



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

A thick red diagonal bar is positioned on the left side of the slide, extending from the bottom left towards the top right.

MCI Investor Day 2025

Warszawa, 30 września 2025 r.



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

A thick red diagonal bar on the left side of the slide, pointing from the bottom-left towards the top-right.

12:00	Otwarcie Dnia Inwestora MCI 2025
12:05	Strategia inwestycyjna
12:15	Wyniki finansowe
12:20	Jak inwestować w dobie AI?
12:40	Przegląd portfela inwestycyjnego
13:20	IAI case study
13:30	Sesja pytań i odpowiedzi
13:40	Zakończenie transmisji online



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

A thick red diagonal bar is positioned on the left side of the slide, extending from the bottom left towards the top right.

MCI Investor Day 2025

Strategia inwestycyjna

Paweł Borys, Partner Zarządzający, CIO

Podsumowanie inwestycyjne



Atrakcyjne długoterminowe wyniki finansowe – kurs akcji MCI w stałym trendzie wzrostowym

54%

5Y wzrost NAV na 1 akcję

40,85 PLN

NAV/S przed dywidendą



Doświadczony zespół realizujący strategię budowania wartości

12 ekspertów

ze specjalizacją sektorową

28%

IRR w strategii buyout



Relatywnie młody i zdywersyfikowany portfel liderów sektora nowych technologii – holding period średnio 4Y vs >7Y dla funduszy PE w UE

10 spółek

stanowiących 96% NAV
Grupa MCI Capital

22%

wzrost przychodów spółek
portfelowych CAGR 5Y



Oczekiwany najlepszy rok w historii MCI pod względem exitów – silna generacja płynności

200 mln PLN

zrealizowane dotychczas wyjęcia
w 2025 (669 mln PLN z IAI)

5-6

transakcji portfelowych
możliwych w 2025



Dobre momentum rynku Tech PE pod względem dealflow i silna pozycja rynkowa MCI

2,5 mld PLN

aktywa pod zarządzaniem
Grupa MCI Capital

2

planowane nowe inwestycje
rocznie



Regularna dystrybucja zysków funduszu dla akcjonariuszy – rekordowa dywidenda

4,0%

NAV Grupy MCI Capital
wypłacane rocznie

5,3%

stopa dywidendy

Doświadczony zespół

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]



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 Nowochoński
Dyrektor ds. Wyceny
i Kontrolingu Portfela

RADA NADZORCZA MCI CAPITAL ASI S.A. oraz DORADCY BRANŻOWI



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



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**



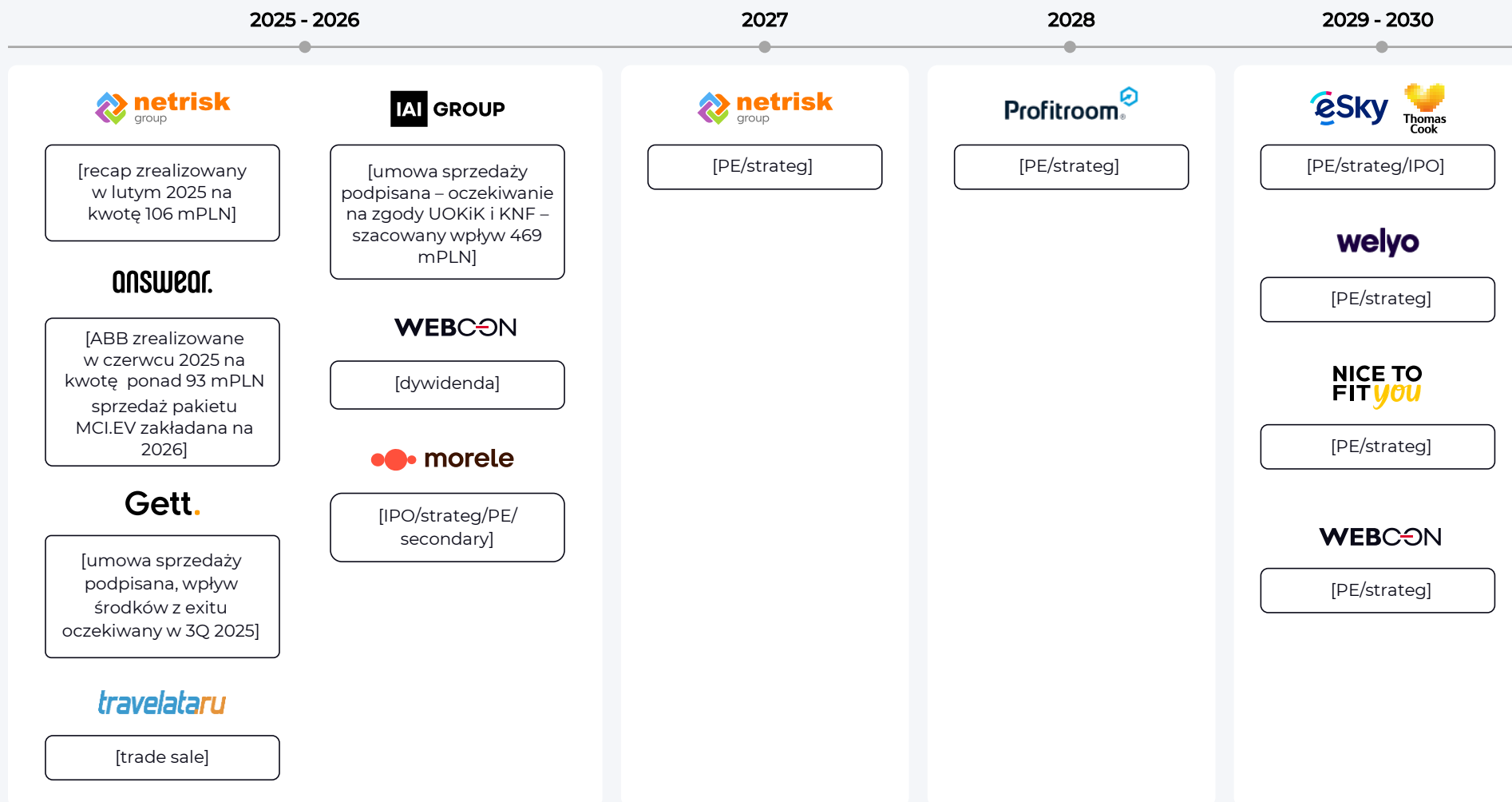
Piotr Czapski
Partner
EQT / McKinsey, **Telecomy**

Nowe inwestycje w okresie ostatnich 24 miesięcy

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	 Welyo 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 Focus Telecom Polska Sp. z o.o. przez MCI.EV BRANŻA wiodący gracz na rynku Unified Communication as a Service w Polsce	 Systell DATA INWESTYCJI sierpień 2024 PROFIL AKWIZYCJI: strategiczne przejęcie głównego konkurenta – konsolidacja rynku. Uzyskanie synergii kosztowych i produktowych 	 Thomas Cook DATA INWESTYCJI wrzesień 2024 PROFIL AKWIZYCJI: przejęcie globalnej marki turystycznej celem przyspieszenia rozwoju segmentu dynamicznych pakietów wycieczek 	 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 działający podmiot tego typu na polskim rynku
---	---	---	---	--	---

Zakładany plan exitów 2025-2030



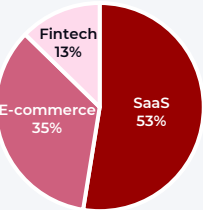
Rekordowy rok pod względem zrealizowanych wyjść z inwestycji o łącznej wartości ponad 700 mln zł

Na **30 czerwca 2025 r.** portfel inwestycyjny Grupy MCI składał się z **16 inwestycji**, z czego **10 aktywnych inwestycji stanowiło ok. 96% aktywów netto (NAV) GK MCI Capital ASI.**

Poniżej zaprezentowano charakterystykę portfela, skupiając się na **10 aktywnych inwestycjach, stanowiących kluczową wartość dla MCI**

I. PODZIAŁ SEKTOROWY PORTFELA

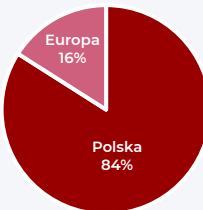
Portfel koncentruje się na technologiach cyfrowej transformacji, głównie SaaS i e-commerce. Dominują skalowalne modele z wysokim udziałem powtarzalnych przychodów i EBITDA, zapewniające stabilność oraz atrakcyjne perspektywy wzrostu



SEKTOR	LICZBA INWESTYCJI	INWESTYCJE	UDZIAŁ PORTFELA
SaaS	5	IAI Group, Webcon, Gett, Welyo, Profitroom	53%
E-Commerce	4	Answer, Morele, eSky, NTFY	35%
FinTech	1	Netrisk	17%

II. PODZIAŁ GEOGRAFICZNY PORTFELA

Geograficznie portfel MCI koncentruje się na liderach technologicznych w Polsce, z możliwością ekspansji w Europie Środkowo-Wschodniej. Silna pozycja lokalna wspiera zagraniczny rozwój – część spółek, jak Answer czy eSky, generuje już większość przychodów poza Polską.



REGION	LICZBA INWESTYCJI	INWESTYCJE	UDZIAŁ PORTFELA
Polska	8	IAI Group, Answer, eSky, Webcon, Welyo, Profitroom, Morele, NTFY	84%
Europa	2	Netrisk, Gett	16%

SPÓŁKI W TRAKCIE EXITU LUB W WIĘKSZOŚCI PO EXICE

III. STRUKTURA PORTFELA GRUPY MCI CAPITAL ASI NA DZIEŃ 30 CZERWCA 2025 R.

SPÓŁKA	DATA INWESTYCJI	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI	WARTOŚĆ PRZYPADAJĄCA NA GK MCI W MLN PLN (HY'25)	WARTOŚĆ PRZYPADAJĄCA NA GK MCI W MLN PLN (YE'24)	KOSZT NABYCIA – WARTOŚĆ PRZYPADAJĄCA NA GK MCI W MLN PLN	MODEL BIZNESOWY
IAI GROUP	X 2018	22,3%	456	455	114	SaaS/Polska: platforma do tworzenia sklepów internetowych w modelu SaaS
eSky, Thomas Cook	II 2022	19,5%	399	397	157	E-travel/Polska, Europa Śr.-Wsch. i region Ameryki Łacińskiej: internetowe biuro podróży lotniczych, z szybko rosnącym segmentem pakietowana dynamicznego
netrisk group	I 2020	12,2%	250	347	98	Fintech, Insurtech/Europa Śr.-Wsch.: grupa portali on-line służących porównywaniu cen i zawieraniu ubezpieczeń
Profitroom	VII 2024	9,9%	202	180	166	SaaS/Polska i liczne rynki zagraniczne: dostawca systemów rezerwacji online i rozwiązań wspierających hotele
NICE TO FIT you	I 2025	9,3%	190	-	180	E-commerce/Polska i Czechy: jeden z największych i najdłuższej działających na rynku dostawców cateringu dietetycznego
WEBCON	XI 2023	8,7%	179	162	162	SaaS/Polska i rosnąca obecność na rynkach zagranicznych: dostawca rozwiązań low code Business Process Management
welyo	XII 2023	6,2%	127	124	80	SaaS/Polska: największy w Polsce dostawca narzędzi chmurowych na rynku CCaaS
morele	X 2011	3,5%	71	65	9	E-commerce/Polska i rynki zagraniczne: multikategoriowa platforma (sklep online) e-commerce w Polsce
ANSWEAR	VII 2013	1,3%	26	72	48	E-fashion/Polska i Europa Śr.-Wsch.: multibrandowa platforma e-fashion
Pozostałe spółki		7,9%	164	163	336	Pozycja obejmuje spółki: PHH, AGAN, Papaya Global, Travelata, Kriya, Viciis, Gett
Portfel razem		100,8%	2 064	1 969	1 350	
Aktywa płynnościowe		10,3%	212	230	n/a	Nadwyżka płynnych aktywów nad zobowiązaniami
Akcje MCI Capital ASI		6,4%	133	134	91	Planowa sprzedaż akcji (7%) inwestorom zewn.
Środki pieniężne i ekwiwalenty		1,6%	32	30	n/a	
Aktywa z tyt. pod. odroczonego		1,0%	20	26	n/a	
Pozostałe aktywa		0,6%	12	13	n/a	Należności handlowe, z tyt. CIT, rzeczowe AT
Aktywa razem		120,8%	2 474	2 401	1 441	
Kredyty		(11,0%)	(225)	(186)	n/a	Pozycja obejmuje zobowiązania z tyt. kredytu ING
Obligacje		(4,6%)	(95)	(95)	n/a	Pozycja obejmuje obligacje publiczne serii T1 i T2
Dywidenda		(4,1%)	(84)	-	n/a	Zobowiązanie z tyt. dywidendy (wypłata 30.09.2025)
Pozostałe		(1,0%)	(22)	(24)	n/a	Głównie rezerwy, zob. z tyt. leasingu i handlowe
Zobowiązania razem		(20,8%)	(425)	(304)	n/a	
Aktywa netto GK MCI Capital ASI		100,0%	2 048	2 097		
Dług netto GK MCI Capital ASI		(8,9%)	(181)	(45)		Zobowiązania minus aktywa płynność, i śr. pieniężne

Poza portfelem aktywnych inwestycji na 30 czerwca 2025 r. znalazły się: AGAN, Papaya, Kriya, Travelata, Pigu, Viciis (łącznie 4,4% NAV GK MCI Capital ASI) oraz akcje MCI Capital ASI S.A. (6,4% NAV). Klasyfikacji spółek dokonano wg siedziby; Gett (Izrael) przypisano do Europy. Wartość udziałów GK MCI ustaliła się proporcjonalnie do jej zaangażowania w WAN subfunduszy (99,63% w MCI.EuroVentures 1.0. oraz 47,95% w MCI.TechVentures 1.0. w likwidacji). Wycena Answer na 30 czerwca 2025 r. obejmuje wyłącznie pakiet subfunduszu MCI.EuroVentures 1.0., po sprzedaży udziałów przez MCI.TechVentures 1.0. w czerwcu 2025 r. Wartości pozostałych spółek na 30 czerwca 2025 r. i 31 grudnia 2024 r. odzwierciedlają faktyczny stan posiadania, natomiast koszt nabycia odnosi się do pierwotnie zakupionych pakietów.

Główne KPI portfela inwestycji MCI Capital (dane skonsolidowane)

22%

wzrost przychodów spółek
portfelowych (5y CAGR,
średnia ważona)

28%

wzrost zysków spółek
portfelowych (znorm. EBITDA,
5y CAGR, średnia ważona)

560

znormalizowana
EBITDA 2024 portfela
(suma, w mln PLN)

23%

bieżąca dynamika zysków
spółek portfelowych (znorm.
EBITDA portfela 1H 2025 vs
1H 2024, średnia ważona)

3,9x

EV/przychody portfela
(LTM na 1H 2025,
średnia ważona)

13,3x

EV/znormalizowana EBITDA
portfela (LTM na 1H 2025,
średnia ważona)

0,3x

dług netto/znormalizowana
EBITDA portfela 2024
(średnia ważona)

8,8%

skonsolidowany dług
netto/aktywa netto
GRUPY MCI CAPITAL ASI

Strategia inwestycyjna MCI Capital

MCI Capital ASI S.A. to notowany na GPW fundusz¹ private equity nowych technologii. Strategia inwestycyjna typu mid-market buyout skoncentrowana jest na sześciu głównych sektorach nowych technologii



eCommerce



Software as a Service (SaaS)



Fintech



Healthcare



Artificial Intelligence (AI)



Climate Tech

¹ W dalszej części niniejszego materiału określenie „Fundusz” odnosi się do funduszu MCI.PrivateVentures FIZ, z wydzielonymi subfunduszami MCI.EuroVentures 1.0 oraz MCI.TechVentures 1.0 w likwidacji

Szeroki pipeline nowych projektów inwestycyjnych

PROJEKTY PRZEANALIZOWANE

W OSTATNICH 24 MIESIĄCACH

~150

Projektów poddanych ocenie przez zespół inwestycyjny

OBSZARY INWESTYCYJNE



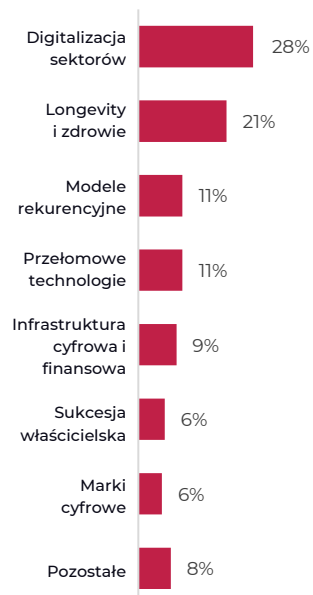
SZEROKI PIPELINE PROJEKTÓW

NA NAJBLIŻSZE 24 MIESIĄCE

~140

Projektów zidentyfikowanych jako potencjalne cele inwestycyjne 2025-27

OBSZARY INWESTYCYJNE



WYBRANE AKTUALNIE ANALIZOWANE PROJEKTY INWESTYCYJNE



Rekurencyjne modele przychodowe

- Software B2B sprzedawany w modelu SaaS
- Automatyzacja procesów administracyjnych klientów
- Rynek: globalny



Digitalizacja tradycyjnych sektorów

- Marketplace usługowy
- Cyfryzacja usług sprzedawanych dzięki poleceniom
- Rynek: regionalny



Longevity

- Sieć centrów usługowych
- Rynek: Polska



Sukcesja właścicielska

- Infrastruktura dla sektora ochrony zdrowia
- Rynek: Polska



Budowanie marek cyfrowych

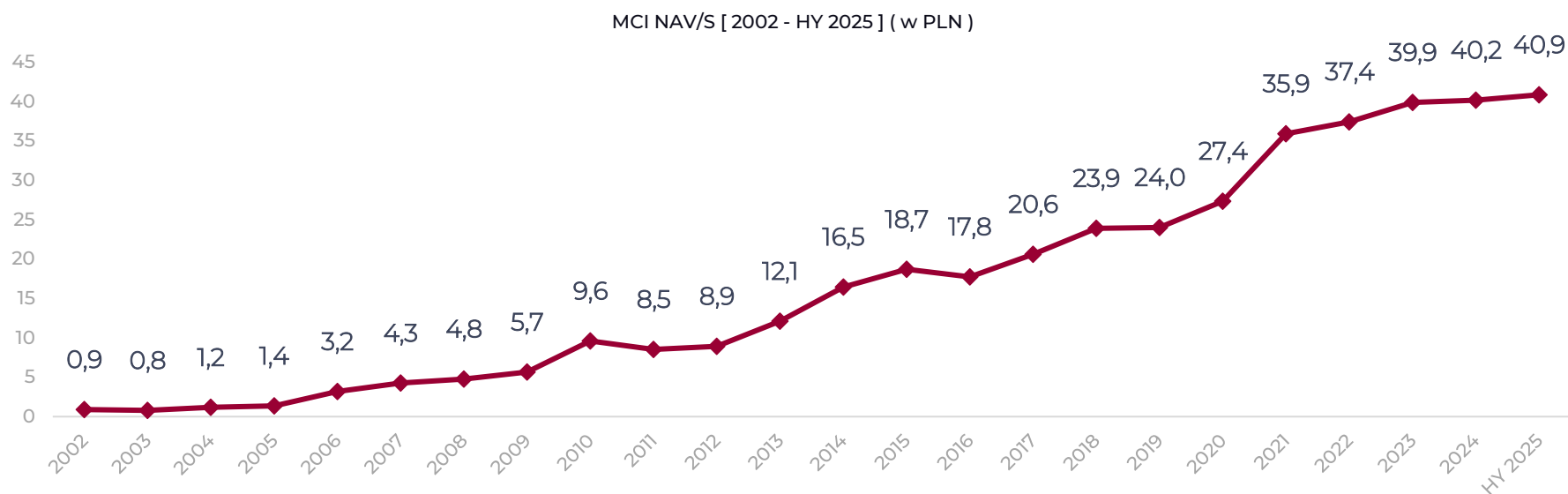
- Produkty lifestyle
- Sprzedawane w modelu Direct-to-Consumer
- Rynek: Polska lub region

Długoterminowy wzrost NAV/S funduszu MCI Capital ASI

Od 25 lat konsekwentnie budujemy wartość, inwestując i wspierając rozwój spółek w różnych innowacyjnych sektorach

Unikatowa pozycja na rynku – jesteśmy jedynym funduszem private equity notowanym na GPW

Wysoka długoterminowa stopa wzrostu – odnotowaliśmy ~16% pa wzrostu NAV/S przez ostatnie 25 lat



Dywidendy

Prezentowany NAV/S (2021, 2022, 2025) przed pomniejszeniem o wypłacone/planowane do wypłaty dywidendy:

- w 2025: dywidenda w kwocie 84,5 mln PLN (1,61 zł / 1 akcję)
- w 2022: dywidenda w kwocie 36,7 mln PLN (0,70 zł / 1 akcję)
- w 2021: dywidenda w kwocie 27,8 mln PLN (0,54 zł / 1 akcję)



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

A thick red diagonal bar is positioned on the left side of the slide, extending from the bottom left towards the top right.

MCI Investor Day 2025

Wyniki finansowe

Ewa Ogryczak, Starszy Partner, COO

Grupa MCI Capital – główne składowe wyniku inwestycyjnego w HY 2025

+51,8 M →

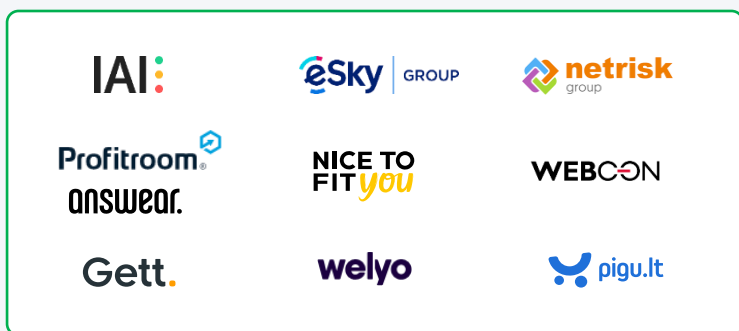
WYNIK NA CERTYFIKATACH INWESTYCYJNYCH

MCI.EV ZYSK – głównie portfel

+56,4 M

MCI.EV

MCI.TV

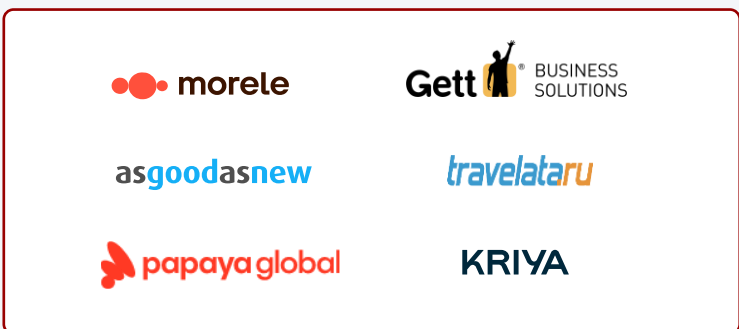


$$\times 99,6\% = +56,2 \text{ M}$$

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

MCI.TV STRATA – głównie portfel

-9,0 M



$$\times 48,0\% = -4,3 \text{ M}$$

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

+51,8 M
Razem

Źródła finansowania MCI Capital ASI S.A. (stan obecny)

	OBLIGACJE	KREDYTY
Rodzaj finansowania:	Obligacje serii W1 [w ramach Programu Emisji do 100M PLN]	Kredyt w rachunku bieżącym [do 300M PLN]
Wartość zadłużenia:	70M PLN	225M PLN
Oprocentowanie:	WIBOR 3M + 3,5%	WIBOR 1M + 2,5%
Zapadalność:	3 lata	3 lata
Zabezpieczenia:	Certyfikaty inwestycyjne MCI.EV (150%)	Certyfikaty inwestycyjne MCI.EV (150%)

- ➔ Grupa MCI finansuje się obecnie długiem bankowym (**76%**) oraz obligacyjnym (**24%**)
- ➔ Dotychczas Grupa pozyskiwała kapitał głównie z emisji obligacji, jednak wzrost stóp procentowych od 2021 r. skłonił nas do większego wykorzystania długu bankowego, który jest tańszy i bardziej elastyczny. Głównymi partnerami finansującymi Grupę są ING Bank Śląski S.A. oraz Raiffeisen Bank International
- ➔ Na chwilę obecną łączne zadłużenie finansowe zewnętrzne wynosi **295M PLN** i stanowi **14% kapitałów własnych Grupy MCI**
- ➔ Obecna struktura finansowania jest satysfakcjonująca; planujemy jej utrzymanie, z ewentualnymi zmianami w zależności od sytuacji rynkowej i poziomu stóp procentowych

Polityka dywidendowa MCI na lata 2025-2027

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



4%

Wartość dywidendy
– w relacji do kapitałów MCI



84,5 mln PLN

Kwota
wyплаты



5,3%

Stopa
dywidendy



18,9%

Free float
[05.09.2025]

- Postanowienia Polityki obowiązują **począwszy od 2025 r.** na podstawie zatwierdzonych sprawozdań finansowych Spółki za rok 2024
- W dniu 26 czerwca 2025 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki („WZA Spółki”) podjęło uchwałę o przeznaczeniu kwoty **84,5 mln zł (4% kapitału własnego Spółki)** na wypłatę dywidendy, co daje **1,61 zł** na jedną akcję. Dzień dywidendy wyznaczono na **19 września 2025 r.**, natomiast dzień wypłaty dywidendy na **30 września 2025 r.**
- W kolejnych latach objętych Polityką Zarząd MCI Capital ASI S.A. będzie podtrzymywał rekomendację dla WZA Spółki dotyczącą przeznaczania **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, w tym w szczególności bieżące i przewidywane wpływy pieniężne, pozyskane finansowanie zewnętrzne oraz konieczność obsługi zobowiązań przez Spółkę



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

A thick red diagonal bar is positioned on the left side of the slide, extending from the bottom left towards the top right.

MCI Investor Day 2025

Jak inwestować w dobie AI?

Tomasz Czechowicz, Partner Zarządzający, CEO

MCI Capital ASI: wiodący fundusz PE w CEE rosnący 18% rocznie

- Jeden z **największych funduszy PE w CEE**
- **Jedyny fundusz PE na GPW** (od 25 lat)
- Średni wzrost NAV/S przez 25 lat: **18%**
- Regularna **dywidenda 5%**
- Inwestuje w spółki technologiczne (AI, Digital) oraz Healthcare kwoty PLN 100-200m w pakiety większościowe w Polsce oraz krajach EU
- Dotychczasowe inwestycje buyout i expansion przyniosły średni zwrot **28% IRR**

PARTNERZY ZARZĄDZĄCY:

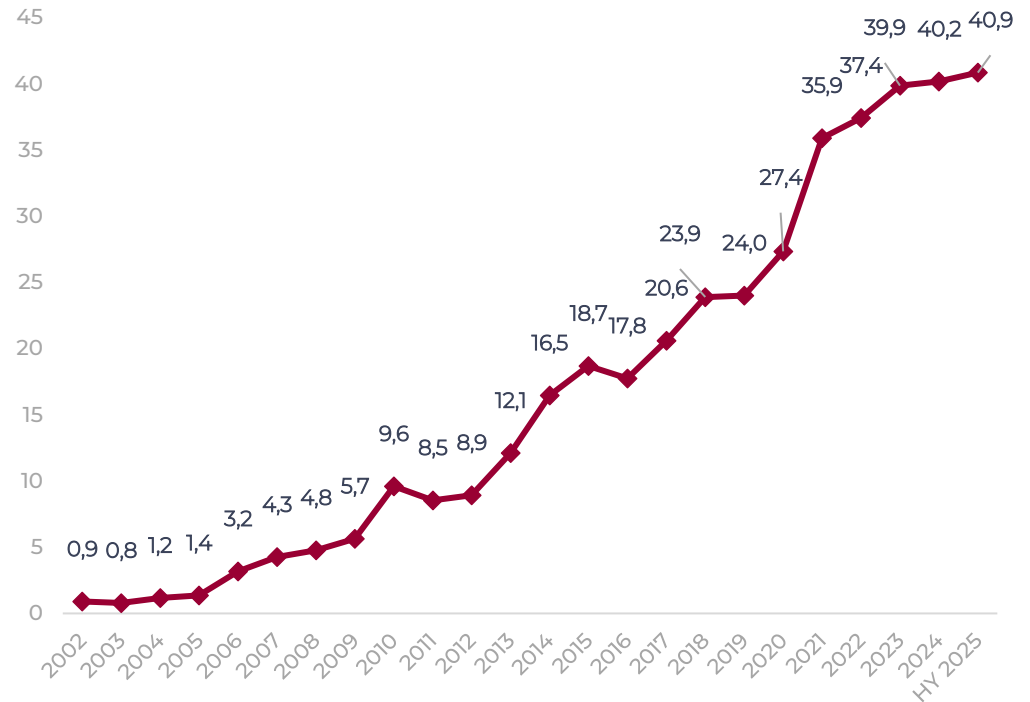


Tomasz Czechowicz
Założyciel,
Partner Zarządzający,
CEO



Paweł Borys
Partner Zarządzający, CIO
CEO MCI TFI

MCI NAV/S [2002 - HY 2025] (w PLN)

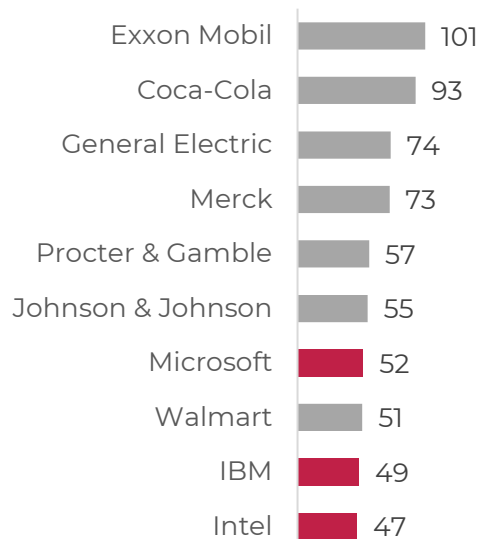


SPÓŁKI PORTFELOWE MCI CAPITAL ASI



Spółki technologiczne zbudowały najwięcej wartości rynkowej przez ostatnie 30 lat w wyniku rozwoju Internetu

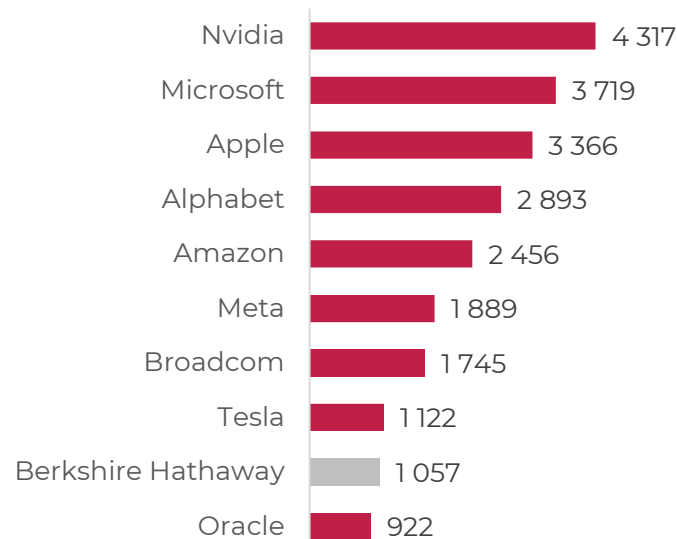
NAJWIĘKSZE 10 SPÓŁEK S&P 500 WG KAPITALIZACJI RYNKOWEJ W 1995¹
(mld USD)



■ Spółki technologiczne

1995

NAJWIĘKSZE 10 SPÓŁEK S&P 500 WG KAPITALIZACJI RYNKOWEJ W 2025²
(mld USD)



■ Spółki technologiczne

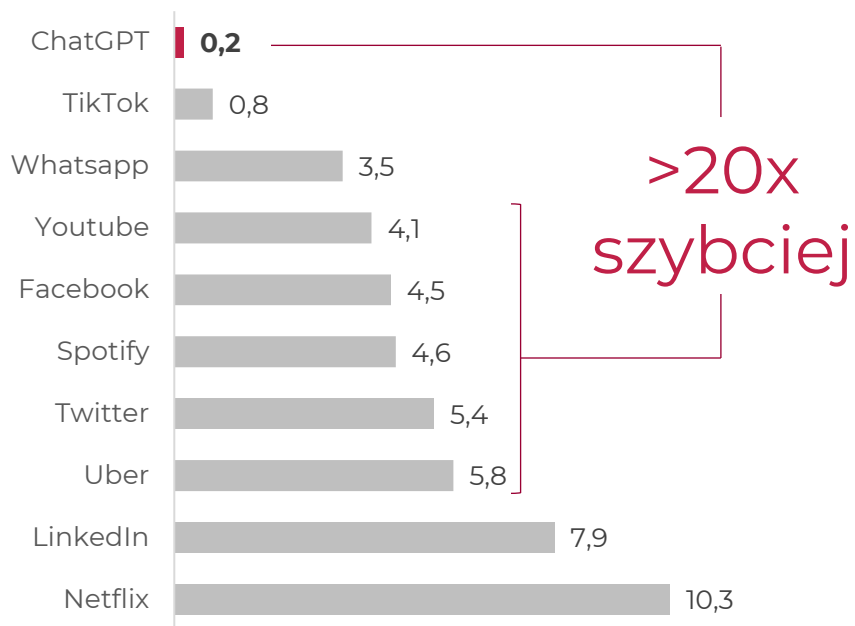
2025

Przez ostatnie 30 lat spółki technologiczne rosły 1.6x szybciej od rynku,
a ich kapitalizacja rynkowa w ramach indeksu S&P 500 wzrosła **~130x** vs. **~23x** dla spółek nie-technologicznych³

1. Stan na 29.12.1995 r. 2. Stan na 10.09.2025 r. 3. Analiza porównująca kapitalizację rynkową spółek S&P 500 1.01.1995 r. vs. 1.07.2025 r.
Źródło: EDGAR, Ycharts, Bloomberg.com, Yahoo Finance

Adopcja AI następuje ~20x szybciej od adopcji usług cyfrowych

LICZBA LAT POTRZEBNYCH DO OSIĄGNIĘCIA BAZY 100 MLN UŻYTKOWNIKÓW GLOBALNIE (2000-2023)



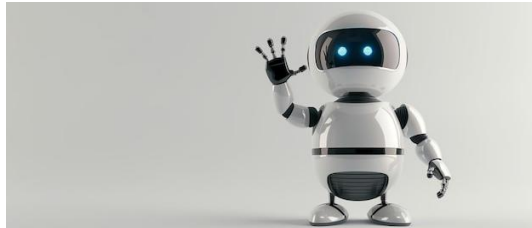
Szybsza adopcja AI

Dynamiczny rozwój
technologii i rynku

Możliwość wygenerowania
zwrotów z inwestycji
szybciej niż w gospodarce
internetowej

Do 2030 umiejętności AI przekroczą kompetencje ludzkie

10 GŁÓWNYCH UMIEJĘTNOŚCI AI W 2025, WG CHATGPT 4o



2025

1. Tworzenie i edytowanie **emaili, wierszy lub kodu IT**
2. **Podsumowywanie dokumentów** naukowych, prawnych
3. Pomoc w **nauczaniu języków**, nauk ścisłych
4. Sparing partner w burzy mózgów, weryfikacji założeń
5. **Automatyzacja powtarzalnej pracy** (raporty, slajdy)
6. Odgrywanie ról (rozmowy o pracę, z klientami)
7. Łączenie narzędzi (tworzenie API, eksport do kalendarza)
8. Oferowanie terapii i **wsparcia psychologicznego**
9. Pomoc w odnalezieniu **sensu życia**
10. Lepsza **organizacja życia** (podróże, plan tygodnia)

DZISIAJ: ASYSTENT

10 GŁÓWNYCH UMIEJĘTNOŚCI AI W 2030, WG CHATGPT 4o



2030

1. Tworzenie tekstu, kodu i logiki **na poziomie człowieka**
2. Tworzenie **pełnometrażowych** filmów i gier
3. Mówienie i rozumienie mowy i emocji **tak, jak człowiek**
4. Zaawansowany **asystent osobisty** (pamięta wszystko)
5. Sterowanie robotami domowymi
6. **Autonomiczna** obsługa klienta i sprzedaż
7. **Automatyzacja życia** (monitoruje zdrowie, bieżące sprawy)
8. Zbudowanie i prowadzenie **autonomicznego biznesu**
9. Autonomiczne **odkrycia naukowe**
10. Kreatywna współpraca człowiek-AI

ZA 5 LAT: EKWIWALENT PRACOWNIKA

AI będzie jedną z głównych dźwigni wartości w MCI Capital

AI W PROCESIE INWESTYCYJNYM

Korzyści AI w procesie inwestycyjnym:

Ułatwia **identyfikację atrakcyjnych spółek**

Przyspiesza due diligence (analiza rynku, synteza złożonych danych)

Staje się **dodatkową dźwignią strategii** budowania wartości

AI W BUDOWANIU WARTOŚCI SPÓŁEK PORTFELOWYCH

Spółki portfelowe MCI wykorzystują AI w celu:

 **Trwałej poprawy marży operacyjnej i zwinności organizacyjnej**
Automatyzacja tworzenia kodu, procesów back-office, lepsza informacja zarządcza

 **Zwiększenia konkurencyjności produktów software i usług e-commerce**
Osadzanie agentów AI w produkcie i usłudze, automatyzacja usług i obsługi klienta

 **Efektywniejszego pozyskania klientów**
Wykorzystanie AI do kreacji marketingowej oraz pozyskiwanie leadów z kanału LLM

AI W PROCESIE EXITOWYM

Korzyści AI w procesie exitowym:

AI uwiarygadnia strategię wzrostu w kolejnych latach

AI **adresuje typowe ryzyka** spadku marży i konkurencji rynkowej

Spółki z zaawansowanym AI przyciągają **wysokiej jakości inwestorów**

Już dziś transformacja AI nabiera tempa w spółkach MCI Capital

GŁÓWNE OBSZARY WDROŻEŃ AI W SPÓŁKACH PORTFELOWYCH

Automatyzacja developmentu i procesów biznesowych

- Generowanie kodu i testy
- Generowanie i tłumaczenie treści
- Automatyzacja procesów finansowych, HR i admin.

Rozwój produktu i technologii

- Kluczowe funkcjonalności produktu
- Wdrożenia agentów AI

Marketing i sprzedaż

- Pozyskanie leadów LLM
- Automatyzacja marketingu
- Automatyzacja obsługi klienta

PRZYKŁAD

Rozwoju oprogramowania jest wspierany przez jedną platformę AI (prototypy vibe-coded, testowanie i refactoring w 1 środowisku)



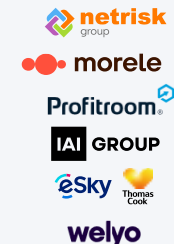
Agent AI analizuje na bieżąco dane z rozmowy użytkownika z klientem i udziela feedbacku w czasie rzeczywistym



Reklamy wideo / social media generowane przy użyciu AI

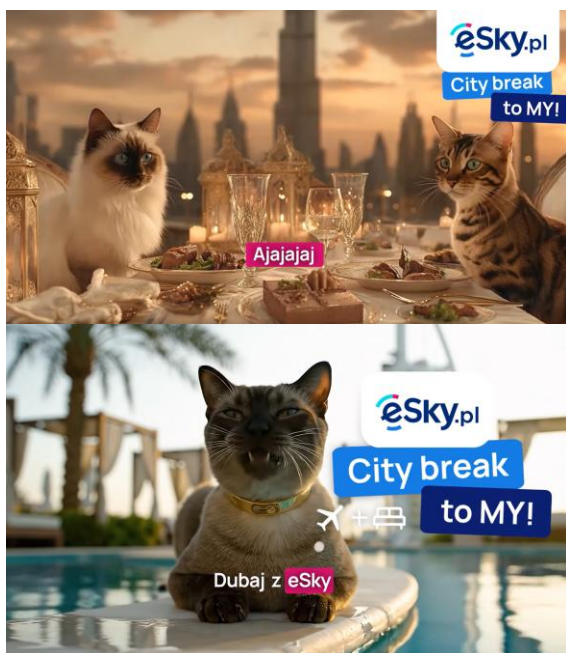


SPÓŁKI



Transformacja AI – przykłady z eSKY Thomas Cook

REKLAMA WYGENEROWANA DZIĘKI AI



SKUTECZNE POZYCJONOWANIE W CHAT GPT / LLM

 **eSky Group**
9,079 followers
1mo • 🌐

🌸 AI isn't just for the office anymore – with Thomas Cook leading the way, it's transforming how we plan and book our holidays 🌿💡

In a recent [The Sun's](#) piece, [Cyann Fielding](#) explored how artificial intelligence can help uncover favourable package holiday deals. When ChatGPT pulled its results, [Thomas Cook](#) (part of eSky Group) came out on top within the cheapest options in the UK, showing just how powerful AI can be in finding real savings 🏆🌱.

As AI tools become part of our everyday lives, they're not just changing how we work – they're changing how we travel. The future of holiday planning might be just one smart prompt away 🤖.

Read the full story here: <https://lnkd.in/dziNvuHW>

 **ChatGPT found me a cheap holiday - it scored me 7 nights in Spain for £99pp**
thesun.co.uk

AI WILL EAT THE WORLD



AI powiększy **różnice między zwrotami spółek technologicznych i tradycyjnych**



AI może stworzyć **wyzwania, ale i szanse dla historycznie prężnych sektorów gospodarki** polskiej i CEE (BPO, IT development, produkcja gier)



Polska i CEE gospodarczo dogoniły UE. **Zwroty z inwestycji** PE i giełdowych będą zatem bardziej **skoncentrowane na technologii i AI**



AI wymaga inwestycji w **infrastrukturę energetyczną i data centers**



Transformację gospodarki i przedsiębiorców do AI **należy realizować już dziś**



W najbliższym czasie na AI **najbardziej zyskają fundusze PE buyout** (takie jak MCI Capital), bo AI pomaga zwiększyć rentowność ich spółek portfelowych.



Fundusze **VC** inwestują obecnie ~75% swoich środków w AI, ponosząc ogromne **ryzyko koncentracji i niesprawdzonych modeli biznesowych** wokół AI.



Fundusze infrastrukturalne w niewielkim stopniu skorzystają z AI – poza zwiększonym popytem na data centers i infrastrukturę energetyczną



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

A thick red diagonal bar is positioned on the left side of the slide, extending from the bottom left towards the top right.

MCI Investor Day 2025

Przegląd portfela inwestycyjnego



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

A thick red diagonal bar is positioned on the left side of the slide, extending from the bottom left towards the top right.

MCI Investor Day 2025

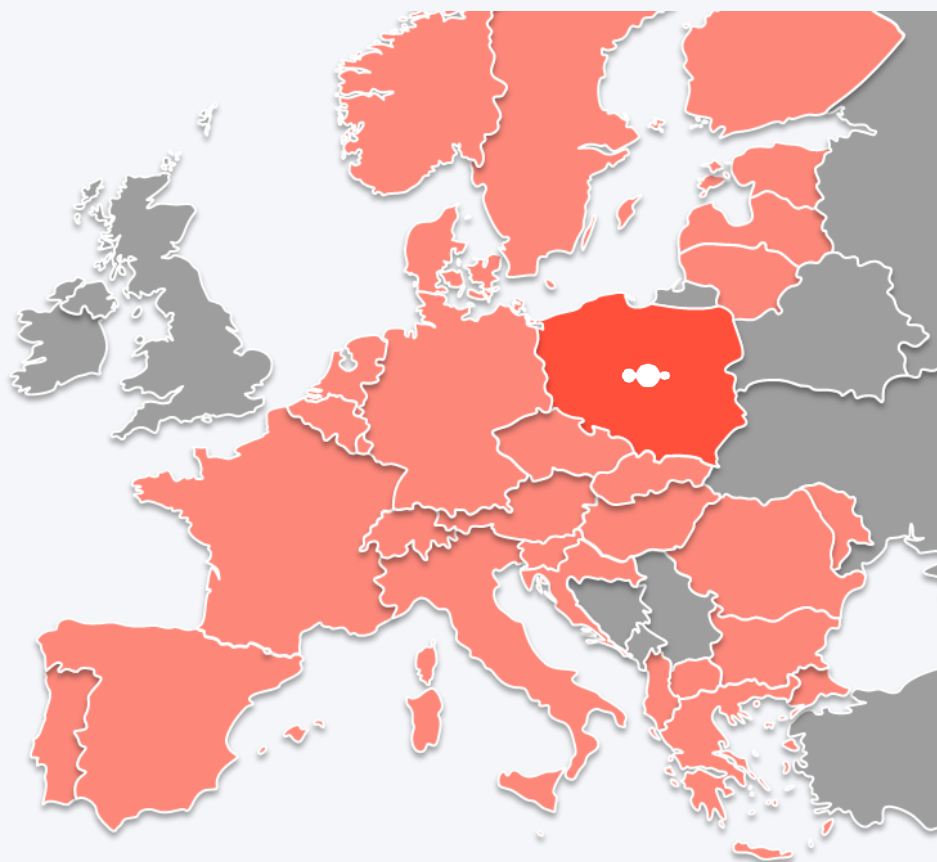
Przegląd portfela inwestycyjnego

Morele

morele | Bieżące wyniki biznesowe

Platforma e-commerce agregująca marki D2C

Twórca cyfrowych marek własnych (D2C), realizujący dostawy na rynkach zagranicznych w całej Europie



KLUCZOWE KPIs



2,1 mld

GMV 2024/2025
(PLN)



1,8 m

Produkty na
stronie
Morele.net



24

Rynki realizacji
dostaw do
partnerów B2B



15

Rynki zagraniczne
realizacji zamówień
B2C



7 000

Marek w
asortymencie



8

Marek własnych



20

Lata doświadczenia
w eCommerce



34 000

m² powierzchni
magazynowej

morele | Strategia rozwoju

KIERUNKI STRATEGICZNE

- Skalowanie marek własnych (ekspansja terytorialna i ofertowa)
- Rozwój platformy e-commerce w oparciu o własną technologię
- Udostępnienie e-commerce as a service w mBank

STRATEGIA AI MORELE

Obsługa Klienta	Opisy Produktów	Dopasowanie Produktów	Tworzenie Oprogramowania
 Automatyzacja Obsługi Klienta	 Automatyzacja Tworzenia Opisów (LLM)	 Machine Learning (ded. model ML)	 Wsparcie AI (Asystencji AI)
• Skokowe obniżenie jednostkowego kosztu obsługi przy utrzymanym CSAT • Skalowalność – większa liczba zgłoszeń bez wzrostu etatów • Stała dostępność 24/7 jako element przewagi konkurencyjnej	• Obniżenie kosztów wytwarzania contentu dzięki wdrożeniu opisów automatycznych • Skrócony (natychmiastowy) czas publikacji treści • Spójność jakości opisów w całym asortymencie	• Mniej błędów katalogowych i duplikatów – czystsze dane produktowe • Szybsza indeksacja oferty w kanałach sprzedaży • Silniejsze sygnały dla wyszukiwarki i rekomendacji (jakość feedu)	• Przyspieszenie dostarczania funkcjonalności dla biznesu • Zmniejszenie zapotrzebowania na pracę manualną w testach • Krótszy cykl wytwórczy i wyższa przewidywalność realizacji • Uproszczenie prototypowania
85% zapytań obsługiwanych automatycznie	652k opisów automatycznych	Precision@Top1 ≥95%	+20% produktywności developerów
Dostępność 24/7	-65% opisów ręcznych w ciągu półrocza	Coverage: ≥85% SKU	
CSAT: 90%	80% pokrycia nowego asortymentu	Manual review: ≤8%	



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

A thick red diagonal bar is positioned on the left side of the slide, extending from the bottom left towards the top right.

MCI Investor Day 2025

Przegląd portfela inwestycyjnego

Netrisk



Grupa Netrisk jest wiodącym brokerem ubezpieczeń online w Europie Centralnej



Zasięg geograficzny Grupy Netrisk

Udana rekapitalizacja Grupy Netrisk

W lutym 2025 r. MCI otrzymał ponad 25 mln EUR wypłaty środków z Grupy Netrisk w ramach tzw. buy-back przy jednoczesnym utrzymaniu udziału w Spółce.

Transakcja potwierdza silną wiarę w Spółkę, czego dowodem jest udział konsorcjum renomowanych międzynarodowych funduszy dłużnych w finansowaniu Netrisk Group, w tym Goldman Sachs, Morgan Stanley, Arcmont oraz HPS.

* Full-Time Equivalent

** Online Comparison Platform

KLUCZOWE KPI



#1

Pozycja we wszystkich 6 krajach



12x

Wzrost przychodów



ca.+85%

Przychodów z obecnych klientów



98%

Konwersja EBITDAC to cash



ca. 3.3 mln

Klientów
1200 FTE*



7x

Wzrost
zyskowności



>60%

Udziału w rynku
online OCP**



+55%

Wspomagana
świadomość marki

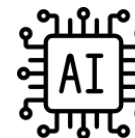
KIERUNKI STRATEGICZNE



- TAM wynosi 37 milionów klientów
- Rynki ubezpieczeniowe rosną w tempie 5-7%. Rynek online rośnie w regionie 12-14%. Netrisk historycznie rósł powyżej rynkowych wskaźników
- Wykorzystanie biznes modelu ze stale poprawiającymi się marżami dzięki efektowi skali według zasady „winner takes most”
- Możliwość zwiększenia sprzedaży poprzez cross-sell nowych produktów



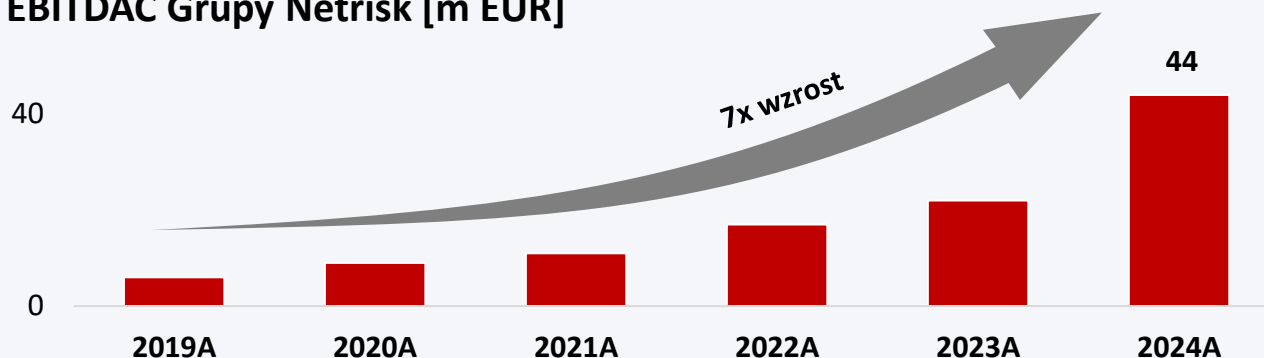
- Kontynuacja strategii M&A na nowych i obecnych rynkach
- Wykorzystanie playbook’a integracji post-M&A sprawdzonego w dużej skali przy przejęciu i transformacji Srovnejto i Rankomat w 2023 roku
- Wykorzystywanie hybrydowych modeli sprzedaży
- Poprawianie stale UX i wzrost konwersji



PRZYKŁADY INICJATYW OBSZARZE AI

- Netrisk Group jest wysoko pozycjonowana w ChatGPT
- W Polsce 32% wychodzących połączeń realizują call-boty AI, zwiększając efektywność agentów
- Na Węgrzech sezonowe wzrosty ruchu w call center (np. kampanie ubezpieczeń mieszkaniowych) obsługuje AI
- Około 70% deweloperów korzysta z narzędzi AI przy tworzeniu oprogramowania
- W pełni oparta na AI reklama TV przyniosła bardzo dobre wyniki sprzedażowe w wielu krajach
- W Austrii roboty AI przy odnawianiu polis zmniejszyły nakład pracy o ~80%

EBITDAC Grupy Netrisk [m EUR]





Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

A thick red diagonal bar is positioned on the left side of the slide, extending from the bottom left towards the top right.

MCI Investor Day 2025

Przegląd portfela inwestycyjnego

Profitroom

Profitroom® | Bieżące wyniki biznesowe

KLUCZOWE KPI

~3,7 mld

GBV

~100 mln

Przychód

3600+

klientów

80%+

Udziału w rynku
w Polsce

25%

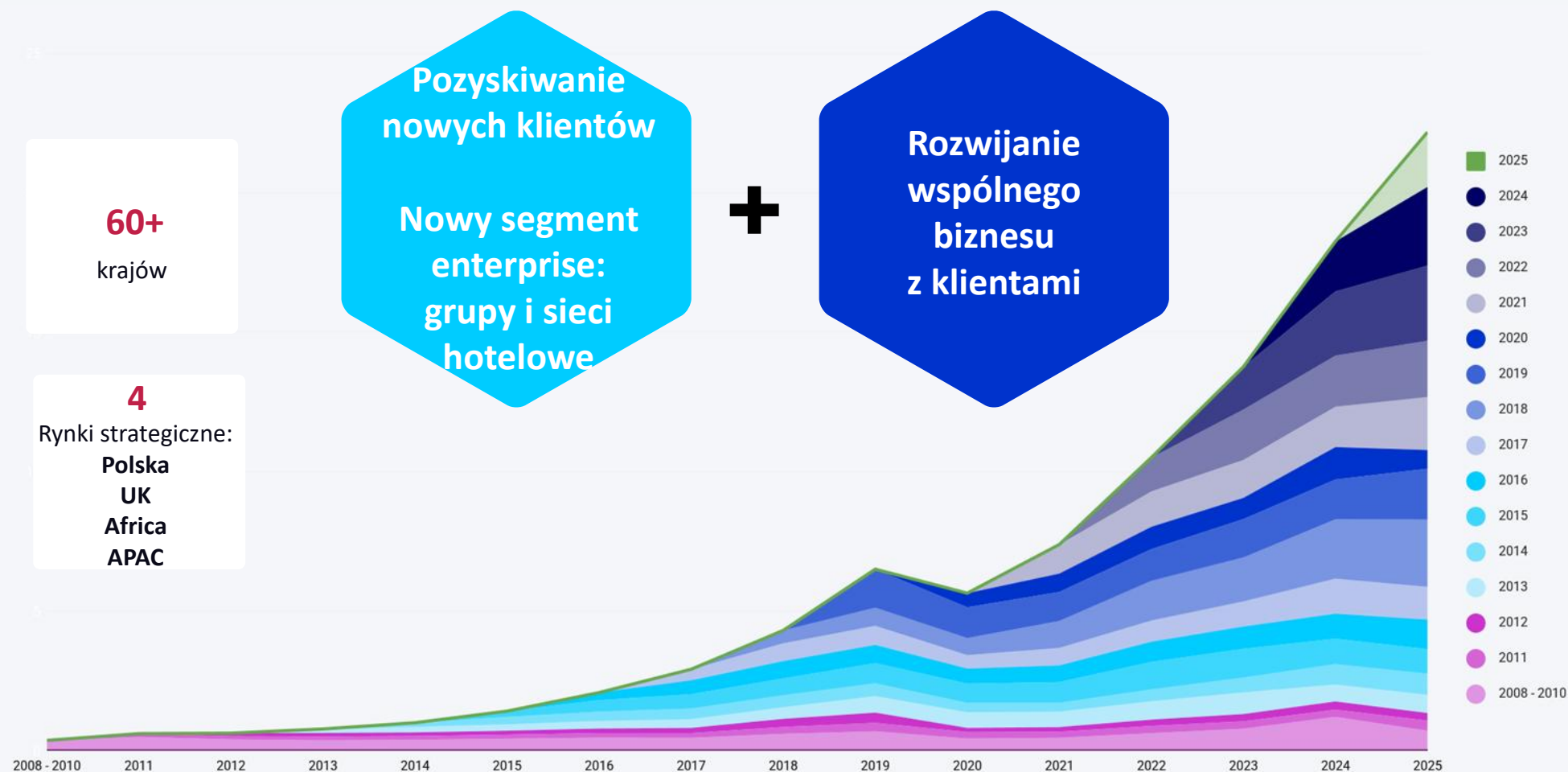
Dynamika wzrostu
przychodów

90+

Nowych
pracowników
w 2024 roku



Profitroom® | Strategia wzrostu wykładniczego



Stale rosnące kohorty klientów generujące powtarzalne przychody

Profitroom® | Strategia rozwoju i ofensywa produktowa AI

AI
jako olbrzymia
szansa na rozwój
direct bookings

Rozwój
na rynku
globalnym

Wejście
w nowy segment
oprogramowania

Premiery na
HMC 2025
już za 3 tygodnie!



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

A thick red diagonal bar is positioned on the left side of the slide, extending from the bottom left towards the top right.

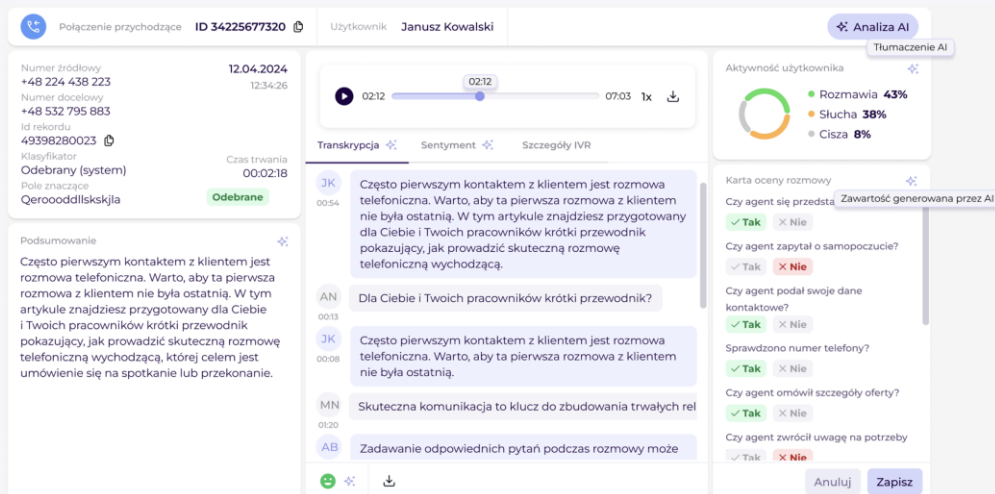
MCI Investor Day 2025

Przegląd portfela inwestycyjnego

Welyo

welyo | Bieżące wyniki biznesowe

- ✓ Welyo to **lider systemów Contact Center as a Service (CCaaS)** w Polsce, powstały z połączenia Focus Telecom i Systell
- ✓ **Platforma Welyo CX obsługuje codziennie setki tysięcy interakcji**, wspierając klientów w wielu branżach bankowości, e-commerce, motoryzacji, czy administracji
- ✓ **Dostarczamy rozwiązania omnichannel**, które łączą kanały telco (głos, SMS) i digital (e-mail, chat, social)
- ✓ Dzięki Welyo CX firmy mają dostęp do Service Desk, widoku 360 klienta, integracji CRM i, od niedawna, **do pierwszej wersji pakietu AI Agent Assist** (tj. transkrypcji, czy podsumowań interakcji)



Agent Cockpit View

KLUCZOWE KPIs



>850

klientów



45M

Przychody 2024 (PLN)



+26%

Human agents LTM (aktywni klienci)



+2.5pp

Klienci z nowymi usługami AI w ostatnim kwartale



10M

Interakcji miesięcznie



15.5M

Znormalizowana EBITDA 2024 (PLN)



~50 tys.

SaaS ARPA (PLN)



40+

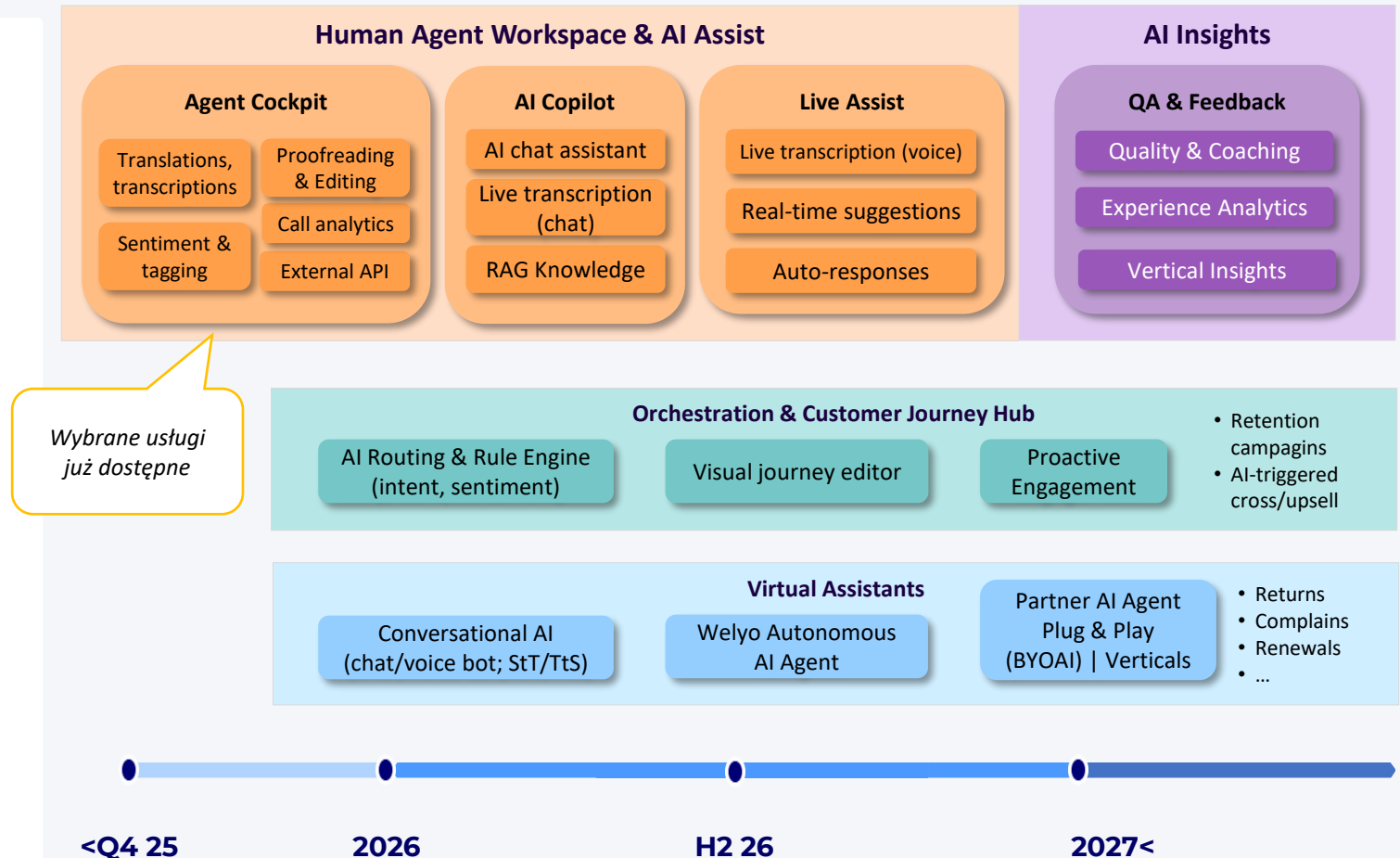
„Rule of”

welyo | Strategia rozwoju

KIERUNKI STRATEGICZNE

- Ewolucja w **AI-driven CX Platform**
- **Usprawnienia UX/CX Journey**
- **Otwartość** (API/MCP) i Ekosystem Partnerów
- Skalowalność w segmentach klientów + wertykalizacja branżowa
- Ekspansja na rynki zagraniczne (tj. CEE&ME)

STRATEGIA AI – WELYO CX PLATFORM (widok architektury biznesowej)





Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

A thick red diagonal bar is positioned on the left side of the slide, extending from the bottom left towards the top right.

MCI Investor Day 2025

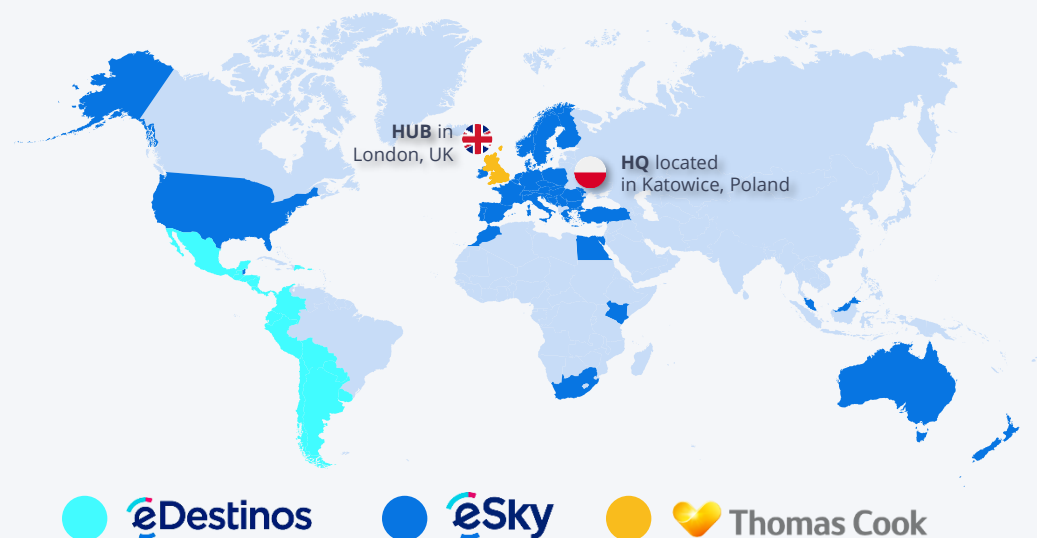
Przegląd portfela inwestycyjnego

eSky

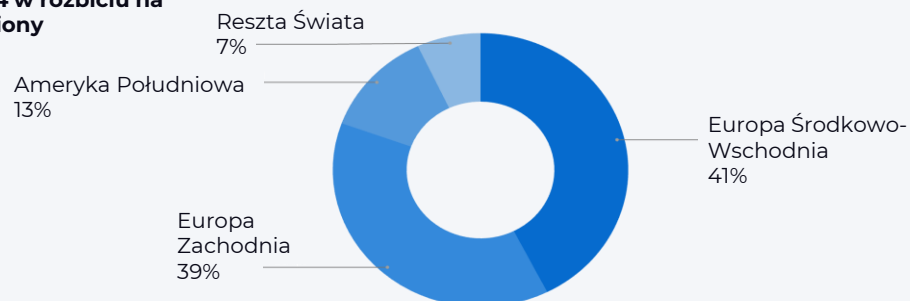


| Bieżące wyniki biznesowe

Wiodąca platforma do organizacji podróży w regionie CEE – z szybko rozwijającym się segmentem pakietowania dynamicznego



Przychody za 2024 w rozbiciu na poszczególne regiony



*Dane dla 2024 roku

KLUCZOWE KPIs*



Ca. 3M

Podróżnych



ca. 2.8

GMV (mld PLN)



ca. 1.7M

Transakcji



445

Przychód (mln PLN)



ca.50

Rynków



Ca. 80%

Wzrost GMV rdr dla segmentu VTO CEE H1 2025



Przejęcie najstarszego brandu turystycznego na świecie – Thomas Cook



Ca. 30%

Udział segmentu VTO w całości GMV

| Strategia rozwoju

STRATEGIA GRUPY ESKY

Wykorzystanie AI

🧠 Wieloobszarowe wykorzystanie AI

- Optymalizacja obsługi klienta
- Doskonalenie produktu i personalizacja
- Tworzenie contentu marketingowego
- Zwiększenie produktywności back-office oraz software development

>50% zapytań klientów rozwiązywanych przy pomocy AI

Pakietowanie Dynamiczne

💰 Budowa lidera w regionie CEE

- Rozwój pakietowania dynamicznego (lot+hotel) w regionie CEE oraz UK
- Wykorzystanie marek eSky oraz Thomas Cook – najstarszej marki turystycznej na świecie

>75% wzrost GMV YTD H1 2025 dla segmentu VTO w regionie CEE

Aplikacja mobilna

📱 Strategiczny rozwój aplikacji mobilnej

- Systematyczny wzrost wykorzystania aplikacji przez klientów do zakupu produktów
- Aplikacja mobilna jako źródło inspiracji i towarzysz na każdym etapie podróży

Wielokrotnie nagradzana aplikacja mobilna, wysoko oceniana przez użytkowników

Lojalizacja klientów

🧠 Wzrost zaangażowania klienta

- Zwiększanie retencji i Customer Lifetime Value (CLV)
- Budowa ekosystemu lojalności i personalizacji
- Upsell klientów OTA do VTO

Wzmocnienie dywersyfikacji źródeł ruchu i obniżenie kosztów akwizycji

Bilety lotnicze

💰 Wzmocnienie wiodącej pozycji rynkowej

- Dalszy rozwój oferty produktowej dla klientów w segmencie OTA
- Skupienie rozwoju na kluczowych rynkach wspierających wzrost segmentu VTO

Dwucyfrowy wzrost GMV YTD H1 2025 na kluczowych rynkach



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

A thick red diagonal bar is positioned on the left side of the slide, extending from the bottom left towards the top right.

MCI Investor Day 2025

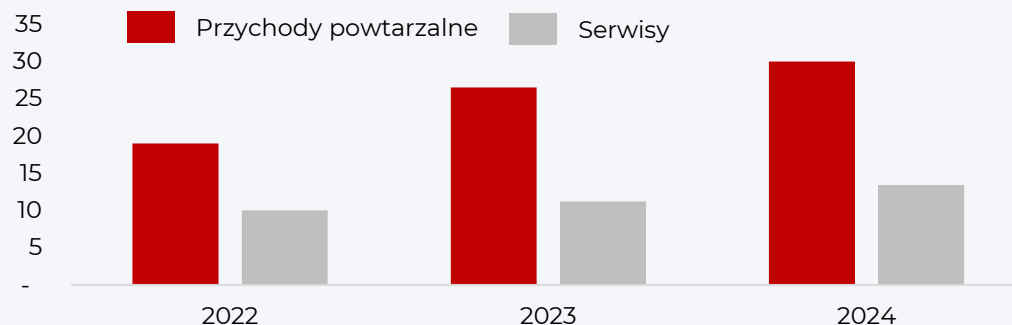
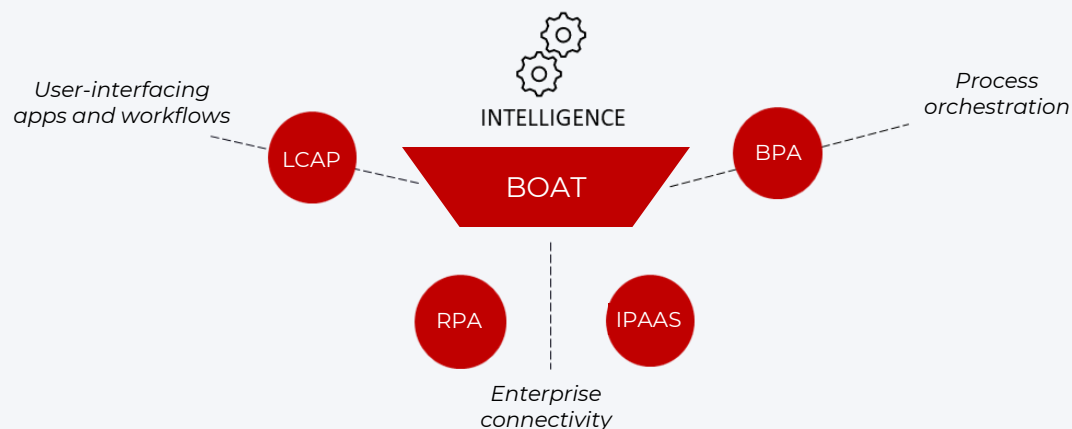
Przegląd portfela inwestycyjnego

Webcon

WEBCON | Bieżące wyniki biznesowe

Wiodący dostawca rozwiązań Business Orchestration and Automation Technology

Klasyfikacja GARTNER dla kategorii BOAT



1) Dane dla 2024 roku

KLUCZOWE KPIs¹



>1000

Liczba
klientów



ca. 40

Rynków



#1

Pozycja w Polsce



50

Przychód
(mln PLN)



65%

Udział przychodów
powtarzalnych – H1
YTD 2025



ca. 45%

Wzrost przychodów
powtarzalnych YTD
H1 2025



Bardzo niski churn

Rosnące kohorty



>130%

Net Retention
Rate dla
nowych kohort

WEBCON | Strategia rozwoju

STRATEGIA WEBCON

Product first

💰 Skupienie się na przychodzie powtarzalnym

- Transformacja w kierunku firmy opartej w 100% na produkcie w ramach modelu subskrypcyjnego
- Usługi mają służyć głównie jako akcelerator wzrostu ARR¹
- Rozwój „customer journey” także w elementach wspierających produkt (portale self—service, support).

Go to market Growth Engine

💡 Budowa efektywnego silnika wzrostowego

- Budowa powtarzalnego modelu go-to-market, który może być efektywnie skalowany na inne rynki zagraniczne
- Optymalizacja kosztu pozyskania klienta przy pomocy strategii Partner First oraz Marketplace First

Pricing

🧠 Transformacja w kierunku modelu usage-based

- Transformacja z modelu user based pricing na usage based pricing
- Możliwość zaadresowania wymagań klientów o różnej skali i różnej wartości budowanej na platformie WEBCON.
- Dodatkowe modele płatności per użycie np. dla AI.

AI Enablement Platform

🤖 Platforma umożliwiająca (enablement) szerokie zastosowanie rozwiązań AI w organizacji

- Platforma WEBCON jako podstawowy orchestrator Agentów AI w dowolnym procesie i przedsiębiorstwie
- Wspiera prototypowanie oraz implementację procesów z użyciem własnych agentów AI, zmniejszając barierę wejścia dla mniej zaawansowanych.
- Daje dostęp do Agentów AI, jednocześnie zapewniając zgodność i bezpieczeństwo danych.
- Rozwój produktu w stronę wspierania segmentu Enterprise oraz wspieranie ICP przez self service oraz większy nacisk na SaaS.

1) ARR – Annual Recurring Revenue



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

A thick red diagonal bar is positioned on the left side of the slide, extending from the bottom left towards the top right.

MCI Investor Day 2025

Przegląd portfela inwestycyjnego

Nice to Fit You

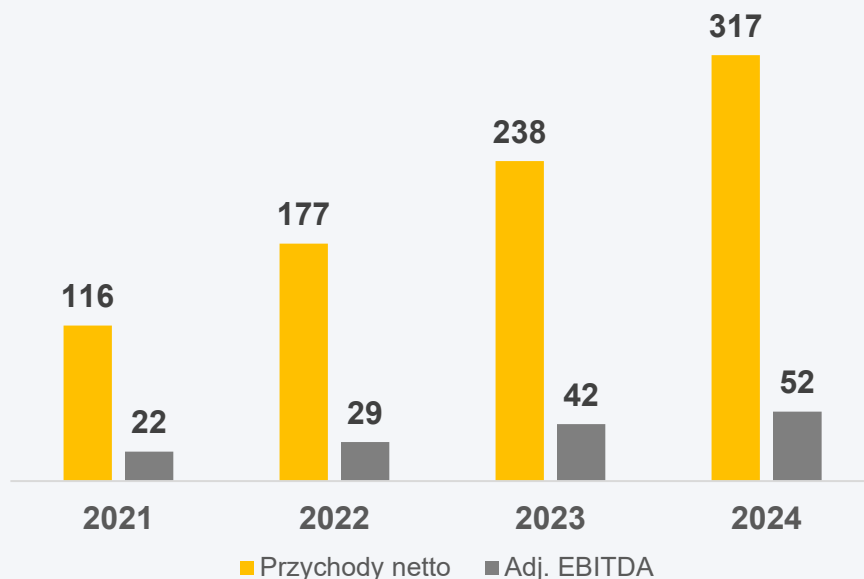
NICE TO FIT *you* | Bieżące wyniki biznesowe

Lider rynku premium food e-commerce w Polsce

Ponad 22 000 toreb dostarczanych dziennie pod drzwi klienta

Wysoka jakość i innowacyjna platforma technologiczna

Wyniki finansowe, 2021-2024, PLNm



KLUCZOWE KPIs



>22k

Klientów
dziennie



8

Diet
specjalistycznych



>9%

Udziału w rynku
w Polsce



15%+

Wzrost EBITDA
2025 (PLN)



PL i CZ

Obecność na
rynkach



ca. 38%

CAGR przychodów
(2020-2025 YTD)



Bardzo niski churn

Wysoka lojalność
klientów



>90k

Posiłków
produkowanych
dziennie

NICE TO FITyou | Strategia rozwoju

KIERUNKI STRATEGICZNE

- Jakość produktu kluczowym elementem USP
- Lider rozwoju technologicznego na rynku food e-commerce
- Efektywne pokrycie wyższych marżowo segmentów rynku Premium i Middle
- Ekspansja geograficzna do 45 głównych miast
- Własna logistyka i produkcja – kontrola pełnego łańcucha wartości

STRATEGIA AI NTFY

AI Perfect Bag	Conversational BI	Chatbot AI	AI SE Sales
 AI Production	 AI boosting BI	 AI boosting Sales	 AI Seach Engines
• Posiłki idealnie dobrane do każdego klienta • Zniesienie jednego z największych progów bólu - otrzymywania randomowych posiłków oraz generatora churnu.	• Analiza danych i raportowanie za pomocą zapytań w języku naturalnym. • Natychmiastowy dostęp do informacji i przyspieszenie decyzji bez udziału zasobów BI w przypadku prostych zapytań.	• Prosprzedażowa automatyzacja obsługi klienta 24/7 • Docelowo gromadzenie danych o zapytaniach klientów celem personalizacji oferty i korekt oferty.	• Inteligentna platforma do identyfikacji i optymalizacji widoczności Brandu w ramach AI Search Engines • Budowa obszaru sprzedaży poprzez (ChatGpt, Gemini etc)
Status – realizacja	Status – Business Case	Status – Business Case	Status – analiza rynku
Planowana data ukończenia 11.2025	Planowana data ukończenia 10.2025	Planowana data ukończenia 1.2026	Planowana data ukończenia 11.2025
ROI – 3 msc Redukcja churnu o 2 pp	ROI – po POC	30% success rate (zgłoszeń rozwiązanych przez AI) Wzrost konwersji sprzedażowej: +10%	AI Share of Voice: 20% Wsk sentymentu: >80%



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

A thick red diagonal bar is positioned on the left side of the slide, extending from the bottom left towards the top right.

MCI Investor Day 2025

IAI Case study



| IAI – Case Study

IAI jest wiodącą, w pełni opartą na chmurze platformą typu SaaS do obsługi e-commerce w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej, działającą jako kompleksowy dostawca usług („one-stop shop”) dla średnich i większych sprzedawców

Inwestycja w Grudniu 2018
115m PLN

4x zwrot

Podpisanie umowy wyjścia w
lipcu 2025
469m PLN

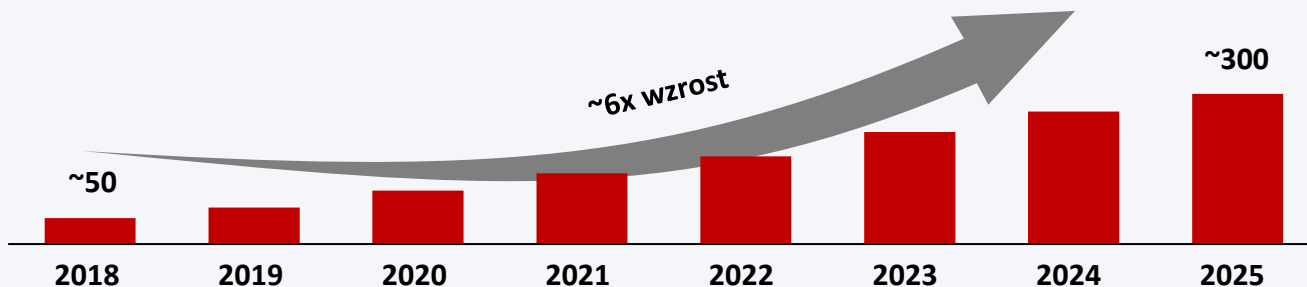
IAI na początku inwestycji MCI

- Założyciele kierujący organizacją
- Jedna Spółka z jednym dominującym produktem (platforma SaaS)
- Koncentracja na rynku lokalnym
- ~50 m PLN Przychodów
- Zainteresowanie lokalnych inwestorów

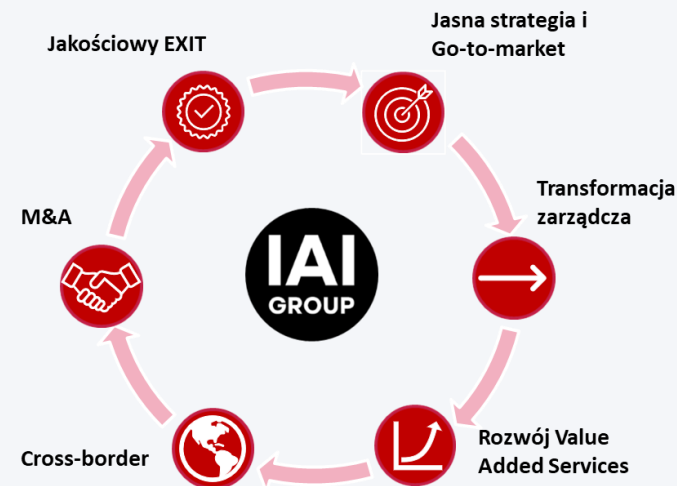
IAI na wyjściu inwestycji MCI

- Profesjonalny, niezależny zarząd
- Grupa obejmująca krajową instytucję płatniczą oferującą wiele produktów powiązanych z platformą
- Ekspansja międzynarodowa i cross-border
- ~300 m PLN Przychodów
- Zainteresowanie międzynarodowych PEs i strategów

Przychody IAI [PLN m]



Kluczowe inicjatywy strategiczne zrealizowane w okresie inwestycji





| IAI – Case Study

Kluczowe inicjatywy strategiczne zrealizowane w okresie inwestycji

Jasna strategia i Go- To-Market	Transformacja Zarządcza	Rozwój Value Added Services	Cross-border	M&A	Jakościowy Exit
IAI i MCI zdefiniowały strategię rozwoju i go-to-market, wyznaczyły kluczowe segmenty klientów i dopasowały do nich ofertę produktową.	Pod kierownictwem MCI organizacja przeszła transformację, przechodząc z zarządzania przez założycieli na model prowadzony przez niezależny, doświadczony zespół menedżerski.	Z MCI IAI rozwijała ofertę, stawiając na produkty VAS i wyjście poza własny ekosystem, m.in. IdoPayments, generowanie ruchu, brokera logistycznego i Smile - pierwsze B2C.	IAI, przy wsparciu MCI, dynamicznie rozwija sprzedaż zagraniczną - w 2024 r. 14% GMV pochodziło z rynków międzynarodowych. Platforma działa już w ponad 13 krajach, stale dodając nowe integracje i otwierając kolejne rynki.	IAI, wspierana przez MCI, przejęła Atomstore, by obsługiwać większych klientów w Polsce, oraz Shoprenter, lidera na Węgrzech, wzmacniając ekspansję i pozycję w Europie Środkowo-Wschodniej.	Profesjonalne przygotowanie spółki do sprzedaży przez MCI oraz zbudowanie silnego zainteresowania inwestorów umożliwiło podpisanie umowy w trybie pre-emptive. Kupującym został międzynarodowy fundusz Montagu Private Equity.
					Doradcy M&A i Legal



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

A thick red diagonal bar is positioned on the left side of the slide, extending from the bottom left towards the top right.

MCI Investor Day 2025

Sesja Q&A



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

A thick red diagonal bar is positioned on the left side of the slide, extending from the bottom left towards the top right.

MCI Investor Day 2025

Dziękujemy za uwagę!