

mci

**Prezentacja wynikowa
MCI Capital ASI S.A.
za 2024 rok**

Warszawa, 3 kwietnia 2025 r.

Spis treści

1) 2024 Kluczowe wnioski	3		
2) Biznesowe podsumowanie roku 2024	4		
3) Bilans Grupy MCI z perspektywy aktywów bazowych (31.12.2024)	5		
4) Nowe inwestycje w okresie ostatnich 18 miesięcy	6		
5) Zakładany plan exitów 2025–2030	7		
6) MCI Capital ASI - przegląd działalności inwestycyjnej w 2024 r.	8		
7) Grupa MCI – skonsolidowany Rachunek zysków i strat za 2024 r.	9	17) Załączniki	19
8) Grupa MCI – skonsolidowany Bilans na 31.12.2024	10	• NTFY	20
9) Grupa MCI – główne składowe wyniku inwest. MCI w 2024 r.	11	• IAI	21
10) Pozycja MCI na rynku private equity w regionie CEE	12	• eSky	22
11) Strategia inwestycyjna MCI	13	• Netrisk Group	23
12) Nasz Zespół	14	• Profitroom	24
13) Silny track record inwestycyjny MCI	15	• Webcon	25
14) Strategia MCI	16	• Focus Telecom	26
15) Polityka dywidendowa 2025–2027	17	• Answer.com	27
16) ESG – Raportowanie z zakresu zrównoważonego rozwoju	18	• Morele Group	28
		• PHH Group	29

RYNEK INWESTYCJI PRIVATE EQUITY

1. Według *Global Private Equity Report 2025* Bain&Company rynek funduszy PE na świecie osiągnął w latach 2023 i 2024 rekordową wartość aktywów pod zarządzaniem AUM ~4,8 bln USD, a średnia stopa wzrostu AUM w ostatnich dwóch dekadach wyniosła średniorocznie około 11%
2. W segmencie działalności Grupy MCI, tj. strategii *buyout*, w 2024 nastąpił wzrost wartości transakcji w Europie o ponad 50%, przy czym aktywność inwestycyjna pozostawała nieznacznie poniżej 5-letniej średniej
3. Grupa MCI mimo podwyższonej zmienności na rynkach w latach 2023-2024 utrzymała dodatnią stopę zwrotu z funduszu MCI.EuroVentures 1.0. reprezentującego strategię *buyout*
4. Zauważalny wzrost wartości rynku VC w Europie i Polsce w ostatnich latach jest pozytywny dla Grupy MCI, ponieważ jego efektem może być wzrost liczby projektów na kolejnych rundach finansowania w strategii *growth* i *growth buyout* w kolejnych latach
5. Wycofanie się z inwestorów z USA powoduje problem dla konkurencji MCI w zakresie fund-raising, co powoduje możliwość osiągnięcia dobrego warunków nowych inwestycji
6. **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**
7. Aktywa brutto pod zarządzaniem na poziomie **2,7 mld PLN (~650 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 (407 mln EUR)

PODSUMOWANIE WSKAŹNIKÓW BIZNESOWYCH

500
MLN PLN

silne i stabilne portfolio generujące rocznie ~500 mln PLN EBITDA, przy niskim zadłużeniu

1
MLD PLN

silny pipeline wyjść z inwestycji w latach 2025-2027 z potencjałem wysokiej generacji gotówki

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

11
spółek

posiadamy dobrze zdywersyfikowany portfel 11 głównych inwestycji, który stanowi ~90% NAV

25-50
MLN EUR

chcemy kontynuować nowe inwestycje i planujemy inwestować ~25–50 mln EUR rocznie w 1-2 nowe inwestycje oraz realizować 1–2 wyjścia z portfela

47%
wzrost NAV/S

5-letnia stopa zwrotu MCI wyniosła 47% (wzrost NAV/S)

4%
WAN

oczekujemy dalszego wzrostu kapitalizacji rynkowej ze względu na naszą atrakcyjną nową politykę dywidendową na lata 2025-2027


2025

rozpoczynamy prace fund-raising, żeby wykorzystać dobre otoczenie inwestycyjne: fundusz commitmentowy lub nowe emisje akcji

WYNIKI 2024

- ✓ Wynik Grupy MCIC za rok 2024 wynosi **15,5 mln PLN**
- ✓ Głównym kontrybutorem do wyniku 2024 był Netrisk i Focus
- ✓ Nowe inwestycje mają ograniczoną kontrybucję do wyniku w początkowym okresie trwania inwestycji pierwsze 2 lata wycena zwykle w cenie nabycia
- ✓ Ryzyko na portfelu dotyczy spółki PHH (rezerwa obciążała wyniki 2024), ale udział tej ekspozycji stanowi zaledwie 2,7% aktywów funduszu MCI.EV 1.0
- ✓ Duża część portfela jest dojrzała/w trakcie exitu lub przygotowywana do exitu. Oczekujemy poprawy wyników w 2025 z powrotem do wysokich IRR po reinwestycji 2-3 projektów

SYTUACJA BIZNESOWA

- ✓ Aktywa brutto pod zarządzaniem osiągnęły poziom 2,7 mld PLN i przewidujemy ich dalszy wzrost w 2025
- ✓ Skonsolidowany poziom płynności na koniec roku wynosił **334 mln PLN** (uwzględniając dostępne linie kredytowe)
- ✓ Skonsolidowane zadłużenie finansowe netto Grupy MCI Capital poniżej **10% NAV**

NOWE INWESTYCJE

- ✓ Zrealizowaliśmy **2** nowe i dobre inwestycje **Profitroom** i **NTFY** o łącznej wartości **347 mln PLN**

PORTFEL INWESTYCYJNY

- ✓ Po zrealizowanych w ostatnich 18 miesiącach 4 transakcjach posiadamy zdywersyfikowany portfel 11 inwestycji
- ✓ Spółki portfelowe MCI wygenerowały w roku 2024 łącznie **ponad 500 mln PLN EBITDA**. Plany finansowe spółek zakładają wzrost EBITDA spółek portfelowych w 2025 ok. 15-20%
- ✓ GMV spółek portfelowych za rok 2024 wynosi łącznie ok. **40 mld PLN**
- ✓ 35% spółek portfelowych nie posiada długu netto
- ✓ 5 spółek portfelowych o wartości łącznej **ponad 1,1 mld PLN** znajduje się w portfelu MCI więcej niż 5 lat

EXITY

został zrealizowany dywidend recap na kwotę 106 mln PLN dla MCI.EV. Łączne wpływy osiągnięte dotychczas na tej inwestycji wyniosły ponad **300 mln PLN** w latach 2020-2025 w drodze rekapitalizacji tej inwestycji. Pełne wyjście z tej inwestycji jest planowane na okres 2025-2026 rok

Gett. została podpisana umowa wyjścia z Gett, które łącznie powinno wygenerować około **90 mln PLN** wpływów dla MCI.EV oraz MCI.TV. Obecnie prowadzone są rozmowy z Urzędem antymonopolowym w zakresie spełnienia jego oczekiwań. Wiodący inwestor VNV Global ([VNV Global](#)) jest optymistyczny w zakresie finalizacji tego exitu. W przypadku braku zgody planowana jest rekapitalizacja spółki w związku z dużą nadwyżką płynności i dwucyfrową EBITDA












zgodnie z wcześniejszymi zapowiedziami został przygotowany proces sprzedaży spółki IAI – lidera rynku sklepów e-commerce w CEE. Spółka notuje dwucyfrową dynamikę wzrostów EBITDA i obsługuje **20 mld PLN GMV** przy rekordowo niskim rocznym churn na poziomie <2%

POZOSTAŁE MCI planuje także rekapitalizację i wypłaty dywidend z kilku innych spółek

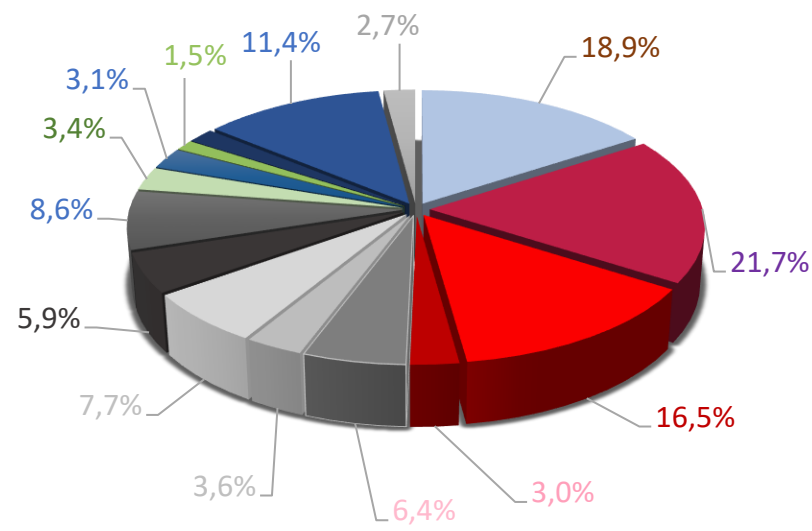
**Łącznie 1 mld PLN generacji gotówki
w latach 2025-2026**

Struktura bilansu Grupy MCI z perspektywy biznesowej

dane skonsolidowane (w M PLN)

Aktywa	Kwota	Udział w NAV
 IAI:	454,5	21,7%
 eSky GROUP	397,4	18,9%
 netrisk group	346,5	16,5%
 Profitroom	180,3	8,6%
 WEBCON	161,8	7,7%
 MCI CAPITAL ASST	134,4	6,4%
 Focus Telecom Polska	124,3	5,9%
 Gett BUSINESS SOLUTIONS	75,5	3,6%
 answer.	71,8	3,4%
 morele	64,9	3,1%
 pigu.lt	63,4	3,0%
Pozostały portfel TV (netto)	32,2	1,5%
Portfel łącznie	2 107,0	100,5%
Dług netto*	238,3	11,4%
Pozostałe łącznie**	55,9	2,7%
Aktywa łącznie	2 401,2	114,5%
NAV	2 097	100%

Struktura aktywów bazowych na 31.12.2024



*pozycja zawiera środki pieniężne oraz inwestycje płynnościowe pomniejszone o zobowiązania (wartość dodatnia)

**pozycja zawiera inne aktywa MCI.EV, aktywa z tyt. podatku odroczonego i należności MCI

4 nowe transakcje o łącznej wartości ok. 600 mln PLN i 2 akwizycje na poziomie spółek (add-ons)

Webcon

- ✓ **Data inwestycji:**
listopad 2023
- ✓ **Wartość transakcji:**
163 mln PLN
- ✓ **Charakterystyka transakcji:**
 - nabycie 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 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 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

Nice to Fit You

- ✓ **Data inwestycji:**
styczeń 2025
- ✓ **Wartość transakcji:**
180 mln PLN
- ✓ **Charakterystyka transakcji:**
 - nabycie pakietu akcji w kapitale zakładowym NTFY Sp. z o.o. przez MCI.EV
- ✓ **Branża:** lider cateringów dietetycznych i najdłużej działającą podmiot tego typu na polskim rynku

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

❑ Naszym celem jest realizacja **1 - 2 inwestycji rocznie o preferowanej wielkości equity ticket 25 – 50 mln EUR**

❑ W sferze zainteresowania znajdują się **liderzy gospodarki cyfrowej oraz sektora Healthcare z CEE/Europie Zachodniej**

❑ Rynek nadal oferuje ciekawe możliwości inwestycyjne w wybranych segmentach technologicznych, gdzie wyceny pozostają umiarkowane, a konkurencja ograniczona. Taka sytuacja sprzyja realizacji atrakcyjnych i rentownych inwestycji, co może przełożyć się na silne wyniki Grupy MCI w nadchodzących latach

2025 - 2026

2027

2028

2029-2030



[recap zrealizowany w lutym
2025 na kwotę 106 mPLN]



[PE/strateg]



[trade sale]



[umowa sprzedaży podpisana,
oczekiwanie na zgodę
izraelskiego urzędu
antymonopolowego]



[ABB]



[PE/strateg]



[IPO/strateg/PE/secondary]



[IPO/strateg/secondary]



[strateg/secondary]



[PE/strateg/IPO]



[PE/strateg]



[PE/strateg]



[IPO/strateg]



[PE/strateg]



NICE TO FIT YOU

[PE/strateg]

Znacząca skala generowania gotówki poprzez wyjścia z inwestycji w nadchodzących latach

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

4%
NAV

Poziom wypłaty dywidendy

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 brutto pod zarządzaniem [AUM]

2
Subfundusze

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

11
Inwestycji

Zdywersyfikowany portfel 11 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%

2,1
MLD PLN

NAV MCI Capital ASI (BV)

40,2
PLN

NAV/S (BVPS)

1,3
MLD PLN

Kapitalizacja MCI Capital ASI przy kursie akcji 24,80 zł [z dn. 31.12.2024]

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

* inwestycja w spółkę NTFY została sfinalizowana w 01.2025, natomiast warunkowa umowa nabycia spółki została podpisana w 11.2024

tys. PLN	12M 2024	12M 2023
Wynik na certyfikatach inwestycyjnych (CI)	34 517	209 451
Aktualizacja wartości udziałów	(10)	(16)
Pozostałe zyski (straty) z inwestycji	(11)	29
Przychody z tytułu zarządzania	11 950	22 165
Koszty działalności podstawowej	(1 008)	(433)
Zysk brutto z działalności podstawowej	45 438	231 196
Koszty ogólnego zarządu	(26 705)	(37 157)
Pozostałe przychody operacyjne	11 441	1 234
Pozostałe koszty operacyjne	(533)	(300)
Zysk z działalności operacyjnej	29 641	194 973
Przychody finansowe	3 392	3 234
Koszty finansowe	(22 343)	(32 313)
Zysk przed opodatkowaniem	10 690	165 894
Podatek dochodowy	4 822	(994)
Zysk netto	15 512	164 900

- ✓ Na **zysk netto Grupy w kwocie 16 mln PLN** wpłynął przede wszystkim wynik z przeszacowania certyfikatów inwestycyjnych (CI), co w głównej mierze wynikało ze **wzrostu wartości CI MCI.EV**
- ✓ Na dzień 31.12.2024 MCI posiadało **99,58%** CI MCI.EV oraz **47,95%** CI MCI.TV
- ✓ Wynik na CI MCI.EV kształtował się na poziomie **38,6 mln PLN**, a MCI.TV **-2,6 mln PLN** (w części przypadającej na MCI)
- ✓ **Dodatni wynik MCI.EV** wynikał przede wszystkim z bardzo dobrych wyników **Grupy Netrisk**
- ✓ Spadek przychodów z tyt. zarządzania związany był z decyzją TFI o nienaliczaniu wynagrodzenia stałego za zarządzanie MCI.EV przez większą część 2024 r., co zostało częściowo skompensowane wzrostem przychodów z tyt. zarządzania MDCF V oraz MCI.TV
- ✓ Spadek kosztów ogólnego zarządu wynikał ze spadku kosztów wynagrodzeń zmiennych carry fee (wysoki poziom kosztów w 2023 w związku z istotnym wzrostem wyceny spółek portfelowych)
- ✓ Wzrost pozostałych przychodów operacyjnych to efekt 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 z niższego poziomu zobowiązań finansowych oraz niższych stóp procentowych

tys. PLN	31.12.2024	31.12.2023
Aktywa trwałe	2 354 280	2 315 969
Prawo do użytkowania składników majątku	2 584	2 605
Certyfikaty inwestycyjne	2 325 263	2 289 789
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	26 124	22 384
Pozostałe	309	1 191
Aktywa obrotowe	46 895	52 203
Należności handlowe oraz pozostałe	15 418	14 898
Należności z tyt. podatku dochodowego	1 869	785
Inne aktywa finansowe	0	20 369
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	29 608	16 151
Kapitały	2 097 133	2 081 454
Zobowiązania długoterminowe	286 691	262 984
Zobowiązania z tytułu obligacji	86 247	162 805
Zobowiązania z tytułu leasingu	2 431	2 566
Pożyczki i kredyty bankowe	185 711	74 540
Rezerwy	12 302	23 073
Zobowiązania krótkoterminowe	17 351	23 734
Zobowiązania handlowe oraz pozostałe	3 235	3 218
Zobowiązania z tytułu leasingu	460	386
Zobowiązania z tytułu obligacji	8 466	16 248
Rezerwy	5 190	3 882

- ✓ Aktywa Grupy składały się przede wszystkim z **certyfikatów inwestycyjnych (CI) stanowiących 97% wartości aktywów** (na dzień 31.12.2024 MCI posiadała 99,58% CI MCI.EV oraz 47,95% CI MCI.TV)
- ✓ Wartość CI uległa zwiększeniu o 35,5 mln PLN, w tym wzrost wyceny CI MCI.EV to 38,6 mln PLN, co zostało częściowo skompensowane spadkiem wyceny CI MCI.TV o 2,6 mln PLN
- ✓ **Kapitały Grupy** uległy zwiększeniu o 15,7 mln PLN (tj. zysk netto 2024) i wynosiły **2.097 mln PLN**
- ✓ Zobowiązania Grupy składały się przede wszystkim z kredytu bankowego, zobowiązań z tyt. obligacji oraz rezerw stanowiących odpowiednio 61%, 31% i 6% wartości zobowiązań
- ✓ Zobowiązania z tyt. pożyczek i kredytów uległy zwiększeniu o 111,2 mln PLN w całości w wyniku zwiększenia zaangażowania z tytułu kredytu w ING
- ✓ Zobowiązania z tyt. obligacji uległy zmniejszeniu o 84,3 mln PLN głównie w wyniku wykupu obligacji (seria R) w kwocie 79 mln PLN (wartość nominalna)
- ✓ Rezerwy uległy zmniejszeniu o 9,5 mln PLN głównie w wyniku spadku rezerwy carry fee o 10,8 mln PLN (szczegóły opisane w części RZiS)

+34,5M



WYNIK NA CERTYFIKATACH INWESTYCYJNYCH

MCI.EV

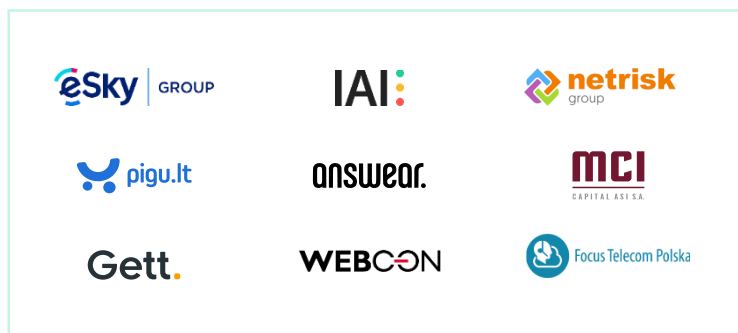
MCI.TV

MDCF V

-1,5M

MCI.EV ZYSK – głównie portfel

+38,8M

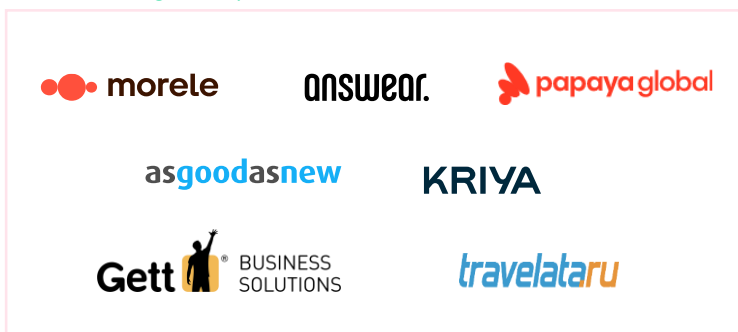


$$\times 99,6\% = +38,6M$$

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

MCI.TV ZYSK – głównie portfel

-4,4M



$$\times 48,0\% = -2,6M$$

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

Razem

+34,5M



Strategia inwestycyjna: Europa Środkowo-Wschodnia to dynamicznie rozwijający się rynek PE w UE charakteryzujący się 50-100 transakcjami rocznie, dynamicznym wzrostem gospodarczym regionu oraz szerokim spektrum możliwości wyjścia z inwestycji. MCI planuje inwestować 25-50M EUR rocznie w **1-2 nowe inwestycje oraz realizować 1-2 wyjścia z obecnego portfela**

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

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 – **Tobiasz Jankowski** (jankowski@mci.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):
- E-commerce, TravelTech – **Michał Górecki**
 - InsurTech, CyberTech, SaaS B2B, EdTech – **Filip Berkowski**
 - Digital Brands, E-commerce – **Paweł Sikorski**
 - DeepTech, AI, Infrastruktura cyfrowa – **Tomasz Mrozowski**
 - Healthtech, Ochrona zdrowia – **Tobiasz Jankowski**

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/BUŁGARIA]



Tobiasz Jankowski [od 01'25]
Partner Inwestycyjny
[Healthcare, Ochrona zdrowia
/ CZ/SLO]



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



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

Stopa zwrotu: **28% IRR** na inwestycjach private equity buyout

Unikalne i różnorodne doświadczenie w realizacji wyjść

Ponad **1 miliard EUR** zainwestowane w ramach strategii tech private equity buyout (inwestycje i koinwestycje)

(mln EUR) INWESTYCJA	KRAJ	KONTROLA	DATA WEJŚCIA	ŹRÓDŁO	STRATEGIA	DATA WYJŚCIA	WARTOŚĆ MCI	MOIC BRUTTO	IRR BRUTTO*
	Czech Rep.	Control	Apr-08	Proprietary	Digital disruption	Mar-16	61,4	5,0x	40,9%
	Czech Rep.	Joint-control	Sep-10	Proprietary	Digital disruption	Oct-12	36,7	4,1x	174,4%
	Poland	Joint-control	Jan-14	Auction	Digital disruption	Dec-16	37,0	2,7x	53,8%
	Poland	Joint-control	May-14	Proprietary	Digital infrastructure	Apr-15	38,3	1,1x	17,5%
	Austria	Joint-control	Jun-15	Proprietary	Digital transformation	May-18	33,1	1,7x	20,5%
	Sweden	Minority	Oct-15	Proprietary	Digital infrastructure	Sep-18	37,1	3,7x	61,5%
	Poland	Control	Jul-15	Limited auction	Digital infrastructure	Jan-19	59,7	3,1x	38,2%
	Poland	Control	Nov-07	Proprietary	Digital infrastructure	Jun-19	63,5	2,3x	12,3%
	Hungary	Control	Dec-17	Auction	Digital disruption	Jan-20	73,4	4,1x	104,1%
	Turkey	Minority	May-13	Proprietary	Digital infrastructure	Apr-20	30,3	1,3x	6,8%
	Poland	Control	Mar-16	Proprietary	Digital infrastructure	Dec-20	116,2	2,8x	29,5%
	Baltics	Control	Jul-15	Proprietary	Digital disruption	Mar-21	32,7	2,8x	19,7%
							619,5	2,6x	28,2%



WIZJA

Jesteśmy największym funduszem private equity nowych technologii w Europie Centralnej.
Chcemy być jednym z najbardziej rozpoznawalnych funduszy private equity nowych technologii w Europie

MISJA

- ➔ Inspiruje nas postęp technologiczny
- ➔ Inwestujemy w rozwój międzynarodowych liderów nowych technologii
- ➔ Wspólnie z naszymi partnerami aktywnie budujemy trwałą wartość inwestycji w oparciu o silną bazę kapitałową, profesjonalne standardy oraz najwyższej jakości ekspertyzę lokalną i sektorową, którą stale rozwijamy

WARTOŚCI**INSPIRACJA**

Mamy wizję i pasję oraz stale rozwijamy nasze kompetencje

PARTNERSTWO

Pracujemy zespołowo w oparciu o wzajemny szacunek i zaufanie

PROFESJONALIZM

Działamy odpowiedzialnie i etycznie oraz rzetelnie i w sposób zdyscyplinowany

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Jesteśmy innowacyjni i dynamiczni oraz zaangażowani i konsekwentni

MOTTO

Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

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 obowiązują **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
- ✓ Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki, które zadecyduje o wypłacie dywidendy planowane jest na **26 czerwca 2025 r.**

ESG – Raportowanie niefinansowe z zakresu zrównoważonego rozwoju

Chcemy pracować w oparciu o najwyższe standardy w ramach ESG



DZIAŁANIA PODJĘTE I CELE NA KOLEJNY OKRES

- ❖ W 2024 Grupa MCI **po raz pierwszy**, dobrowolnie pozyskała od spółek portfelowych informacje n/t ich działalności, umożliwiające ocenę wpływu na klimat, środowisko oraz kwestie społeczne i pracownicze
- ❖ Informacje te uzyskano na podstawie ankiet. W badaniu wzięto udział **7 spółek portfelowych**, które łącznie stanowią **~70%** wartości portfela i **~63%** WAN zarządzanych funduszy (na 31.12.2024)
- ❖ W przyszłości Grupa MCI zamierza nadal monitorować działalność spółek pod kątem wpływu na klimat i zagadnień społecznych, a także podejmować działania zachęcające spółki do prowadzenia pomiarów wybranych aspektów zw. ze zrównoważonym rozwojem

PODSUMOWANIE 2024

- ❖ Spółki charakteryzuje **niski poziom emisji bezpośrednich** (zakres 1; niewielka własna produkcja emisji) i **umiarkowane zużycie energii** elektrycznej i ciepła (zakres 2). **95%** całkowitych emisji pochodzi z **emisji pośrednich** (zakres 3), np. z łańcucha dostaw, podróży służbowych, użytkowania produktów przez klientów – rozkład typowy dla firm usługowych i technologicznych
- ❖ **74%** całkowitej używanej energii pochodzi ze źródeł nieodnawialnych
- ❖ Spółki wygenerowały **0,12t** odpadów klasyfikowanych jako niebezpieczne (zapewniono odpowiednią utylizację tych odpadów)
- ❖ Spółki deklarują przestrzeganie inicjatyw Global Compact i Wytycznych OECD, przy czym część spółek nie posiada mechanizmów kontrolnych. Zidentyfikowano incydent zw. z naruszeniem ww. zasad (w 1 spółce). Aspekty te będą szczególnie monitorowane w przyszłości
- ❖ **6,5%** to średnia nieskorygowana luka płacowa między kobietami a mężczyznami, co sugeruje pewne różnice w wynagrodzeniach, choć nie jest to wartość znacząca
- ❖ Udział kobiet w zarządach wynosi **16%**, co wskazuje na niską reprezentację kobiet na stanowiskach kierowniczych

WSKAŹNIKI

Wskaźniki dot. klimatu i inne
wskaźniki środowiskowe

50 [tCO2e] Emisje gazów cieplarnianych – zakres 1	521 [tCO2e] Emisje gazów cieplarnianych – zakres 2	9.972 [tCO2e] Emisje gazów cieplarnianych – zakres 3
0,59 [tCO2e/mln PLN] Ślad węglowy	0,65 [tCO2e/mln PLN] Intensywność emisji	74 [%] Udział zużytej i wyprod. energii ze źródeł nieodnawialnych
0,12 [tony] Wskaźnik odpadów niebezpiecznych	0/[brak] [tony] Emisje do wody	

WSKAŹNIKI TYPOWE DLA SPÓŁEK USŁUGOWYCH I TECHNOLOGICZNYCH

Wskaźniki w zakresie kwestii
społecznych i pracowniczych

19,8 [%] Udział inwestycji, które naruszyły zasady inicjatywy Global Compact/Wytyczne OECD	38,1 [%] Brak mechanizmów kontroli służących nadzorowaniu tych zasad
6,5 [%] Nieskorygowana luka płacowa (K vs M)	16,2 [%] Zróżnicowanie członków zarządu ze względu na płeć

OGRANICZONE MECHANIZMY NADZORU NAD STANDARDAMI ETYCZNYMI
NISKA REPREZENTACJA Kobiet W ZARZĄDACH
NISKA LUKA PŁACOWA

tCO2e - tona ekwiwalentu dwutlenku węgla

tCO2e/mln PLN – tona ekwiwalentu dwutlenku węgla na każdy milion PLN przychodu



mci Załączniki

NTFY – nowa inwestycja MCI.EV - jedna z najsilniejszych marek cyfrowych w polskim sektorze food e-commerce

Opis działalności spółki - wprowadzenie

- ✓ Nice To Fit You (NTFY) jest jednym z największych i najdłuższej działających na rynku dostawców cateringu dietetycznego w Polsce, który jako pierwszy w branży stworzył opcję wyboru menu
- ✓ Grupa zarządza trzema markami targetującymi różne segmenty rynku (NTFY, Republika Smakoszy oraz Syty Król), a także od 2024r. rozwija sprzedaż na rynku czeskim (NTFY CZ) oraz swoją in-house'ową platformę logistyczną (Speedeo)
- ✓ Główna marka, NTFY, operuje w segmencie premium, oferując wysokiej jakości posiłki dietetyczne wspierające zdrowy styl życia
- ✓ Spółka posiada 3 zakłady produkcyjne w pobliżu Warszawy oraz własne centrum logistyczne. W najbliższych latach NTFY planuje przeniesienie całej produkcji do jednego większego zakładu, który umożliwi Spółce dalsze dynamiczne wzrosty
- ✓ W strukturze bazy klientów dominują mieszkańcy dużych miast ze znaczną przewagą Warszawy, w której NTFY rozpoczęło swoją działalność
- ✓ Klient NTFY charakteryzują się wysoką powracalnością, a poziomy retencji kolejnych kohort utrzymują się na stabilnym poziomie
- ✓ Działania marketingowe Spółka koncentruje na kampaniach budujących świadomość marki, w tym reklamach outdoor, sponsoringach, programach ambasadorskich i eventach sportowych
- ✓ W 2024 r. NTFY jako pierwszy catering dietetyczny w Polsce wprowadził zamknięty obieg swoich opakowań

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2024

- ✓ W 2024 r. Spółka odnotowała dwucyfrowy wzrost, tym samym rosnąc szybciej niż rynek cateringów dietetycznych w Polsce. W 2024 roku NTFY wypracowało ponad 300 mln PLN przychodów i wyprodukowano ponad 22 mln posiłków
- ✓ Spółka utrzymuje dwucyfrową marżę EBITDA przy także dwucyfrowej dynamice jej wzrostu

Teza inwestycyjna

- ✓ Kontynuacja rozwoju marki NTFY w oparciu o umocnienie pozycji w Warszawie i dużych miastach, poszerzenie oferty zgodnie z trendami i pozyskanie nowych klientów wkraczających na rynek dzięki pozytywnym czynnikom wpływającym na łączny adresowalny rynek
- ✓ Oportunistyczne akwizycje add-on zgodne z trendem konsolidacji rynku

Zespół

Paweł Borys
Paweł Sikorski
Hubert Wichrowski
Berenika Berdowska

Inwestycja (mln PLN):

- ✓ 2025: **180**

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

- ✓ W styczniu 2025 r., po uzyskaniu zgody UOKiK, spółka Fit & Delicious sp. z o.o., w której kapitale zakładowym subfundusz MCI.EV posiada 100% udziałów, sfinalizowała transakcję nabycia udziałów w spółce NTFY Sp. z o.o., działającej pod marką Nice To Fit You. Na dzień dzisiejszy kwota wkładu własnego Subfunduszu wraz z kosztami transakcyjnymi/PCC wyniosła ok. **187 mln PLN**, przy czym może ona ulec jeszcze zmianie ze względu na mechanizm korekty ceny zawarty w dokumentacji transakcyjnej



Krótki opis działalności Spółki

IAI to największa w Polsce platforma e-commerce do tworzenia sklepów internetowych działająca w modelu SaaS. IAI obsługuje blisko 7 000 sklepów w Polsce i blisko 6 000 na Węgrzech

Teza inwestycyjna

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

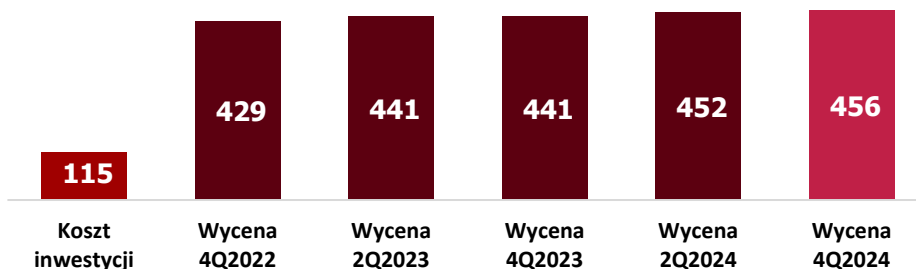
Zespół prowadzący

Tomasz Czechowicz
Filip Berkowski
Maciej Wasilewski

Inwestycja (mIn PLN):

✓ W roku 2018: **115**

Wartość inwestycji wskiągach MCI.EV (mIn PLN)



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

- ✓ Kluczowe inicjatywy w rozwoju platformy IdoSell to dalsze prace w zakresie rozwoju kolejnych Value-Added-Solutions, takich jak Smile (obsługa zwrotów) czy cross-border (pakiet produktów umożliwiających sprzedaż międzynarodową)
- ✓ W 2024 roku rynek rósł w dwucyfrowym tempie wspierany przez ogólny wzrost konsumpcji

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2024

- ✓ W 2024 roku przychody urosły w tempie znacznie powyżej 20%, a marża EBITDA do przychodów netto na rynku polskim przekroczyła 50%
- ✓ Skuteczna optymalizacja oferty IAI i wzrost penetracji usług dodanych pozwalają na dalszą poprawę monetyzacji i wzrost przychodów
- ✓ W 2024 roku Spółka osiągnęła skalę powyżej 20 miliardów złotych GMV (gross merchandise value)
- ✓ IAI notuje wysokie wskaźniki charakterystyczne dla spółek technologicznych z branży SaaS, m.in. znacząco przebija tzw. zasadę 40, że suma tempa wzrostu przychodów i marży zysku jest wyższa od 40%
- ✓ Spółka ma bardzo niski churn, rzędu 2 proc., oraz wysoki net retention rate, czyli wskaźnik mierzący powtarzalne przychody od klientów



Źródło: <https://www.pb.pl/iai-rosnie-przed-sprzedaza-1236570> ; <https://ecdb.com/blog/shop-software-providers-in-europe/5070>

Krótki opis działalności Spółki

Wiodące polskie internetowe biuro podróży lotniczych o globalnym zasięgu, z szybko rosnącym segmentem pakietowana dynamicznego. Lider w Polsce z silną pozycją w Europie Środkowo-Wschodniej. W Wielkiej Brytanii w segmencie pakietowania dynamicznego działa pod marką Thomas Cook

Teza inwestycyjna

- ✓ Rynek bazowy przed całkowitym powrotem do poziomów sprzed pandemii
- ✓ Rozwój rynku pakietów dynamicznych
- ✓ Konsolidacja lokalnych OTA

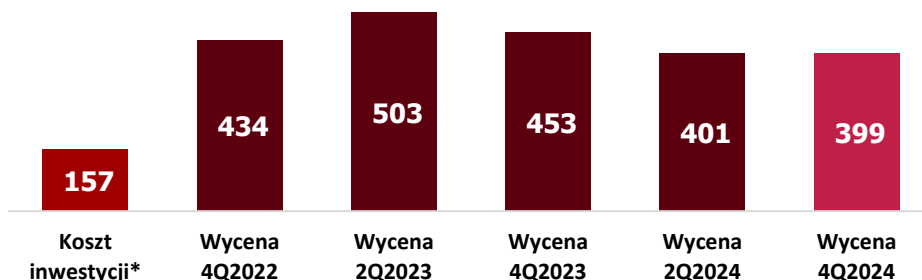
Zespół

Tomasz Czechowicz
Michał Górecki
Hubert Wichrowski
Łukasz Sabat

Inwestycja (mIn PLN):

- ✓ W roku 2022: **158**

Wartość inwestycji wskazanych MCI.EV (mIn PLN)



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 rynku brytyjskiego oraz CEE
- ✓ 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
- ✓ W lutym 2025 na stanowisko prezesa Gupy eSky został mianowany dotychczasowy wiceprezes i CFO – Andrzej Kozłowski. Dotychczasowy prezes, oraz współzałożyciel przeszedł do Rady Nadzorczej

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2024

- ✓ Stabilizacja wyników finansowych w ostatnich kwartałach (po podpisaniu umowy z liniami lotniczymi Ryanair, która zabezpieczyła dostęp do ich biletów lotniczych) po niepewnej pierwszej połowie roku
- ✓ Przejęcie Thomasa Cooka zaczęło pozytywnie kontrybuować do wyników finansowych Spółki
- ✓ Wysoki poziom płynności finansowej w spółce



* 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 w Polsce, w Czechach, na Słowacji, na Węgrzech, w Litwie i w Austrii

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

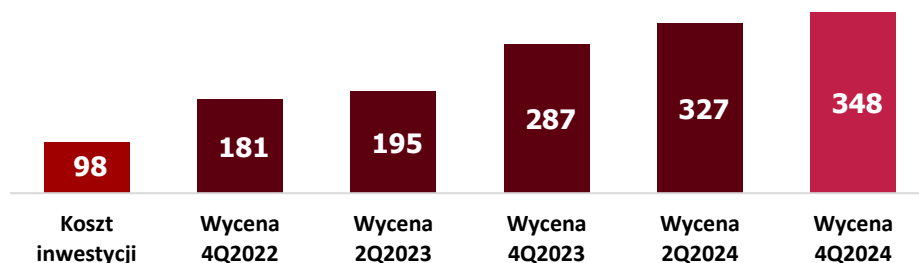
Zespół prowadzący

Tomasz Czechowicz
Filip Berkowski
Maciej Wasilewski

Inwestycja (mln PLN):

✓ W roku 2020: **98**

Wartość inwestycji wskazanych MCI.EV (mln PLN)



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

- ✓ W lutym 2025 MCI.EV otrzymał **ponad 25 mln EUR wypłaty środków ze spółki** w ramach wykupu akcji własnych (tzw. buy-back). Zgodnie ze strategią funduszu transakcja zapewniła całkowitą spłatę pierwotnej kwoty inwestycji MCI.EV w spółkę, przy zachowaniu udziałów w Netrisk
- ✓ Transakcja potwierdza silne zaufanie do spółki, potwierdzone udziałem w finansowaniu Netrisk konsorcjum renomowanych międzynarodowych funduszy dłużnych, w tym Goldman Sachs, Morgan Stanley, Arcmont i HPS.

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2024

- ✓ Grupa Netrisk zwiększa udziały rynkowe w poszczególnych krajach, poprawiając wyniki finansowe i rentowność
- ✓ Wyniki Netrisk są wspierane przez zidentyfikowane długoterminowe korzystne trendy wzrostu organicznego: (i) wzrost rynku ubezpieczeniowego, (ii) przejście z kanału offline do online w sprzedaży ubezpieczeń, (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
- ✓ Obecnie obserwujemy pozytywny trend wzrostu składki ubezpieczeniowej na rynku w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w tym w Polsce



Źródło: <https://en.ain.ua/2025/02/06/mcieuroventures-realizes-a-eur25m-return-from-netrisk-group/>

Profitroom – wiodący międzynarodowy dostawca rozwiązań rezerwacji bezpośrednich online dla hoteli

Krótki opis działalności Spółki

Profitroom jest wiodącym międzynarodowym dostawcą rozwiązań rezerwacji bezpośrednich 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. Profitroom to działająca w chmurze firma typu Software as a Service

Teza inwestycyjna

✓ Celem inwestycji jest utrzymanie wiodącej pozycji w Polsce i zbudowanie silnej obecności na wybranych rynkach międzynarodowych poprzez kontynuację międzynarodowej ekspansji organicznej prowadzonej przez obecny Zarząd

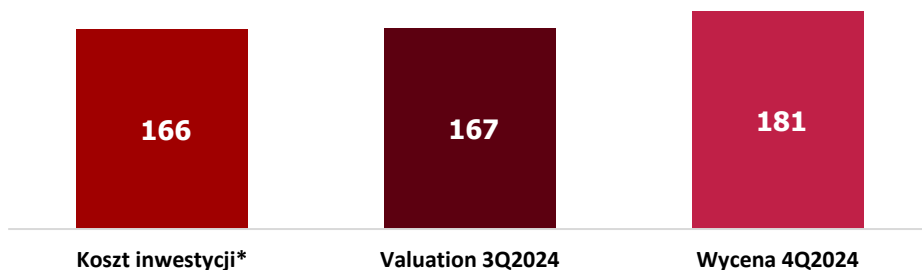
Zespół prowadzący

Tomasz Czechowicz
Filip Berkowski
Maciej Wasilewski

Inwestycja (mln PLN):

✓ W roku 2024: **167**

Wartość inwestycji wskazanych MCI.EV (mln PLN)



Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2024

- ✓ Spółka odnotowała dwucyfrowy wzrost w 2024 roku dzięki skutecznemu podejściu do pozyskiwania klientów i zdolności do budowania pipeline potencjalnych klientów na wielu rynkach, zarówno w Polsce, jak i na arenie międzynarodowej
- ✓ W 2024 roku Profitroom zwiększył GBV (gross booking value) o 33% i pozyskał ok. 600 klientów z 55 krajów
- ✓ Spółka posiada wysoki 120-procentowy net retention rate
- ✓ Profitroom otrzymał w 2024 roku najbardziej prestiżową nagrodę w branży przyznaną przez Hotel Tech Report jako #1 w kategorii CRM & E-mail marketing oraz #2 w kategorii booking engine na świecie

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

- ✓ Transakcja nabycia przez MCI większościowego pakietu akcji Profitroom została sfinalizowana w lipcu 2024 roku
- ✓ Strategia Spółki na rok 2024 i kolejne lata zakłada dalszy rozwój działalności, przy jednoczesnej intensyfikacji pozyskiwania nowych klientów, w szczególności na rynkach zagranicznych
- ✓ W 2024 roku Profitroom zatrudnił ponad 90 dodatkowych osób, by w kolejnych latach dodatkowo zwiększyć sprzedaż



Źródło: <https://www.profitroom.com/pl/materialy/artykuly/profitroom-umacnia-pozycje-lidera-technologiei-rezerwacyjnych-z-nowym-inwestorem-mci-capital/>; <https://www.e-hotelarz.pl/artykul/97364/profitroom-z-nagroda-glowna-w-rankingu-hotel-tech-awards-2024-za-najlepszy-crm-i-narzedzie-doe-mail-marketingu-dla-hotelu/>

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

Webcon – wiodący dostawca niskokodowych systemów zarządzania procesami biznesowymi

WEBCON[®]
MCI
CAPITAL AS1 S.A.

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

Tomasz Czechowicz
 Michał Górecki
 Łukasz Sabat

Inwestycja (mln PLN):

- ✓ W roku 2023: **163**

Wartość inwestycji w spółkach MCI.EV (mln PLN)



Koszt inwestycji*

Wycena 4Q2023

Wycena 2Q2024

Wycena 4Q2024

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2024

- ✓ W 2024 r. Spółka zgodnie z przyjętą strategią zwiększała penetrację przychodów powtarzalnych przy całkowitych przychodach porównywalnych z 2023 rokiem. Od 2024 nowa sprzedaż pozyskiwana jest praktycznie tylko w modelu subskrypcyjnym
- ✓ Spółka charakteryzuje się wysokim poziomem płynności finansowej

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

- ✓ W 2024 roku do spółki dołączyła nowa CFO – Magdalena Ociepka,
- ✓ Spółka bardzo mocno zwiększała swoje zdolności sprzedażowe – zatrudniła nowego doświadczonego szefa sprzedaży na Polskę – Rafała Ościaka, oraz szefa sprzedaży na Niemcy – Andreasa Rossmanna
- ✓ Spółka pozyskała w ciągu roku blisko 90 nowych klientów, w tym wiele rozpoznawalnych marek w Polsce jak i globalnie

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>

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

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

Krótki opis działalności Spółki

Focus oferuje opartą na chmurze, wielokanałową platformę do komunikacji, która wspiera przedsiębiorstwa w budowaniu trwałych, spersonalizowanych relacji ze swoimi klientami. Po dokonaniu akwizycji największego konkurenta Focus stał się niekwestionowanym liderem na polskim rynku rozwiązań CCaaS

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

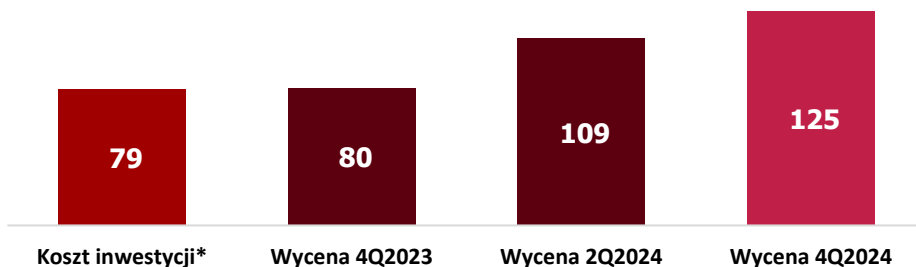
Zespół

Paweł Borys
Paweł Sikorski
Hubert Wichrowski
Berenika Berdowska

Inwestycja (mIn PLN):

- ✓ W roku 2023: **80**

Wartość inwestycji wskazanych MCI.EV (mIn PLN)



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

- ✓ 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 2024 zostało ogłoszone przejęcie przez Spółkę 100 proc. udziałów w firmie Systell, dotychczasowym głównym konkurencie Spółki
- ✓ Rozpoczęcie projektu związanego z rebrandingiem oraz strategią rozwoju produktu, aby lepiej adresować potencjał rynku

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2024

- ✓ Spółka wypracowała dobre, zgodne z budżetem wyniki finansowe w 2024 roku, zarówno pod względem przychodów, jak i EBITDA
- ✓ Działalność Spółki generuje środki pieniężne i charakteryzuje się bardzo atrakcyjnymi wskaźnikami biznesowymi
- ✓ Spółka pracuje nad dalszym rozwojem produktu i jego funkcjonalnościami, tak aby zwiększyć jego atrakcyjność dla swoich klientów, i rozpoczęła współpracę z jedną z najlepszych firm doradczych w tym obszarze

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 | październik 2024-10-01 2024

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

Źródło: <https://crn.pl/aktualnosci/mci-zainwestowal-80-mln-zl-w-specjaliste-od-komunikacji-w-chmurze/> ;
<https://www.pb.pl/focus-nie-boi-sie-sztucznej-inteligencji-1209957>

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

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 800 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

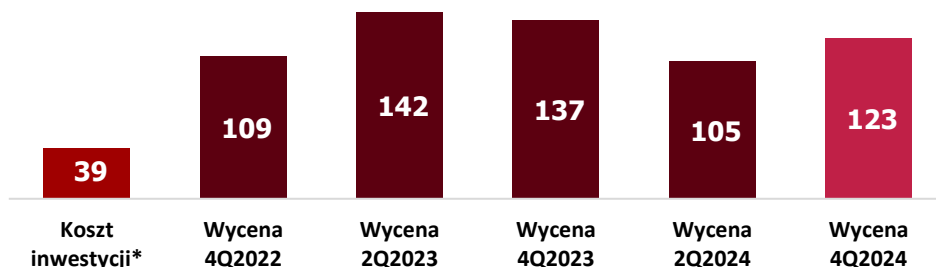
Zespół

Paweł Borys
Jan Góralczyk

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 spółkach MCI.EV i MCI.TV (mIn PLN)



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
- ✓ W ostatnich miesiącach Spółka koncentrowała się m.in. na optymalizacji wydatków marketingowych związanych z repozycjonowaniem sklepu Answer w stronę segmentu premium i rozwojem sprzedaży marki PRM oraz przedłużeniu umów zwiększających limity finansowania z bankami (np. Santander Factoring, Bank Handlowy, PKO BP)

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2024

- ✓ Według wstępnych wyników opublikowanych w styczniu br. sprzedaż online w 4Q 2024 wyniosła 546,3 mln PLN, co oznacza wzrost o 23,6% r/r, z kolei sprzedaż online za 12 miesięcy 2024 r. wyniosła 1 520,4 mln PLN i wzrosła o 19,8% r/r
- ✓ Dobre wyniki sprzedażowe to efekt m.in. dobrze przygotowanej oferty kolekcji Fall-Winter 2024 oraz drugiej odsłony kampanii wizerunkowej Answer z markami premium
- ✓ W 4Q 2024 oraz w perspektywie kolejnych okresów Spółka spodziewa się stopniowej poprawy rentowności w związku z przyjętą strategią oraz rosnącą skalą działalności
- ✓ 8 kwietnia 2025 r. Spółka opublikuje pełny raport roczny za 2024 r.



Źródło: <https://answer.com/blog/answer-concept-store-w-fabryce-norblina/53293/>
<https://www.parkiet.com/handel-i-konsumpcja/art41156851-reklamowe-wydatki-sprowadzily-answer-com-pod-kreske-rok-zaciskania-zebow>

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

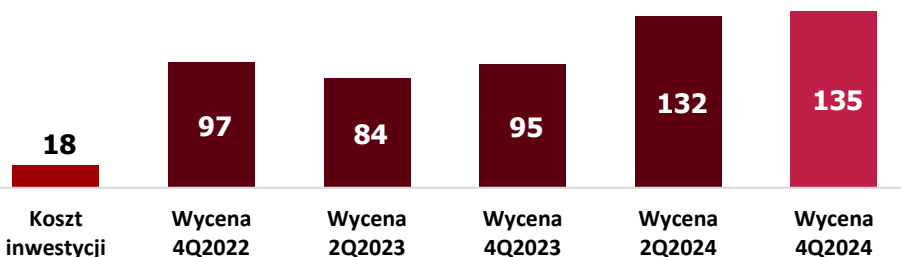
Zespół

Paweł Borys
Paweł Sikorski
Hubert Wichrowski

Inwestycja (mln PLN):

- ✓ W roku 2011: 6
- ✓ W roku 2012: 4
- ✓ W roku 2016: 8
- ✓ **Razem: 18**

Wartość inwestycji w spółkach MCI TV (mln PLN)



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

- ✓ Dalszy rozwój wysokomarżowych marek własnych oraz kanałów i rynków sprzedaży
- ✓ Dalszy rozwój oferty eCommerce as a Service
- ✓ Poprawa zarządzania kategoriami i zamówieniami w celu zwiększenia realizowanej marży

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2024

- ✓ Spółka kontynuuje rozwój poprzez dalszy dynamiczny wzrost sprzedaży marek własnych, co wiąże się z rozwojem asortymentu produktów (>100 nowych SKUs wprowadzonych przez marki własne w 2024 r) oraz nowych brand-ów. Spółka kontynuuje rozwój kanałów dystrybucji zarówno w Polsce jak i zagranicą
- ✓ W 2024 roku spółka zaangażowała dużą część swoich zasobów w rozwój projektu e-Commerce as a Service Morele razem z mBank – w ramach tej współpracy oferta Morele pojawiła się w aplikacji mBanku (mOkazje) i jest promowana zgodnie z przyjętą strategią



Źródło: <https://cnn.pl/aktualnosc/morele-przejele-producenta-agd/>; <https://www.morele.net/aktualnosc/oferta-morele-juz-wkrótce-dostepna-w-aplikacji-mbanku/22714/>

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. Platforma oferuje europejskim i chińskim sprzedawcom dostęp do rynków o wysokim PKB per capita i rosnącym udziale zakupów online

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

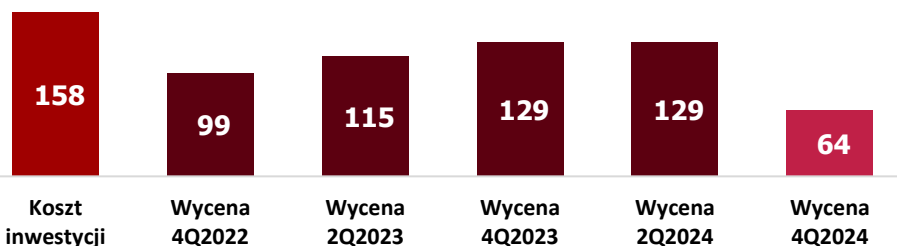
Zespół

Tomasz Czechowicz
Tomasz Mrozowski

Inwestycja (mIn PLN):

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

Wartość inwestycji w spółkę MCI.EV (mIn PLN)

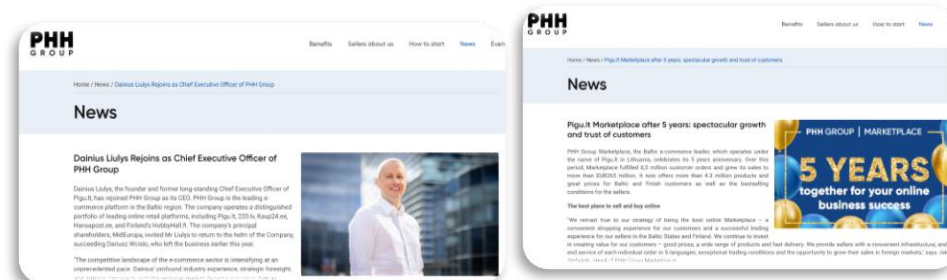


Kluczowe wydarzenia w Spółce/plany rozwoju działalności Spółki/rynek o Spółce

- ✓ Na przełomie 2024 i 2025 roku, Zarząd oraz akcjonariusze Spółki podjęli decyzję o restrukturyzacji Spółki, czego wynikiem są:
 - a) Zmiana CEO (powrót założyciela Pigu na to stanowisko), dołączenie nowego szefa marketingu oraz COO (Dyrektora ds. Operacji)
 - b) Wprowadzenie planu restrukturyzacji i znacząca poprawa efektywności kosztowej organizacji w 2025
 - c) Poprawa warunków komercyjnych i atrakcyjności asortymentu w obszarze 1P w 2025
- ✓ W drugiej połowie 2024 roku akcjonariusze wprowadzili do Spółki dodatkowy kapitał mający na celu odbudowę kapitału obrotowego, restrukturyzację i powrót spółki na ścieżkę wzrostu

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2024

- ✓ Rok 2024 przyniósł istotny rozwój segmentu marketplace (3P), ale również pogorszenie się wyników finansowych spółki w zakresie wzrostu i rentowności w porównaniu do roku poprzedniego oraz zakładanego budżetu. Na słabsze wyniki wpłynęły m.in.: gorsza jakość generowanego ruchu, konwersja sprzedażowa, problemy z zatowarowaniem i spadek marży
- ✓ Obecna wycena jest nadal poniżej kosztu inwestycji, odzwierciedlając słabszy niż oczekiwano rozwój Spółki
- ✓ MCI.EV jest inwestorem mniejszościowym obok dwóch założycieli i EBOiR. Fundusz MidEuropa jest głównym i kontrolującym akcjonariuszem w spółce



Źródło: <https://phhgroup.eu/news/dainius-liulys-rejoins-as-chief-executive-officer-of-phh-group/153> ;
<https://phhgroup.eu/news/pigu.lt-marketplace-after-5-years-spectacular-growth-and-trust-of-customers/142>

mci

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