



mci

mci.
PRIVATE EQUITY
MANAGERS S.A.

MCI/PEM OMÓWIENIE WYNIKÓW 1H 2020

Warszawa, 17 września 2020 r.

Sześć transakcji zrealizowanych w ciągu ostatnich 9 miesięcy wygenerowało ponad 615 mln PLN wpływów.



- **Data inwestycji:**
styczeń 2012
- **Data wyjścia:**
grudzień 2019
- **Wpływy:** 125 mln PLN
- **Wyjście:** sprzedaż do Eurocash
- **Branża:** E-sklep spożywczy
- **MoIC brutto:** 2,8x
- **Strategia:** e-sklep spożywczy – *market disruptor*



A piacvezető biztosítási portál

- **Data inwestycji:**
grudzień 2017
- **Data wyjścia:** styczeń 2020
- **Wpływy:** 322 mln PLN
- **Wyjście:** sprzedaż do TA Accotiates
- **Branża:** Ubezpieczenia online
- **MoIC brutto:** 4,2x
- **Strategia:** InsurTech – platforma konsolidacyjna



- **Data inwestycji:**
czerwiec 2007
- **Data wyjścia:** luty 2020
- **Wpływy:** 28 mln PLN
- **Wyjście:** sprzedaż do Applovin Corporation
- **Branża:** gry mobilne (online), PvP
- **MoIC brutto:** 1,7x
- **Strategia:** Globalny programista i wydawca gier komputerowych



- **Data inwestycji:**
lipiec 2015
- **Data wyjścia:**
kwiecień 2020
- **Wpływy:** 133 mln PLN (w tym 41 mln PLN w 2019, 17 mln PLN w 2020)
- **Wyjście:** sprzedaż na rynek
- **Branża:** IT/elektronika
- **MoIC brutto:** 1,3x
- **Strategia:** Dystrybucja IT – szybko rozwijający się rynek



- **Data inwestycji:**
listopad 2015
- **Data wyjścia:**
lipiec 2020
- **Wpływy:** 7 mln PLN
- **Wyjście:** sprzedaż na rynek
- **Branża:** online travel
- **MoIC brutto:** 0,14x
- **Strategia:** online travel – szybko rozwijający się rynek



- **Data inwestycji:**
styczeń 2016
- **Data wyjścia:**
sierpień 2020
- **Wpływy:** dane poufne
- **Wyjście:** kupujący amerykański SEMrush Holdings jest jednym ze światowych liderów rozwiązań Marketing SaaS
- **Branża:** Marketing SaaS
- **Strategia:** Marketing SaaS – szybko rozwijający się rynek



Azimo pozyskuje finansowanie venture debt na 20M euro z EIB



ATM buduje nowe Data Center, wartość inwestycji to 18M PLN



SiDLY podpisało umowę z PZU na dostawę technologii telemedycznej



W kwietniu odnotował 83% wzrost Y/Y zamówień na sklepy IdoSell



Zakup Klik, lidera internetowej sprzedaży ubezpieczeń w Czechach i na Słowacji




Deutsche Telekom inwestuje 2M euro w RemoteMyApp



Answear.com planuje debiut na GPW pod koniec 2020 r.



Morele przejmuje ruch z eMag.pl rozbudowując własny marketplace



Gett pozyskuje 100M USD finansowania na rozwój usług B2B



Ranking: najcenniejsze spółki e-commerce. Trzy spółki z portfela MCI w czołówce: Morele/Pigu, Answear Frisco



Zatwierdzonym przez British Business Bank pożyczkodawcą w programie CBILS, z dodatkowym finansowaniem £50M

ZREALIZOWANE WYJŚCIA Z INWESTYCJI	<ul style="list-style-type: none"> ■ Frisco – rozliczenie (125 mln PLN), Netrisk (322 mln PLN), Geewa (28 mln PLN), Indeks (133 mln PLN), Tatilbudur (7 mln PLN), Prowly – łącznie ponad 615 mln PLN
MALEJĄCE ZADŁUŻENIE GRUPY	<p>Systematycznie malejący poziom zadłużenia Grupy (spłaty w 2020 r. na poziomie 285 mln PLN) wynikający głównie z:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ dokonanych spłat zapadającego długu: wykup obligacji w MCI Capital serii O (20 mln PLN) w czerwcu 2020 r.; ■ przedpłat „krótkiego” (do 18 miesięcy zapadalności) finansowania zrealizowanego dzięki zgromadzonej nadpłynności, w tym: zamknięcie linii kredytowej w Alior Banku dla MCI.EV/MCI.TV w lutym 2020 r. (30 mln PLN), wykup obligacji MCI Capital serii P (37 mln PLN) w lutym 2020 r., wykup obligacji czeskich wyemitowanych przez SPV MCI.EV (118 mln PLN w marcu 2020 r. oraz 27 mln PLN w sierpniu 2020 r.), spłata dostępnej linii kredytowej w Millennium dla MCI.EV/MCI.TV w lipcu 2020 r. (53 mln PLN). ■ W związku ze spłatami ww. kredytów i obligacji, wygasły również udzielone poręczenia i gwarancje MCI Capital związane z tymi finansowaniami.
UDANY SKUP AKCJI WŁASNYCH	<ul style="list-style-type: none"> ■ W lutym 2020 r. MCI Capital nabyła akcje własne o wartości 10 mln PLN (tj. 1,89%). Jednocześnie w lutym br. zostało umorzonych 3 mln szt akcji własnych pochodzących ze skupu przeprowadzonego w 2019 r. (o wartości 30 mln PLN). Oba skupy zostały przeprowadzone w oparciu o zatwierdzony przez NWZ program skupu o wartości 50 mln PLN.
POŁĄCZENIE MCI CAPITAL I SPÓŁKI ZALÉŻNEJ	<ul style="list-style-type: none"> ■ W lutym 2020 r. zostało zarejestrowane połączenie MCI Capital ze spółką 100% zależną, tj. MCI Fund Management Sp. z o.o. (MCI Capital była spółką przejmującą).
RAPORT NOBLE SECURITIES	<ul style="list-style-type: none"> ■ W czerwcu Noble Securities wycenił akcje MCI Capital na 24,9 PLN, raport wydano przy cenie akcji 12,1 PLN. ■ Jak czytamy w raporcie: „MCI w swojej polityce inwestycyjnej skupia się na cyfrowej transformacji. Tymczasem COVID-19 wpłynął m.in. na wzrost znaczenia pracy zdalnej, istotne przyrosty sprzedaży w kanale e-commerce, ogólne przyspieszenie cyfrowej transformacji oraz wzrost zainteresowania usługami cyfrowymi. Wszystko to sprawia, że większość spółek portfelowych MCI może skorzystać na tych trendach.”
OTRZYMANIE „LICENCJI” ASI/ZASI	<ul style="list-style-type: none"> ■ W lipcu 2020 r. MCI Capital otrzymała zezwolenia z KNF na wykonywanie działalności wewnątrz Zarządzającego Alternatywną Spółką Inwestycyjną (ASI/ZASI). W związku z tym WZA Spółki z końcem sierpnia 2020 r. postanowiło o zmianie nazwy Spółki na MCI Capital ASI S.A. (do chwili obecnej zmiana nie została zarejestrowana).
OBJĘCIE KONTROLI NAD TFI	<ul style="list-style-type: none"> ■ W lipcu oraz sierpniu 2020 r. miały miejsce sprzedaże akcji PEM przez Członków Zarządu i Rady Nadzorczej PEM do MCI Capital. W wyniku tych transakcji łączny udział MCI Capital i MCI Management oraz pośredni udział Tomasza Czechowicza w akcjonariacie PEM przekroczył próg 50%.
EMISJA OBLIGACJI	<ul style="list-style-type: none"> ■ W sierpniu 2020 r. miała miejsce emisja 3-letnich obligacji (20 mln PLN) przez MCI Capital objętych przez instytucje finansowe

SILNY ZESPÓŁ KIEROWANY PRZEZ LIDERA SEKTORA



MCI Capital jest kierowana przez Tomasza Czechowicza – znanego polskiego przedsiębiorcę i dużego inwestora private equity.

Grupę tworzy bardzo silny zespół specjalistów o wieloletnim doświadczeniu, wspólnej historii oraz sprawdzonym doświadczeniu inwestycyjnym.

KONCENTRACJA NA SEKTORACH I KRAJACH PRZECHODZĄCYCH NA GOSPODARKĘ CYFROWĄ

MCI Capital koncentruje się na spółkach z digitalizacją u podstaw swoich modeli biznesowych.

Główne sektory: Konsumpcja/Handel Detaliczny, Usługi Finansowe, TMT (technologia, media, telekomunikacja), Ochrona zdrowia oraz Transport i Logistyka. Główna koncentracja geograficzna: Polska oraz inne kraje Europy Środkowej i Wschodniej z obszaru UE, DACH.

STRATEGIA INWESTYCYJNA

DIGITAL BUYOUT

zakładany IRR na poziomie 20%-50%

- Realizacja poprzez: LBO, kontrolowane wykupy menagerskie, PIPE, koinwestycje PE
- Tickety inwestycyjne: 100M-300M ticket
- Strategia realizowana przez: fundusze MCI.EV/ MCI.CV (ATM / IAI / Mobiltek / Broker Topco)
- Zaangażowanie: do 75% GAV funduszy zarządzanych przez MCI Capital TFI S.A.

PRIVATE DEBT

zakładany IRR na poziomie 5%-20%

- Realizacja poprzez: dług high yield, junior, mezzanine, kapitał uprzywilejowany, emisje skierowane do MCI.EV i MCI.CV
- Preferencja na aktywa Grupy MCI i spółki portfelowe (Eurohold / MCI Capital / MCI Management / Morele / ATM / PEM / mFind / MCI.TV)
- Zaangażowanie: do 25% GAV funduszy zarządzanych przez MCI Capital TFI S.A.

VENTURE CAPITAL

zakładany IRR na poziomie 10%-35%

- Realizacja poprzez: kapitał, kapitał uprzywilejowany, dług konwertowalny (Morele / Pigu / Answear / Gett / Travelata AGAN / Azimo / MarketFinance / GameDesire / KupiVIP / Vortex / Focus Telecom / mFind -> MCI.IV / MCI.TV)
- Zaangażowanie: do 20% GAV funduszy zarządzanych przez MCI Capital TFI S.A., docelowa pełna dezinwestycja przed 2025 r.

20 lat → 3 mld PLN inwestycji



14 inwestycji BuyOut → 2,7 MoIC i 29,4% IRR z 0% straconego kapitału

Podsumowanie wyników – Fundusz MCI.EuroVentures 1.0.



mci.
PRIVATE EQUITY
MANAGERS S.A.

MCI.EuroVentures 1.0. HY 2020

Zarządzający subfunduszem:

Tomasz Czechowicz / Maciej Kowalski

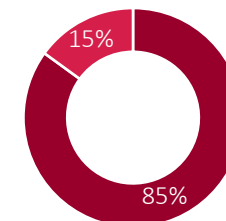
MCI.EuroVentures 1.0. inwestuje w cyfrowych championów i liderów infrastruktury cyfrowej CEE/EU o min. zysku EBITDA 3-30M EUR, z potencjałem na transgraniczną ekspansję i stopę zwrotu na poziomie 3-5x zainwestowanego kapitału. Preferowane modele to: SaaS, E-commerce, Marketplaces, Classifields, Payments, Fintechs, Insurtechs, Digital Media & Entertainment, Infrastruktura dla E-commerce i digitalizacji. Zakładana wielkość pojedynczej inwestycji to 100-300M PLN „equity ticket”.

Portfel na HY 2020 (mln PLN)

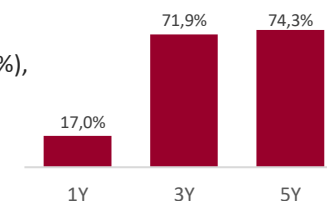
KRAJ	SKUMULOWANA CENA NABYCIA	(CZEŚCIOWE) WYJŚCIE	WARTOŚĆ
PL	230,4	46,3	398,7
HU	77,9	322	103,1
TR	100,6	133	0
PL	23,5	4	6,5
PL	115,1		156,1
PL			226,2
Private debt MCIC/MCIM			282,4

Geograficzny
podział portfela

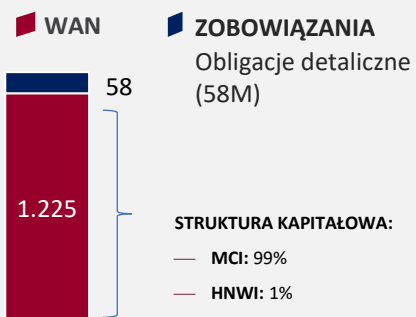
- Pozostałe kraje
- Polska



Stopy zwrotu (%),
seria A



Wartość aktywów brutto (1.284 mln PLN)



Wartość aktywów brutto 2Q'10-2Q'20 (mln PLN)



Kluczowe wyjścia 2019/2020:



ABC DATA

netrisk.hu
A piacvezető biztossági portál

INDEX GRUP

Dotpay/eCard

Inwestycja: 2015

Wyjście: 2019

CoC: 4,1x

IRR: 48%

Wartość wyjścia:

255 mln PLN

ABC Data

Inwestycja: 2007

Wyjście: 2019

CoC: 2,3x

IRR: 12%

Wartość wyjścia:

142 mln PLN

Netrisk.hu

Inwestycja: 2017

Wyjście: 2020

CoC: 4,2x

IRR: 100%

Wartość wyjścia:

322 mln PLN

Indeks

Inwestycja: 2013

Wyjście: 2020

CoC: 1,3x

IRR: 7%

Wartość wyjścia:

133 mln PLN

Podsumowanie wyników – Fundusz MCI.TechVentures 1.0.

MCI.TechVentures 1.0. HY 2020

Zarządzający subfunduszem:

Tomasz Czechowicz / Maciej Kowalski

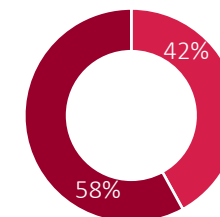
MCI.TechVentures 1.0. koncentruje się na zarządzaniu portfelem i optymalnych dezinwestycjach tego portfela w celu maksymalizacji zwrotu dla inwestorów subfunduszu. Celem jest pełna likwidacja portfela do 2024 r. w drodze sprzedaży do inwestorów strategicznych, funduszy PE, IPO oraz MBO/MBI. Subfundusz planuje 1-3 exity rocznie, obecnie trwają prace nad 2 wyjściami z portfela z możliwą finalizacją w 1H 2021 r.

Portfel na HY 2020 (mln PLN)

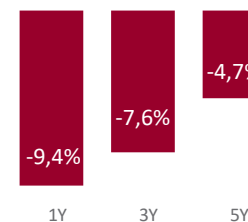
	KRAJ	MODEL/ OBSZAR	SKUMULOWANA CENA NABYCIA	CZĘŚCIOWE WYJŚCIA	WARTOŚĆ
Morele/Pigu	PL / LT	eCommerce	67		246
Gett	IL	Marketplace	144		103
Answear	PL	eCommerce	46		124
Frisco	PL	eCommerce	44	115	0
KupiVIP	RU	eCommerce	96		21
Tatilbudur	TR	Marketplace	48		7
Travelata	RU	Marketplace	33		45
MarketFinance	UK	Fintech	32		31
Telematics	PL	Fintech	4	40	0
Azimo	UK / PL	Fintech	27		40
AsGoodAsNew	DE	eCommerce	20		37
Windeln.de	DE	eCommerce	83	32	3
Gamedesire	DE	Gry online	26		25
Geewa	PL	Gry online	17	28	1

Geograficzny
podział portfela

- Pozostałe kraje
- Polska



Stopy zwrotu (%),
seria O

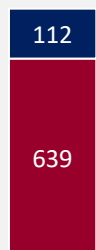


Wartość aktywów brutto (751 mln PLN)

WAN

ZOBOWIĄZANIA:

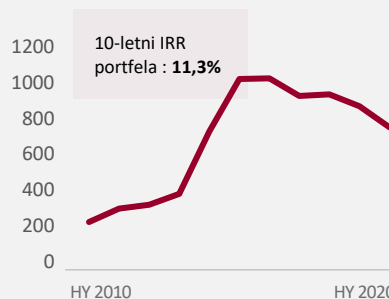
Millennium (spłata 07/2020),
obligacje detaliczne



STRUKTURA KAPITAŁOWA:

- MCI: 49%
- HNWI: 51%

Wartość aktywów brutto 2Q'10-2Q'20 (mln PLN)



Kluczowe wyjścia (ostatnie 6 lat):
wyjścia na poziomie ponad 800 mln PLN

iZettle

invija

MALL.CZ

frisco.pl
supermarket online

Inwestycja: 2015
Wyjście: 2018
CoC: 3,7x
IRR: 70%
Wartość wyjścia:
165 mln PLN

Inwestycja: 2008
Wyjście: 2016
CoC: 11x primary, 3,5x
secondary; IRR: 46%
Wartość wyjścia:
270 mln PLN

Inwestycja: 2010
Wyjście: 2012
CoC: 4,1x
IRR: 174%
Wartość wyjścia:
162 mln PLN

Inwestycja: 2012
Wyjście: 2019
CoC: 2,8x
IRR: 22%
Wartość wyjścia:
125 mln PLN
(razem z HVP)

naviexpert

windeln.de
alibaba.com

eBroker.pl

tatilbudur.com

Inwestycja: 2007
Rekapitalizacja:
2017
CoC: 17,8x
IRR: 37%

Inwestycja: 2013
Częściowe wyjście:
2015
CoC: 3,5x
IRR: >90%

Inwestycja: 2010
Wyjście: 2015
CoC: 5,7x
IRR: >60%

Inwestycja: 2015
Wyjście: 2020
Wartość wyjścia:
7 mln PLN

Podsumowanie wyników – MCI Capital |

Rachunek zysków i strat po 6M 2020 i Bilans na 30.06.2020



tys. PLN	6M 2020	6M 2019	Zmiana	Zmiana (%)	
Aktualizacja wartości akcji	1 175	(5 231)	6 406	-122,5%	
Wynik na certyfikatach inwestycyjnych	20 361	35 021	(14 660)	-41,9%	
Aktualizacja wart. poch. instrumentów finansowych	(2 550)	(1 923)	(627)	32,6%	
Zysk z inwestycji	18 986	27 867	(8 881)	-31,9%	(1)
Koszty działalności operacyjnej	(2 179)	(2 492)	313	-12,6%	
Pozostałe przychody/koszty operacyjne	569	2	567	28350,0%	
Koszty finansowe netto	(4 228)	(4 948)	720	-14,6%	
Zysk przed opodatkowaniem	13 148	20 429	(7 281)	-35,6%	
Podatek dochodowy	(1 947)	(5 213)	3 266	-62,7%	(2)
Zysk netto	11 201	15 216	(4 015)	-26,4%	

6M'20 vs 6M'19 – GŁÓWNE ZMIANY:

- Zysk z inwestycji spadł o 8,9 mln PLN** w efekcie zrealizowania niższego wyniku na CI funduszy posiadanych przez MCI o 14,7 mln PLN (przede wszystkim spadek wyniku na CI MCI.EV (6M'20: 43,4 mln PLN vs 6M'19: 60,4 mln PLN) skompensowany częściowo poniesieniem mniejszej straty z tytułu aktualizacji wyceny CI MCI.TV (6M'20: 22,6 mln PLN vs 6M'19: 27,8 mln PLN)) oraz zrealizowaniem wyższego wyniku na wycenie akcji PEM o 6,4 mln PLN w wyniku zmiany kursu akcji PEM na GPW.
- Podatek dochodowy uległ zmniejszeniu o 3,3 mln PLN** przede wszystkim w wyniku poniesienia mniejszego kosztu z tytułu zmiany stanu podatku odroczonego utworzonego na wycenie CI funduszy.

30.06.2020 vs 31.12.2019 – GŁÓWNE ZMIANY:

tys. PLN	30.06.2020	31.12.2019	diff	diff (%)	
Aktywa	1 529 106	1 526 958	2 148	0,1%	
Certyfikaty inwestycyjne	1 516 078	1 508 608	7 470	0,5%	(3)
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	4 890	3 715	1 175	31,6%	
Inne instrumenty finansowe	3 408	2 436	972	39,9%	
Pozostałe aktywa	4 730	12 199	(7 469)	-61,2%	(4)
Pasywa	1 529 106	1 526 958	2 148	0,1%	
Kapitał własny	1 271 929	1 271 174	755	0,1%	
Zobowiązania	257 177	255 784	1 393	0,5%	
Zobowiązania z tytułu obligacji	45 005	102 302	(57 297)	-56,0%	(5)
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	106 027	104 592	1 435	1,4%	(6)
Zobowiązania z tytułu weksli	95 832	41 000	54 832	133,7%	(7)
Inne instrumenty finansowe	7 558	4 036	3 522	87,3%	
Pozostałe zobowiązania	2 755	3 854	(1 099)	-28,5%	
NAV/S (w zł)	25,46	24,01	1,46	6,1%	
cena akcji (w zł)	12,10	9,30	2,80	30,1%	
P/BV	48%	39%	0,09	22,7%	

- CI funduszy uległy zwiększeniu o 7,5 mln PLN** spowodowanym głównie wzrostem wyceny CI MCI.EV (43,4 mln PLN) oraz objęciem nowych emisji CI IV (2 mln PLN), skompensowanym częściowo przez umorzenie CI MCI.EV (14,9 mln PLN) i spadek wyceny CI MCI.TV (22,6 mln PLN).
- Pozostałe aktywa uległy zmniejszeniu o 7,5 mln PLN** przede wszystkim w wyniku zmniejszenia wartości środków pieniężnych o 7,3 mln PLN.
- Zobowiązania z tytułu obligacji uległy zmniejszeniu o 57,3 mln PLN** w wyniku wykupu obligacji serii P (nominał 37 mln PLN) oraz obligacji serii O (nominał 20 mln PLN).
- Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego uległy zwiększeniu o 1,4 mln PLN.** Składały się przede wszystkim z różnic przejściowych na wycenie CI funduszy.
- Zobowiązania z tytułu weksli uległy zwiększeniu o 54,8 mln PLN** ze względu na wyemitowanie nowych weksli przez MCI o wartości 53 mln PLN objętych przez MCI.EV.

Podsumowanie wyników – GK PEM |

Rachunek zysków i strat po 6M 2020 i Bilans na 30.06.2020

tys. PLN	6M 2020	6M 2019	Zmiana	Zmiana (%)	
Przychody z tytułu zarządzania	15 275	24 709	(9 434)	-38,2%	(1)
Koszty działalności podstawowej	(669)	(4 037)	3 368	-83,4%	(2)
Zysk z działalności podstawowej	14 606	20 672	(6 066)	-29,3%	
Koszty ogólnego zarząd	(14 291)	(14 303)	12	-0,1%	(3)
Pozostałe przychody/koszty operacyjne	168	46	122	265,2%	
Koszty finansowe netto	(988)	(1 088)	100	-9,2%	
Zysk/strata przed opodatkowaniem	(505)	5 327	(5 832)	-109,5%	
Podatek dochodowy	115	(650)	765	-117,7%	
Zysk/strata netto	(390)	4 677	(5 067)	-108,3%	

tys. PLN	30.06.2020	31.12.2019	diff	diff (%)	
Aktywa	119 352	124 703	(5 351)	-4,3%	
Wartość firmy	83 969	83 969	0	0,0%	
Należności handlowe oraz pozostałe	9 608	30 419	(20 811)	-68,4%	(4)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	16 742	546	16 196	2966,3%	(5)
Pozostałe aktywa	9 033	9 769	(736)	-7,5%	(6)
Pasywa	119 352	124 703	(5 351)	-4,3%	
Kapitał własny	48 854	51 282	(2 428)	-4,7%	
Zobowiązania	70 498	73 421	(2 923)	-4,0%	
Zobowiązania z tytułu kredytów	37 614	37 701	(87)	-0,2%	
Zobowiązania z tytułu weksli	8 924	8 722	202	2,3%	
Rezerwy	13 610	16 909	(3 299)	-19,5%	(7)
Pozostałe zobowiązania	10 350	10 089	261	2,6%	
NAV/S (w zł)	14,27	14,98	(0,71)	-4,7%	
cena akcji (w zł)	12,90	9,80	3,10	31,6%	
P/BV	90%	65%	0,25	38,2%	

6M'20 vs 6M'19 – GŁÓWNE ZMIANY:

- Przychody z tyt. zarządzania spadły o 9,4 mln PLN.** Struktura przychodów wygląda następująco:
 - Przychody stałe: **14,8 mln PLN** (6M'20) vs 24,0 mln PLN (6M'19);
 - Przychody zmienne: **0,5 mln PLN** (6M'20) vs 0,7 mln PLN (6M'19).
 Spadek przychodów stałych wynika z niższego wynagrodzenie za zarządzanie MCI.TV o 9,2 mln PLN w stosunku do 6M'19 ze względu na brak pobrania opłaty stałej od serii zewnętrznych inwestorów (po statutowej zmianie opłata nie jest pobierana, jeżeli stopa zwrotu MCI.TV po pobraniu opłaty jest ujemna).
- Wartość aktywów netto pod zarządzaniem: 2,2 mld PLN** na 30.06.2020 vs 2,2 mld PLN na 31.12.2019.
- Koszty działalności podstawowej spadły o 3,4 mln PLN** głównie w wyniku zmniejszenia kosztów opłat dystrybucyjnych w konsekwencji zmiany statutu MCI.PV we wrześniu 2019 r. i wprowadzenia zmian zasad naliczania wynagrodzenia za zarządzanie MCI.TV.
- Koszty ogólnego zarządu nie uległy zmianie.** Składają się przede wszystkim z kosztów wynagrodzeń (6M'20: 11,0 mln PLN), wśród których największą pozycję stanowiły koszty Carry fee (6M'20: 5,7 mln PLN). Zmianie uległa struktura kosztów – spadek kosztów OPEX w związku z wdrożonymi oszczędnościami kosztowymi w Grupie, przy wzroście kosztów Carry fee.

30.06.2020 vs 31.12.2019 – GŁÓWNE ZMIANY:

- Należności handlowe oraz pozostałe spadły o 20,8 mln PLN** głównie w wyniku zmniejszenia należności z tyt. wynagrodzenia stałego i zmiennego naliczonych w 2019 r. w związku z ich uregulowaniem przez fundusze (w tym głównie MCI.EV: 14,9 mln PLN i MCI.TV: 8,3 mln PLN).
- Środki pieniężne wzrosły o 16,2 mln PLN** przede wszystkim w wyniku uregulowania przez fundusze wynagrodzeń za zarządzanie naliczonych w 2019 roku zgodnie z komentarzem powyżej.
- Pozostałe aktywa uległy zmniejszeniu o 0,7 mln PLN** przede wszystkim w związku z zmniejszeniem prawa do użytkowania składników majątku.
- Rezerwy uległy zmniejszeniu o 3,3 mln PLN** przede wszystkim w związku z wykorzystaniem części rezerw Carry fee w związku z wyjściem z inwestycji w Netrisk i Frisco oraz wypłatą premii rocznych.

<p>PLANOWANE WYJŚCIA Z INWESTYCJI</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kontynuacja silnych wyjść z inwestycji, w przygotowaniu kolejne 5-7 exitów do realizacji w ciągu najbliższych 6-12 miesięcy w związku z terminami dojrzenia portfela EV/CV/zakończenia funduszu IV, dezinwestycjami portfela TV, jak również ze względu na dobry popyt we wszystkich kanałach wyjść.
<p>FUNDRAISING</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zrealizowane: obligacje instytucjonalne – emisja MCI objęta przez instytucje finansowe, wartość programu emisji: 20M PLN (lipiec 2020) ■ W toku: 2 duże projekty z terminem realizacji Q4'2020 / Q1'2021 ■ Rozwój: budowa pipeline'u ciekawych projektów na 2021 r.
<p>PŁYNNOŚĆ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Przewidujemy silną pozycję gotówkową na koniec 2020 w związku z planowanymi wyjściami z inwestycji, a także dzięki podjętym działaniom w zakresie pozyskania finansowania. Oczekujemy, że dzięki temu uda nam się zwiększyć ilość i jednostkową wartość nowych inwestycji.
<p>NOWE INWESTYCJE</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Stawiamy silny nacisk na rozwój pipeline'u. Kluczowym celem na najbliższe 24 miesiące są nowe transakcje LBO w Europie Środkowo-Wschodniej oraz innych krajach UE. Celujemy w 1-2 transakcje rocznie. Wartość transakcji w kontekście equity ticket od 100M PLN do 1 mld PLN (w przypadku transakcji konsorcjalnych z udziałem innych PE).
<p>WYNIK FINANSOWY</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ W porównaniu z I półroczem przewidujemy poprawę wyników za II półrocze w związku z wyjściami z inwestycji i rozwojem portfela ■ Koncentrujemy się na dalszej racjonalizacji w zakresie kosztów operacyjnych i obciążeniach gotówkowych Grupy poprzez liczne projekty i inicjatywy wewnętrzne
<p>ADAPTACJA DO COVID-19</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Spółki dotknięte COVID-19 (travel business) → sprzedaż Tatilbudur w lipcu 2020, próba odbudowy pozytywnego scenariusza sprzedaży Travelaty (powyżej bieżącej wyceny) ■ Pozostały portfel → obserwujemy neutralny lub pozytywny wpływ pandemii COVID-19 na wyniki i perspektywy wzrostu ■ Organizacja/struktura → realizacja projektów optymalizacji kosztów operacyjnych i finansowych Grupy w zaawansowanym stadium

Kluczowe wskaźniki finansowe KPI (EUR):

- 50M-250M EV
- 2,5M-25M EBITDA
- 20%-50% wzrost organiczny (YoY)

Źródła pozyskiwania:

- PE/VC rekapitalizacja
- Sponsor strategiczny (carveout)
- Public to private
- Sukcesja/Finansowanie M&A

Pozycja rynkowa:

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

Geografia:

- Północny region Europy Środkowo-Wschodniej (Polska, kraje bałtyckie, Czechy, Słowacja, Węgry)
- Południowy region Europy Środkowo-Wschodniej (Rumunia, Bułgaria, Słowenia, Chorwacja, Grecja)
- Kraje DACH (Austria, Niemcy, Szwajcaria)

Sektory:

- CEE National and Regional Digital Disruptors and Enablers:
 - Płatności, Fintech i Insurtech
 - E-commerce, marketplaces i classifields
 - SaaS i oprogramowanie
 - MedTech i EdTech
 - Digital Enablers (np. centra danych, logistyka)
 - Media cyfrowe i rozrywka

Budowanie wartości:

- Krajowe fuzje i przejęcia
- Transgraniczne fuzje i przejęcia
- Cyfrowe przyspieszenie wzrostu organicznego

Wycena i warunki:

- 10-20 EV/EBITDA
- Pojedyncza większość/większość w konsorcjum funduszy PE
- Strukturyzowana mniejszość
- Prawa do wyjścia po max 5 latach

Kluczowe ryzyka:

- Ryzyko technologiczne
- Ryzyko globalizacji
- Ryzyko wyjścia z inwestycji
- Ryzyko transakcji

Potencjał wyjścia:

- Minimum 150M EV - atrakcyjne dla globalnych/ogólnoeuropejskich strategów czy PE

Możliwości inwestycyjne:

- 1-3 transakcje rocznie
- MACIEJ KOWALSKI (kowalski@mci.eu) e-commerce, marketplaces, classifields, centra danych, telekomunikacja, transport i logistyka
- TOMASZ CZECHOWICZ (czechowicz@mci.eu) software as a service, płatności, fintech, insurtech, travel, rozrywka, media cyfrowe, medtech, edtech, foodtech

Historyczne (zrealizowane) i oczekiwane przepływy gotówkowe

2015-2019

2020

2021

2022

2023

2024

MIĘDZY INNYMI:



wirtualna polska



ABCDATA

invia

iZettle



NETIA



A piacvezető biztositási portál

*LINX / MEZZANINE DEBT

*MEZZANINE DEBT

A piacvezető biztositási portál

1 736m PLN

600-750m PLN

600-750m PLN

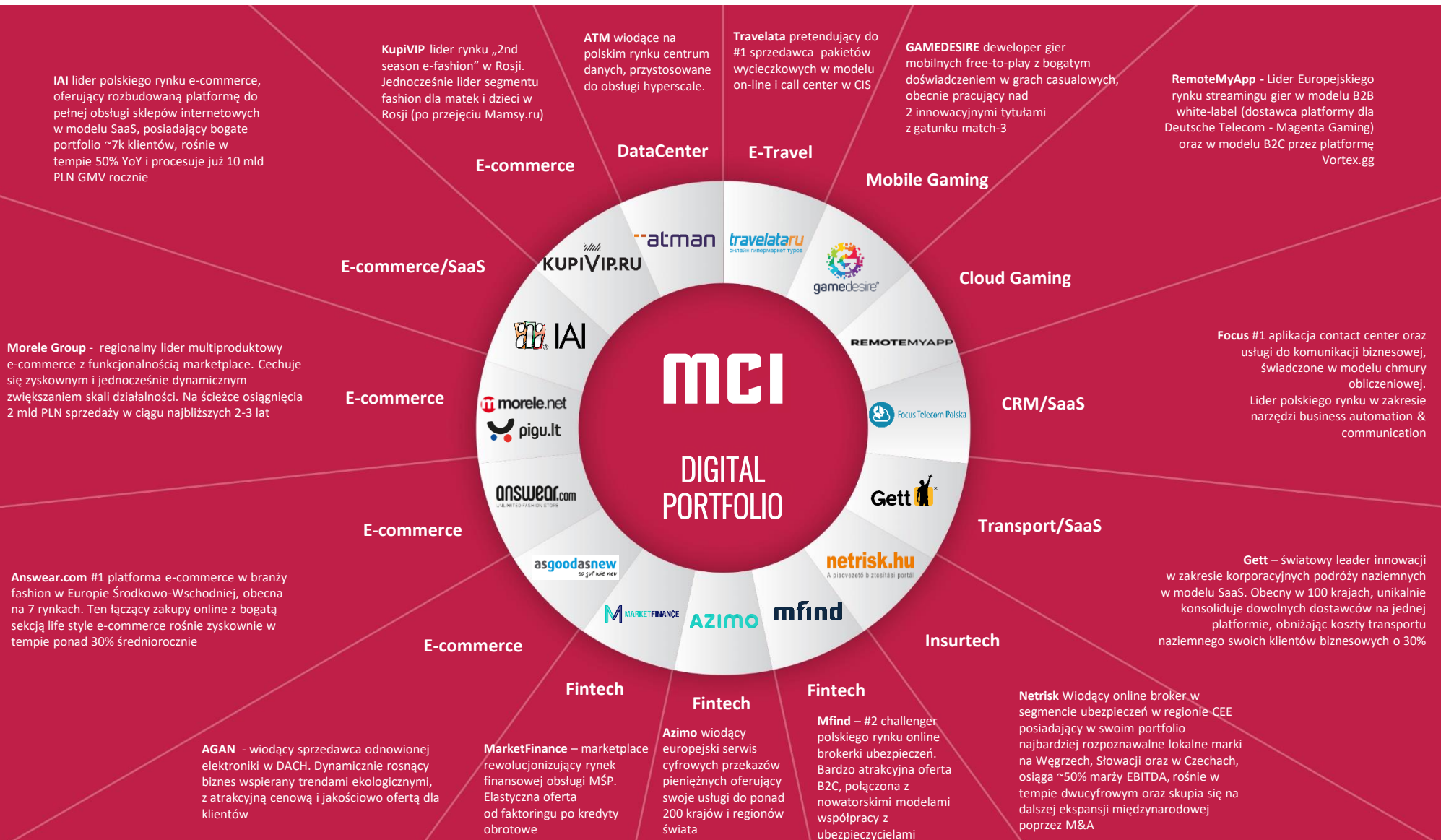
600-750m PLN

600-750m PLN

600-750m PLN

- Planowo Grupa exituje około 10-25% NAV Funduszy rocznie. W latach 2015-2019 łączna wartość wyjść wyniosła 1.736 mln PLN.
- Oczekiwania odnośnie exitów zakładają wyjścia w latach 2020 – 2024 na poziomie średnio około 600-750 mln PLN rocznie.
- W realizacji planu mogą pojawiać się przesunięcia/ zamiany pomiędzy latami w relacji do sprzedaży poszczególnych spółek, ale nie wpływają one na minimalny roczny poziom płynności generowany przez Fundusze.
- Grupa utrzymuje bufor płynności na poziomie 200 mln – 300 mln PLN, ale nie „schodzi” poniżej 100 mln PLN łącznej płynności.

MCI funds digital portfolio Q3 – 3 Buyouts and 12 ScaleUps





mci.
PRIVATE EQUITY
MANAGERS S.A.

MCI Capital SA / Private Equity Managers SA

Warsaw Spire

Plac Europejski 1,

00-844 Warszawa,

Polska



(+48) 22 540 73 80



(+48) 22 540 73 81



office@mci.eu