którym uczestnikiem jest MCI (lub podmioty z Grupy MCI)

MCI.EV i MCI.TV – subfundusze wydzielone w ramach funduszu inwestycyjnego zamkniętego MCI.PV

- ✓ W ostatnich latach Grupa MCI przeszła proces intensywnego upraszczania i budowy przejrzystej struktury organizacyjnej
- ✓ Obecnie, po połączeniu ze spółką PEM, co miało miejsce 21 czerwca 2021 r., MCI jest bezpośrednim właścicielem TFI (100%) i poprzez posiadane certyfikaty inwestycyjne jest największym inwestorem w dwóch Subfunduszach: MCI.EV (99,5%) i MCI.TV (48,0%)
- ✓ Przychody Grupy MCI generowane są na dwóch poziomach – **na poziomie inwestora (MCIC)** – poprzez wynik na certyfikatach inwestycyjnych MCI.EV i MCI.TV (zrealizowany i niezrealizowany) oraz **na poziomie zarządzającego aktywami (TFI)** – poprzez pobieranie opłaty za zarządzanie aktywami ww. Subfunduszy
- ✓ W I półroczu 2024 r. Grupa MCI osiągnęła wynik na certyfikatach w wysokości **33 mln PLN** i **6 mln PLN** z tytułu opłaty za zarządzanie.
- ✓ Opłata za zarządzanie stanowi przychód pieniężny Grupy MCI, a dystrybucja środków z Funduszy odbywa się w następujący sposób:
 - dla MCI.EV – w drodze wykupu certyfikatów inwestycyjnych na podstawie decyzji MCI
 - dla MCI.TV – w drodze automatycznego wykupu certyfikatów inwestycyjnych po wyjściu z danego składnika aktywów Subfunduszu

Podsumowanie wyników – MCI Capital (dane jednostkowe)

Rachunek zysków i strat za 6M 2024 i Bilans na 30.06.2024

tys. PLN	6M 2024	6M 2023	Zmiana	Zmiana (%)	
Aktualizacja wyceny akcji i udziałów	5 578	(3 434)	9 012	-262,4%	
Wynik na certyfikatach inwestycyjnych	33 394	142 453	(109 059)	-76,6%	
Zysk z inwestycji	38 972	139 019	(100 047)	-72,0%	(1)
Koszty działalności operacyjnej	(3 673)	(11 217)	7 544	-67,3%	(2)
Pozostałe przychody/koszty operacyjne	23	480	(457)	-95,2%	
Koszty finansowe netto	(8 578)	(14 826)	6 248	-42,1%	(3)
Zysk przed opodatkowaniem	26 744	113 456	(86 712)	-76,4%	
Podatek dochodowy	4 235	(5 874)	10 109	-172,1%	
Zysk netto	30 979	107 582	(76 603)	-71,2%	

tys. PLN	30.06.2024	31.12.2023	Zmiana	Zmiana (%)	
Aktywa	2 401 018	2 357 048	43 970	1,9%	
Certyfikaty inwestycyjne	2 324 560	2 289 695	34 865	1,5%	(4)
Inwestycje w innych jednostkach	48 713	43 135	5 578	12,9%	(5)
Środki pieniężne i ekwiwalenty	43	53	(10)	-18,9%	
Należności handlowe oraz pozostałe	760	1 367	(607)	-44,4%	
Pozostałe aktywa*	26 942	22 798	4 144	18,2%	
Pasywa	2 401 018	2 357 048	43 970	1,9%	
Kapitał własny	2 122 697	2 091 635	31 062	1,5%	
Zobowiązania	278 321	265 413	12 908	4,9%	
Zobowiązania z tytułu obligacji	102 809	179 053	(76 244)	-42,6%	(6)
Kredyty i pożyczki	162 941	74 540	88 401	118,6%	(7)
Rezerwy	8 466	8 077	389	4,8%	
Pozostałe zobowiązania	3 634	3 743	(109)	-2,9%	
NAV/S (w zł)	40,46	39,87	0,59	1,5%	
cena akcji (w zł)	26,10	24,40	1,70	7,0%	
P/BV	0,65	0,61	0,03	5,4%	

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

RZiS 6M 2024 vs 6M 2023 – GŁÓWNE ZMIANY:

- Zysk z inwestycji uległ zmniejszeniu o 100,0 mPLN** przede wszystkim za sprawą pogorszenia wyniku na CI MCI.EV (6M'24: 41,7 mPLN vs 6M'23: 153,5 mPLN) oraz niższego wyniku na CI IV (fundusz w likwidacji) (6M'24: -0,1 mPLN vs 6M'23: 5,8 mPLN), co zostało częściowo skompensowane przez poniesienie mniejszej straty na CI MCI.TV (6M'24: -6,7 mPLN vs 6M'23: -16,7 mPLN) i wygenerowanie wyższego wyniku na akcjach MCI Capital TFI S.A. (6M'24: 5,6 mPLN vs 6M'23: -3,4 mPLN).
- Koszty operacyjne uległy zmniejszeniu o 7,5 mPLN** głównie w wyniku spadku kosztów exit/coinvestment/carry fee w okresie 6M'24 (6M'24: 0,5 mPLN vs 6M'23: 5,3 mPLN) oraz spadku kosztów usług obcych (6M'24: 1,2 mPLN vs 6M'23: 3,7 mPLN).
- Koszty finansowe netto uległy zmniejszeniu o 6,2 mPLN** głównie w wyniku poniesienia niższych kosztów odsetkowych od wyemitowanych obligacji (6M'24: 3,7 mPLN vs 6M'23: 8,4 mPLN) oraz poniesienia w 6M'23 jednorazowego kosztu odsetkowego w kwocie 1,7 mPLN naliczonego od podatku od dywidendy za 2018 rok zapłaconego przez MCI Capital ASI jako następcą prawny MCI Fund Management Sp. z o.o. (wynik kontroli podatkowej; odsetki od opóźnienia podatkowego zostały zapłacone w dniu 27 lipca 2023 roku).

Bilans 30.06.2024 vs 31.12.2023 – GŁÓWNE ZMIANY:

- Wartość CI funduszy uległa zwiększeniu o 34,9 mPLN** w związku ze wzrostem wyceny CI MCI.EV (1H 2024: 2.166,1 mPLN vs YE2023: 2.124,4 mPLN), co zostało częściowo skompensowane spadkiem wyceny CI MCI.TV (1H 2024: 158,1 mPLN vs YE2023: 164,8 mPLN).
- Inwestycje w innych jednostkach uległy zwiększeniu o 5,6 mPLN** w związku ze wzrostem wyceny MCI Capital TFI S.A. oraz PEM Asset Management Sp. z o.o. w całości w wyniku wygenerowania zysku netto w łącznej kwocie 5,6 mPLN.
- Zobowiązania z tyt. obligacji uległy zmniejszeniu o 76,2 mPLN** w wyniku częściowego wykupu obligacji serii R o wartości nominalnej 71 mPLN.
- Zobowiązania z tyt. kredytów i pożyczek uległy zwiększeniu o 88,4 mPLN** głównie w wyniku częściowego wykupu obligacji serii R o wartości nominalnej 71 mPLN oraz wypłaty odsetek od obligacji w kwocie 9,0 mPLN i odsetek od kredytu ING w kwocie 3,2 mPLN.

Perspektywa bilansowa na 30.06.2024

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

	wartość w mln PLN	udział % w aktywach MCI
Akcje MCI Capital TFI SA (100% własności)	47,8	2%
Certyfikaty inwestycyjne	2 324,6	97%
MCI.EV (99,5% własności)	2 166,1	90%
MCI.TV (48,0% własności)	158,1	7%
IV	0,4	0%
Prawo do użytkowania skł. aktywów (biuro)	2,9	0%
Aktywa z tyt. odroczonego p. doch. (dot. gf. CI)	22,0	1%
Inne	1,2	0%
Razem aktywa trwałe	2 398,4	100%
Gotówka	0,0	0%
Neleżności	2,6	0%
Pozostałe	0,0	0%
Razem aktywa obrotowe	2,6	0%
Razem aktywa w bilansie MCI	2 401,0	100%

*dług wewnętrzny - planowane zrefinansowanie długiem bankowym w ciągu najbliższego roku

**pozycja obejmuje zobowiązania, pozostałe składniki lokat oraz należności

***płynność z wyłączeniem MCI Management Sp. z o.o.

Perspektywa biznesowa/aktywa bazowe

Aktywa bazowe	wartość w mln PLN	udział w aktywach trwałych MCI
Akcje TFI	47,8	2%
[w tym gotówka]	33,3	
Inwestycje w CI Funduszu MCI.TV (faza dezinwestycji)	158,1	7%
[w tym gotówka] [48,00% x NAV MCI.TV = 329,4 mPLN]	1,1	
Inwestycje w CI Funduszu MCI.EV (digital buyout)	2 166,1	90%
[99,54% x NAV MCI.EV = 2 176,1 mPLN]		
uzgodnienie WAN'u MCI.EV	2 176,1	91%
portfolio:	1 794,1	75%
IAI	449,5	19%
eSky	410,3	17%
Netrisk	325,1	14%
Webcon	161,8	7%
New Pigu	128,6	5%
Focus Telecom	108,3	5%
Gett	57,4	2%
Answear	21,0	1%
MCI Capital ASI S.A.	132,1	6%
długoterminowe inwestycje płynnościowe w ramach Grupy MCI*	304,2	13%
dług MCIC	8,2	0%
dług MCIM	296,0	12%
środki pieniężne	170,4	7%
zobowiązania netto**	-92,6	-4%
Pozostałe inwestycje MCI	26,4	1%
[w tym gotówka]	0,0	
Razem aktywa trwałe w bilansie MCI	2 398,4	100%
Środki pieniężne MCI Capital ASI S.A.	0,0	
Razem gotówka w podmiotach z Grupy MCI	204,8	
Dostępne finansowanie (niewykorzystane linie kredytowe)	66,2	
Razem płynność w Grupie MCI***	271,0	

Od 1998 r. MCI wspiera przedsiębiorców i firmy w dążeniu do osiągnięcia transformacji cyfrowej i pozycji europejskich czempionów

Historia MCI

- **1998** – zaczęło się...
- MCI rozpoczynająca działalność w 1999 r. jako pierwszy fundusz technologiczny w Europie Środkowo-Wschodniej z kapitałem początkowym w wysokości 10 mln USD
- Obecnie **>600 mln EUR** długoterminowego kapitału pod zarządzaniem AUM
- **#1 Fundusz Digital** w CEE
- **~25% zrealizowany IRR** na strategii buyout & expansion

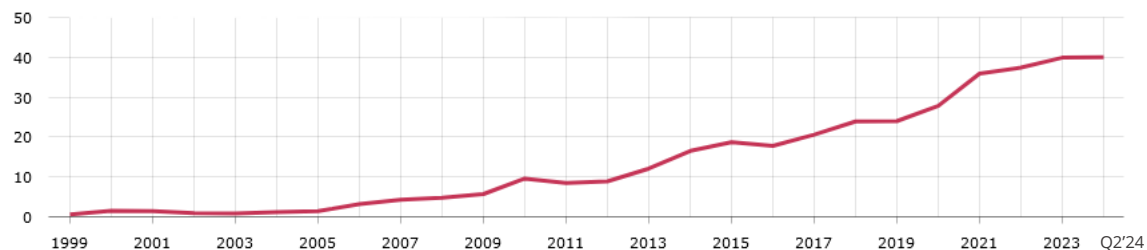
25 lekcji biznesu z okazji 25-lecia MCI



Ściągnij: <https://mci.pl/o-mci/raporty> / <https://mci.pl/trackrecord>

Historyczne wyniki NAV/S MCI:

MCI NAV/S [1999 – Q2 2024] (w PLN)





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