



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.

Prezentacja wynikowa MCI Capital ASI S.A. za I półrocze 2025 r.

Warszawa, 8 września 2025 r.

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

Główne bieżące wydarzenia



WYNIKI HY 2025

- Wynik Grupy MCIC za HY 2025 wynosi **34,5 mln PLN**
- Głównym kontrybutorem do wyniku HY 2025 był **Profitroom i Webcon**
- Nowe inwestycje mają ograniczoną kontrybucję do wyniku w początkowym okresie trwania inwestycji – do 1 roku po wejściu wycena zwykle w cenie nabycia – oczekujemy poprawy IRR w kolejnych latach w związku ze wzrostem wartości nowo nabytych spółek portfelowych
- Ryzyko na portfelu dotyczy spółki PHH (rezerwa obciążyła wyniki HY 2025 i możliwe są dalsze odpisy), ale udział tej ekspozycji to zaledwie 2,1% aktywów Grupy MCIC



SYTUACJA BIZNESOWA

- Aktywa brutto pod zarządzaniem osiągnęły poziom 2,7 mld PLN i przewidujemy ich dalszy wzrost w II półroczu 2025 r.
- Skonsolidowany poziom płynności na koniec HY 2025 wynosił **214 mln PLN** (uwzględniając dostępne linie kredytowe)
- Rekordowy poziom NAV/S w wysokości **40,85 PLN** (przed dywidendą) oraz decyzja o wypłacie dywidendy w kwocie **84,5 mln zł (1,61 PLN na 1 akcję)**



PORTFEL INWESTYCYJNY

- Grupa MCIC na koniec HY 2025 posiadała zdywersyfikowany portfel kluczowych **10 inwestycji**
- Spółki portfelowe MCI wygenerowały w 2024 **łącznie ponad 500 mln PLN EBITDA**. Plany finansowe spółek zakładają wzrost EBITDA spółek w 2025 o ok. 15-20%
- 40% spośród głównych spółek portfelowych nie posiada długu netto
- Dysponujemy zdywersyfikowanym portfelem 10 inwestycji – obejmującym zarówno spółki dojrzałe, z dużym potencjałem wyjścia i generacji gotówki, jak i nowsze inwestycje, które stwarzają szansę na dalszy wzrost wartości. Taka struktura zapewnia dobrą dywersyfikację ryzyka i źródeł wyników



EXITY (do chwili obecnej)

Gett. W sierpniu 2025 r. sprzedano wszystkie udziały w spółce Gett do konsorcjum inwestorów - rozliczenie planowane jest w III kw. 2025 r. (i jedynie niewielka kilkuprocentowa część ceny sprzedaży będzie zablokowana na tzw. rachunku escrow). Zamknięcie transakcji przy obecnej sytuacji geopolitycznej i wcześniejszych trudnościach (COVID-19, wojna w Ukrainie) TFI ocenia jako sukces



IAI GROUP W lipcu 2025 r. MCI.EV podpisał przedwstępną warunkową umowę sprzedaży wszystkich akcji w Grupie IAI rzecz globalnego funduszu Montagu PE – wpływ netto do MCI.EV z tyt. transakcji wyniesie **ok. 469,3 mln PLN**. Realizacja transakcji uzależniona jest od przeprowadzenia procedury antymonopolowej zw. z przejęciem kontroli nad krajową instytucją płatniczą z grupy spółki (termin na ziszczenie się ww. warunków: 30.04.2026)



ANSWEAR. W czerwcu 2025 r. zrealizowano wyjście z inwestycji w Answer — subfundusz MCI.TV sprzedał cały posiadany pakiet akcji (3,67 mln szt. akcji, co stanowiło 19,3% udziałów w kapitale zakładowym) w ramach transakcji ABB, osiągając niemal 3-krotny zwrot zainwestowanego kapitału (CoC). Wartość zbywanego pakietu wyniosła ponad **93 mln PLN** (po kosztach transakcyjnych)



netrisk group W lutym 2025 r. został zrealizowany dividend recap na kwotę **106 mln PLN dla MCI.EV**. Łączne wpływy osiągnięte dotychczas na tej inwestycji w drodze rekapitalizacji inwestycji wyniosły ponad **300 mln PLN**. Pełne wyjście z inwestycji jest planowane na lata 2026-2027



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



Atrakcyjne długoterminowe wyniki finansowe

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

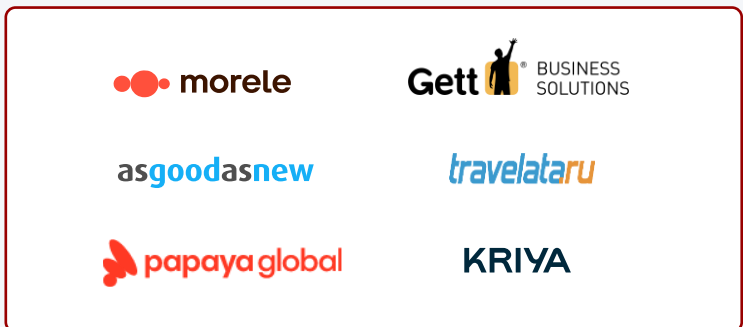
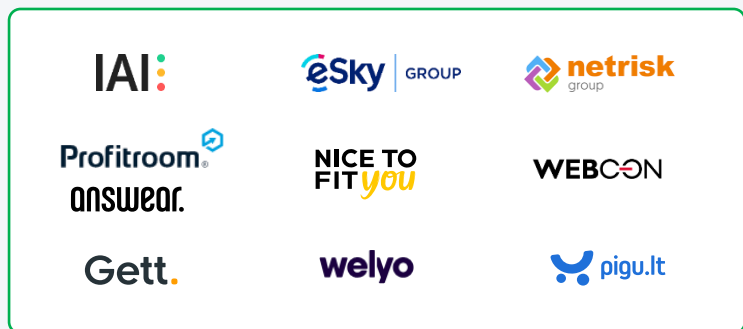
MCI.TV STRATA – głównie portfel

-9,0 M

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

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

+51,8 M
Razem



Silny track record inwestycyjny MCI Capital

STOPA ZWROTU: **28%** IRR NA INWESTYCJACH PRIVATE EQUITY BUYOUT & EXPANSION

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*
 invia	Czech Rep.	Control	Apr-08	Proprietary	Digital disruption	Mar-16	61,4	5,0x	40,9%
 MALL.CZ	Czech Rep.	Joint-control	Sep-10	Proprietary	Digital disruption	Oct-12	36,7	4,1x	174,4%
 WP	Poland	Joint-control	Jan-14	Auction	Digital disruption	Dec-16	37,0	2,7x	53,8%
 NETIA	Poland	Joint-control	May-14	Proprietary	Digital infrastructure	Apr-15	38,3	1,1x	17,5%
 lifa	Austria	Joint-control	Jun-15	Proprietary	Digital transformation	May-18	33,1	1,7x	20,5%
 iZettle	Sweden	Minority	Oct-15	Proprietary	Digital infrastructure	Sep-18	37,1	3,7x	61,5%
 Oliwa	Poland	Control	Jul-15	Limited auction	Digital infrastructure	Jan-19	59,7	3,1x	38,2%
 ABC DATA	Poland	Control	Nov-07	Proprietary	Digital infrastructure	Jun-19	66,5	2,4x	12,5%
 netrisk.hu	Hungary	Control	Dec-17	Auction	Digital disruption	Jan-20	73,4	4,1x	104,1%
 INDEX GROUP	Turkey	Minority	May-13	Proprietary	Digital infrastructure	Apr-20	30,3	1,3x	6,8%
 atman	Poland	Control	Mar-16	Proprietary	Digital infrastructure	Dec-20	116,2	2,8x	29,5%
 pigu.lt	Baltics	Control	Jul-15	Proprietary	Digital disruption	Mar-21	32,7	2,8x	19,7%
 onswear	CEE	Joint-control	Jul-13	Proprietary	Digital disruption	Jun-25	28,7	2,7x	12,3%

651,3 2,6x 27,6%

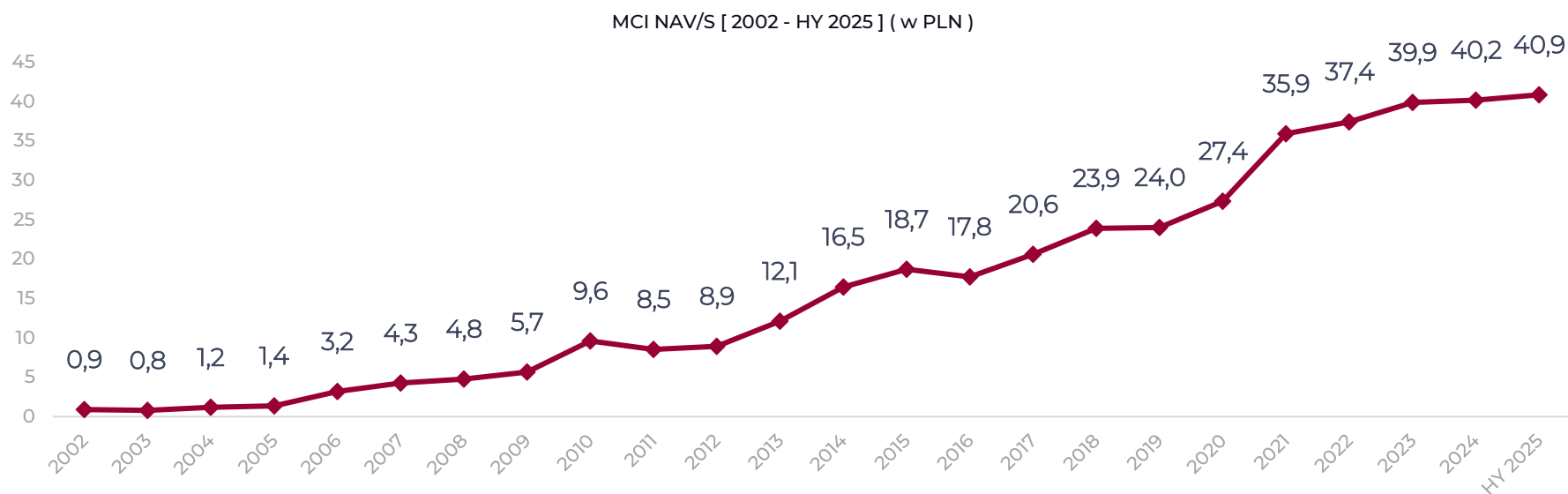


Długoterminowy wzrost NAV/S funduszu MCI Capital ASI

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)



**Doświadczony zespół realizujący strategię
budowania wartości**

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 Nowoński
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**

Strategia inwestycyjna MCI Capital

MCI Capital ASI S.A. to notowana na GPW spółka inwestycyjna realizująca inwestycje poprzez fundusz¹ private equity nowych technologii. Strategia inwestycyjna 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

Główne dźwignie budowania wartości

Główne dźwignie budowania wartości przez doświadczony zespół MCI w ramach strategii mid market growth buyout



AI jako globalny trend inwestycyjny i szansa dla MCI

BlackRock Investment Institute w swoim raporcie „2025 Midyear Global Outlook” wskazuje AI jako jedną z kluczowych sił transformujących gospodarkę – obok rosnącego popytu na energię czy inwestycji infrastrukturalnych

AI zmienia modele biznesowe, produktywność i alokację kapitału w wielu sektorach. Jest traktowana jako czynnik strukturalny, który będzie napędzał innowacje i wyceny w długim terminie

AI to nie krótkoterminowa moda, lecz **długoterminowa siła inwestycyjna**. Generuje nowe możliwości inwestycyjne – od spółek tworzących infrastrukturę AI po te, które wdrażają AI w swoich modelach biznesowych

W portfelu MCI widzimy liczne możliwości transformacji dzięki AI, przy jednocześnie ograniczonej ekspozycji na negatywne jej skutki. MCI już dziś wdraża rozwiązania AI w swoich inwestycjach

GŁÓWNE OBSZARY AKTYWNYCH WDRÓŻEŃ AI W SPÓŁKACH PORTFELOWYCH

Automatyzacja developmentu i procesów biznesowych

- Generowanie kodu i automatyzacja testów
- Generowanie i tłumaczenie treści
- Automatyzacja procesów finans. i raportowania
- Automatyzacja rekrutacji i HR



Rozwój produktu i technologii

- Osadzenie AI w kluczowych funkcjonalnościach produktu
- Integracja lub wdrożenia dedykowanych agentów AI



Marketing i sprzedaż

- Wykorzystanie AI w Go-To-Market, w tym pozyskiwanie leadów z kanału LLM (Large Language Model)
- Wykorzystanie AI do automatyzacji marketingu
- Ewolucja z działań SEO (Search Engine Optimization) w kierunku GEO (Generative Engine Optimization)
- Automatyzacja obsługi klienta, w tym wdrożenie agentów AI wspierających działania zespołu obsługi



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

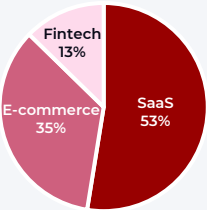


Zdywersyfikowany portfel liderów nowych technologii

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**

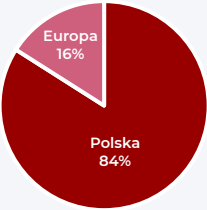
I. PODZIAŁ SEKTOROWY PORTFELA



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.

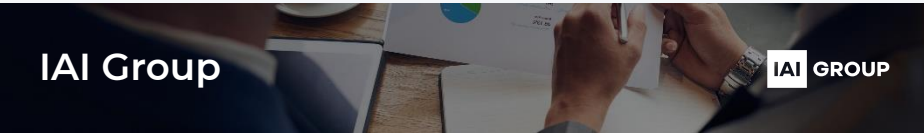
REGION	LICZBA INWESTYCJI	INWESTYCJE	UDZIAŁ PORTFELA
Polska	8	IAI Group, Answer, eSky, Webcon, Welyo, Profitroom, Morele, NTFY	84%
Europa	2	Netrisk, Gett	16%

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, Vicis, 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, Vicis (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.



O SPÓŁCE

Największa w Polsce platforma e-commerce do tworzenia sklepów internetowych w modelu SaaS – obsługująca ok. 7 tys. sklepów w Polsce i ok. 6 tys. sklepów na **Węgrzech**. Właściciel większościowego pakietu udziałów w (od 2023 r.) **AtomStore** (SaaS dla średnich i dużych sklepów) oraz spółki płatniczej **IdoPayments** z licencją KIP KNF

AKTUALIZACJA SYTUACJI FINANSOWEJ I BIZNESOWEJ

- **W lipcu 2025 r. podpisana z Montagu Private Equity przedwstępna umowa sprzedaży wszystkich akcji w spółce z szacowanym wpływem netto dla MCI w wys. 469 mln PLN**
- W 2024 r. wzrost przychodów w tempie znacznie powyżej 20%, a marża EBITDA do przychodów netto na rynku polskim powyżej 50%
- W 2024 r. skala Spółki powyżej 20 miliardów złotych GMV (gross merchandise value)
- Bardzo dobre wskaźniki typowe dla SaaS – znacznie przekroczona „zasada 40”, niski churn (1-2%) oraz wysoki net retention rate
- Kontynuacja optymalizacji oferty i wzrost penetracji usług dodanych, w tym rozwój rozwiązań Value-Added-Solutions (m.in. Smile – obsługa zwrotów, cross-border – sprzedaż międzynarodowa)

STRATEGIA SPÓŁKI

Strategiczny cel IAI: zbudowanie pozycji zdecydowanego lidera rynku w PL i regionie CEE, oferującego najlepsze rozwiązanie w segmencie średniej wielkości merchantów poprzez platformę e-commerce z pełnym portfolio usług dodanych (marketing, logistyka, płatności), wspierającą maksymalizację sprzedaży i rozwój – także międzynarodowy – merchantów

KLUCZOWE PARAMETRY (KPIs)

SEKTOR	UDZIAŁ SUBFUNDUSZU W SPÓŁCE	DATA INWESTYCJI	METODA WYCENY	ZAINWESTOWANY KAPITAŁ (W MLN PLN)	WYCENA UDZIAŁU SUBFUNDUSZU (W MLN PLN) [30.06.2025]
SaaS	50,5% (MCI.EV)	10.2018	Na podstawie założeń transakcji	115	458
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [30.06.2025]	GROSS IRR [30.06.2025]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [30.06.2025]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	REGUŁA 40
-	4,0x	23,6%	22,3%	2025-2026 podpisana SPA	Powyżej 40%



O SPÓŁCE

Wiodące polskie internetowe biuro podróży lotnicznych o globalnym zasięgu, z szybko rosnącym segmentem pakietowana dynamicznego - lider rynku PL, z silną pozycją w CEE. W UK w segmencie pakietowania dynamicznego działalność pod marką Thomas Cook

AKTUALIZACJA SYTUACJI FINANSOWEJ I BIZNESOWEJ

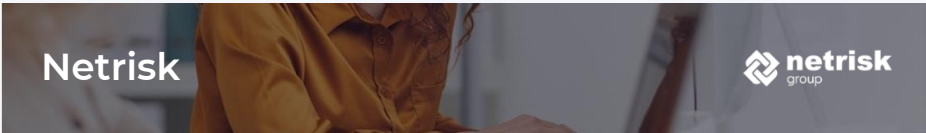
- We wrześniu 2024 r. **przejęcie przez eSky Thomasa Cooka, najstarszej globalnej marki turystycznej i biznesu operacyjnego w UK – koncentracja eSky na rozwoju oferty pakietów dynamicznych**, głównie w UK i CEE, a także na innych rynkach globalnych. Notowany wysoki 2-cyfrowy wzrost w tym segmencie, z szacowanym 1 mld TTV w 2025 r.
- Od lutego 2025 r. na stanowisku prezesa Grupy eSky dotychczasowy wiceprezes i CFO – Andrzej Kozłowski (uznany przez Newsweek za jednego z globalnych liderów branży travel). Przejście dotychczasowego prezesa oraz współzałożyciela do Rady Nadzorczej. Od czerwca 2025 roku nowy CFO w Grupie – Łukasz Makolądra
- Stabilizacja wyników fin. w Spółce w ostatnich kwartałach po podpisaniu umowy z liniami lotniczymi Ryanair (zabezpieczenie dostępu do ich biletów lotniczych)
- Dzięki AI oczekiwane dalsze dynamiczne wzrosty podmiotów z rynku OTA na świecie

STRATEGIA SPÓŁKI

Focus na skalowanie oferty pakietowania dynamicznego w regionie CEE (w szczególności w Polsce) oraz w UK (przejęcie Thomasa Cooka) – tańszej i unikalnej w PL alternatywy wobec tradycyjnych pakietów statycznych. Równoczesna koncentracja na utrzymaniu pozycji na rynku sprzedaży biletów lotniczych w PL, regionie CEE oraz Europie Zach. – linii biznesowej będącej na razie głównym kontrybutorem do wyniku fin. Grupy. Analizowane dalsze opcje rozwoju w formie fuzji i przejęć

KLUCZOWE PARAMETRY (KPIs)

SEKTOR	UDZIAŁ SUBFUNDUSZU W SPÓŁCE	DATA INWESTYCJI	METODA WYCENY	ZAINWESTOWANY KAPITAŁ (W MLN PLN)	WYCENA UDZIAŁU SUBFUNDUSZU (W MLN PLN) [30.06.2025]
e-commerce	56,8% (MCI.EV)	05.2022	Mnożnikowa (EV/EBITDA)	158	400
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [30.06.2025]	GROSS IRR [30.06.2025]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [30.06.2025]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	TTV 2024 (W MLN PLN)
-	2,6x	36,3%	19,5%	2030 PE/strateg/IPO	2 702
PRZYCHODY 2024 (W MLN PLN)	ZNORMALIZ. EBITDA 2024 (W MLN PLN)	MARŻA EBITDA 2024	DYNAMIKA PRZYCHODÓW (CAGR OD ZAKUPU, MAX 5Y)	DŁUG NETTO (W MLN PLN) [31.12.2024]	DŁUG NETTO / EBITDA
445	65	15%	13%	-10	N/D



Netrisk



O SPÓŁCE

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. **Lider rynku w Polsce, w Czechach, na Słowacji, na Węgrzech, w Litwie i w Austrii**

AKTUALIZACJA SYTUACJI FINANSOWEJ I BIZNESOWEJ

- Wypłata w lutym 2025 r. do subfunduszu MCI.EV **ponad 25 mln EUR środków ze Spółki w ramach wykupu akcji własnych (tzw. buy-back)** - dzięki transakcji całkowita spłata pierwotnej kwoty inwestycji MCI.EV w Spółkę, przy zachowaniu udziałów w Netrisk
- Zaufanie do Spółki potwierdzone przez udział w transakcji konsorcjum renomowanych funduszy dłużnych, m.in.. Goldman Sachs, Morgan Stanley, Arcmont i HPS
- Rosnące udziały rynkowe Grupy w krajach, poprawa wyników fin. i rentowności
- Wyniki Netrisk 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

STRATEGIA SPÓŁKI

Koncentracja Spółki na konsekwentnym zwiększaniu skali biznesu i umacnianiu pozycji lidera w CEE i jednego z największych europejskich graczy na rynku porównywania i zawierania ubezpieczeń online - poprzez wzrost organiczny i dodatkowe przejęcia podmiotów działających w tym segmencie rynkowym. Cel Grupy Netrisk: umożliwienie klientom dokonywania właściwych wyborów finansowych przy nabywaniu produktów ubezpieczeniowych, bankowych, telekomunikacyjnych czy użyteczności publicznej

KLUCZOWE PARAMETRY (KPIs)

SEKTOR	UDZIAŁ SUBFUNDUSZU W SPÓŁCE	DATA INWESTYCJI	METODA WYCENY	ZAINWESTOWANY KAPITAŁ (W MLN PLN)	WYCENA UDZIAŁU SUBFUNDUSZU (W MLN PLN) [30.06.2025]
Fintech	15,0% (MCI.EV)	01.2020	Mnożnikowa (EV/EBITDA)	98	251
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [30.06.2025]	GROSS IRR [30.06.2025]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [30.06.2025]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	REGUŁA 40
106	3,7x	27,2%	12,2%	2027 PE/strateg	Powyżej 40%



Profitroom



O SPÓŁCE

Wiodący międzynarodowy dostawca rozwiązań rezerwacji bezpośrednich online dla hoteli, oferujący pakiet rozwiązań zaprojektowanych w celu wspierania wysokiej klasy (co najmniej 4-gwiazdkowych) hoteli w zakresie sprzedaży rezerwacji bezpośrednich i działań marketingowych. Profitroom to działająca w chmurze firma typu Software as a Service

AKTUALIZACJA SYTUACJI FINANSOWEJ I BIZNESOWEJ

- Dwucyfrowy wzrost Spółki w 2025 r. dzięki skutecznemu podejściu do pozyskiwania klientów i zdolności do budowania i rozwijania bazy (Pipeline) potencjalnych klientów na wielu rynkach - zarówno w Polsce, jak i na arenie międzynarodowej
- Wzrost GBV (gross booking value) o 33% i ok. 600 pozyskanych nowych klientów z 55 krajów w 2024 r.
- Wysoki 120-procentowy wskaźnik net retention rate Spółki - przychody od istniejących klientów rosnące, nawet po uwzględnieniu churnu i spadków sprzedaży
- W 2024 r. otrzymana przez Spółkę najbardziej prestiżowa nagroda w branży: #1 w kat. CRM & E-mail marketing oraz #2 w kat. booking engine na świecie wg Hotel Tech Report
- Ponad 90 dodatkowych osób zatrudnionych w Spółce w 2024 r. w celu dodatkowego zwiększenia sprzedaży w kolejnych latach

STRATEGIA SPÓŁKI

Dynamiczny rozwój działalności, intensyfikacja pozyskiwania klientów, celem utrzymania pozycji lidera w PL oraz zwiększenia udziałów na rynkach zagranicznych. Umożliwienie klientom zwiększenia efektywności, maksymalizacji przychodów hoteli i podniesienia jakości obsługi gości przy wykorzystaniu nowoczesnych rozwiązań AI, automatyzacji i analizy danych. Aspiracja Spółki: objęcie pozycji lidera wśród dostawców strategii i technologii rezerwacyjnych dla hoteli i resortów na całym świecie

KLUCZOWE PARAMETRY (KPIs)

SEKTOR	UDZIAŁ SUBFUNDUSZU W SPÓŁCE	DATA INWESTYCJI	METODA WYCENY	ZAINWESTOWANY KAPITAŁ (W MLN PLN)	WYCENA UDZIAŁU SUBFUNDUSZU (W MLN PLN) [30.06.2025]
SaaS	55,2% (MCI.EV)	07.2024	Mnożnikowa (EV/Przychody)	167	203
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [30.06.2025]	GROSS IRR [30.06.2025]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [30.06.2025]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	REGUŁA 40
-	1,2x	24,8%	9,9%	2028 PE/strateg	Powyżej 40%
PRZYCHODY 2024 (W MLN PLN)	PRE-CAC CASH NORMALISED EBITDA 2024 (W MLN PLN)*	MARŻA EBITDA 2024	DYNAMIKA PRZYCHODÓW (CAGR OD ZAKUPU, MAX 5Y)	DŁUG NETTO (W MLN PLN) [31.12.2024]	DŁUG NETTO / EBITDA
79	37	47%	25%	-5	N/D

*PRE-CAC cash normalised EBITDA to znormalizowana EBITDA, skorygowana o CAPEXowane koszty (korekta zmniejszająca) i po wyłączeniu CAC (kosztu akwizycji klienta) (korekta zwiększająca)



O SPÓŁCE

Jeden z największych i najdłuższej działających graczy na rynku food eCommerce w Polsce, jako pierwszy w branży z opcją wyboru menu, z głównym brandem NTFY oferującym klientom szeroki wybór wysokiej jakości posiłków. Posiadana własna platforma logistyczna, od 2024 r. obecność także na rynku czeskim (NTFY CZ)

AKTUALIZACJA SYTUACJI FINANSOWEJ I BIZNESOWEJ

- Inwestycja w spółkę NTFY Sp. z o.o. sfinalizowana w 1H 2025 r. - kwota wkładu własnego Subfunduszu wraz z kosztami transakc./PCC na poziomie ok. 187 mln PLN, z możliwością jej zmiany (mechanizm korekty ceny zawarty w dokumentacji transakcyjnej)
- W 2024 r. dwucyfrowy wzrost Spółki (szybciej niż rynek cateringów dietetycznych w Polsce) - ponad 300 mln PLN przychodów i wyprodukowane blisko 22 mln posiłków
- Utrzymywana 2-cyfrowa marża % EBITDA przy także 2-cyfrowej dynamice jej wzrostu
- Klient NTFY charakteryzujący się wysoką powracalnością
- W 2024 r. NTFY pierwszym cateringiem dietetycznym w Polsce z zamkniętym obiegiem własnych opakowań – z odbiorem pudełek od klientów możliwym obecnie w Warszawie, Twójmieście i Poznaniu - wkrótce rozszerzenie programu na kolejne duże miasta

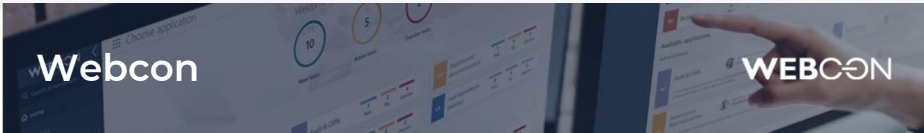
STRATEGIA SPÓŁKI

Rozwój marki NTFY, docieranie do coraz większej grupy odbiorców w dużych i małych miastach, poprzez oferowanie wysokiej jakości zdrowych posiłków, poszerzanie oferty zgodnie z trendami i pozyskanie nowych klientów wkraczających na rynek (przy rosnącym rynku). Lojalizacja klienta przez jakość produktu i usługi (logistyka, obsługa zamówienia, komunikacja z klientem). Brane pod uwagę oportunistyczne akwizycje zgodne z trendem konsolidacji rynku. Planowane przeniesienie całej produkcji do 1 większego zakładu

KLUCZOWE PARAMETRY (KPIs)

SEKTOR	UDZIAŁ SUBFUNDUSZU W SPÓŁCE	DATA INWESTYCJI	METODA WYCENY	ZAINWESTOWANY KAPITAŁ (W MLN PLN)	WYCENA UDZIAŁU SUBFUNDUSZU (W MLN PLN) [30.06.2025]
e-commerce	55,1% (MCI.EV)	01.2025	Mnożnikowa (EV/EBITDA)	180	191
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [30.06.2025]	GROSS IRR [30.06.2025]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [30.06.2025]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	REGUŁA 40
-	1,0x	4,5%	9,3%	2031 Strateg/PE	N/D
PRZYCHODY 2024 (W MLN PLN)	ZNORMALIZ. EBITDA 2024 (W MLN PLN)	MARŻA EBITDA 2024	DYNAMIKA PRZYCHODÓW (CAGR OD ZAKUPU, MAX 5Y)	DŁUG NETTO (W MLN PLN) [31.12.2024]	DŁUG NETTO / EBITDA
317	52	16%	N/D	30*	0,6x

*Kwota nie uwzględnia długu akwizycyjnego zaciągniętego w 2025 r.



O SPÓŁCE

Dostawca rozwiązań do zarządzania i automatyzacji procesów biznesowych (Business Process Automation) opartych na technologii low-code, posiadający wiodącą pozycję na rynku w Polsce i rosnącą obecność na arenie międzynarodowej (DACH, USA, reszta świata). Lider wśród producentów systemów do elektronicznego obiegu dokumentów

AKTUALIZACJA SYTUACJI FINANSOWEJ I BIZNESOWEJ

- Od lipca 2025 r. nowy Prezes Spółki – Michał Potoczek, a od początku września - nowy COO – Adam Bugaj
- W 2024 r. zwiększana przez Spółkę penetracja przychodów powtarzalnych (ich udział w przychodach ogółem) przy całkowitych przychodach porównywalnych z 2023 r. Od 2024 r. nowa sprzedaż pozyskiwana praktycznie tylko w modelu subskrypcyjnym
- Przyspieszenie tempa wzrostu przychodów powtarzalnych w 2025 r. (utrzymanie go na poziomie 2-cyfrowym) oraz tempa pozyskiwania nowych klientów w 2025 r.
- Bardzo mocno zwiększane w ostatnim czasie zdolności sprzedażowe Spółki – nowy doświadczony szef sprzedaży na Polskę oraz szef sprzedaży na Niemcy (na rynku niemieckim równocześnie rozpoczęcie budowy zespołu sprzedażowego)
- Wysoki poziom płynności finansowej Spółki

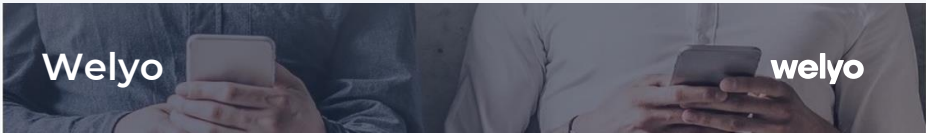
STRATEGIA SPÓŁKI

Kontynuacja komercjalizacji rozwiązania poprzez: ekspansję międzynarodową (w szczególności na rynek DACH), koncentrację na partnerskim kanale sprzedaży czy produktyzację rozwiązania (budowę sektorowych produktów adresujących specyficzne potrzeby klienta). W trakcie przejście z modelu licencyjnego sprzedaży rozwiązania na model subskrypcyjny celem poprawienia jakości strumienia przychodów. Spółka beneficjentem takich makrotrendów jak cyfryzacja i automatyzacja oraz wzrostu znaczenia AI

KLUCZOWE PARAMETRY (KPIs)

SEKTOR	UDZIAŁ SUBFUNDUSZU W SPÓŁCE	DATA INWESTYCJI	METODA WYCENY	ZAINWESTOWANY KAPITAŁ (W MLN PLN)	WYCENA UDZIAŁU SUBFUNDUSZU (W MLN PLN) [30.06.2025]
SaaS	65,1% (MCI.EV)	11.2023	Mnożnikowa (EV/Przychody)	163	180
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [30.06.2025]	GROSS IRR [30.06.2025]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [30.06.2025]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	REGUŁA 40
-	1,1x	5,4%	8,7%	2031 PE/strateg	20%
PRZYCHODY 2024 (W MLN PLN)	ZNORMALIZ. EBITDA 2024 (W MLN PLN)	MARŻA EBITDA 2024	DYNAMIKA PRZYCHODÓW (CAGR OD ZAKUPU, MAX 5Y)	DŁUG NETTO (W MLN PLN) [31.12.2024]	DŁUG NETTO / EBITDA
51	12	23%	-3%*	-28	N/D

*Spadek nominalnych przychodów wynika z konwersji modelu działalności spółki na formułę SaaS, opartą na opłatach subskrypcyjnych. Przychody rekurencyjne, powtarzalne z działalności w formule SaaS rosły w dwucyfrowym tempie w analogicznym okresie.



Welyo

welyo

O SPÓŁCE

Oparta na chmurze, wielokanałowa platforma do komunikacji, wspierająca przedsiębiorstwa w budowaniu trwałych, spersonalizowanych relacji ze swoimi klientami. Po dokonaniu akwizycji największego konkurenta (Systell), niekwestionowany lider na polskim rynku rozwiązań CCaaS (*contact-center software as a service*)

AKTUALIZACJA SYTUACJI FINANSOWEJ I BIZNESOWEJ

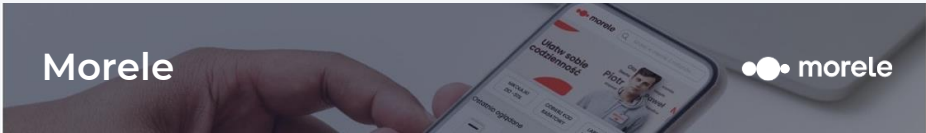
- Spółka Focus Telecom – po rebrandingu, od 2Q 2025 działalność pod nazwą Welyo
- Nowy Prezes Zarządu, Błażej Rychlik (doświadczony menedżer z sukcesami w skalowaniu firm technologicznych) oraz nowa Chief Growth Officer, Agnieszka Tobys (ekspertka w obszarze sprzedaży i customer experience) w Spółce od przełomu 2Q i 3Q 2025
- W sierpniu 2024 r. przejęcie przez Spółkę 100% udziałów w firmie Systell, dotychczasowym głównym konkurencie Spółki
- Zgodne z budżetem wyniki fin. w 2024 r., zarówno pod względem przychodów, jak i EBITDA. W 2025 oczekiwane dwucyfrowe tempo wzrostu przychodów oraz EBITDA
- Działalność Spółki generująca gotówkę, bardzo atrakcyjne wskaźniki biznesowe
- Praca Spółki nad dalszym rozwojem produktu i jego funkcjonalnościami

STRATEGIA SPÓŁKI

Koncentracja na rozwoju produktu, jego funkcjonalności oraz UX (user experience), rozwiązań dostosowanych do konkretnych branż. Wprowadzane rozwiązania oparte na AI wspierające pracę agentów i pozwalające osiągać większą efektywność. Wzmocnienie dystrybucji poprzez rozwój kolejnych kanałów dotarcia do klienta

KLUCZOWE PARAMETRY (KPIs)

SEKTOR	UDZIAŁ SUBFUNDUSZU W SPÓŁCE	DATA INWESTYCJI	METODA WYCENY	ZAINWESTOWANY KAPITAŁ (W MLN PLN)	WYCENA UDZIAŁU SUBFUNDUSZU (W MLN PLN) [30.06.2025]
SaaS	80,0% (MCI.EV)	12.2023	Mnożnikowa (EV/EBITDA)	80	127
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [30.06.2025]	GROSS IRR [30.06.2025]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [30.06.2025]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	REGUŁA 40
-	1,6x	35,2%	6,2%	2029 PE/Strateg	Powyżej 40%
PRZYCHODY 2024 (W MLN PLN)	ZNORMALIZ. EBITDA 2024 (W MLN PLN)	MARŻA EBITDA 2024	DYNAMIKA PRZYCHODÓW (CAGR OD ZAKUPU, MAX 5Y)	DŁUG NETTO (W MLN PLN) [31.12.2024]	DŁUG NETTO / EBITDA
32	15	47%	7%	-8	N/D



Morele

morele

O SPÓŁCE

Wiodąca platforma e-commerce w PL, oferująca klientom szeroką gamę produktów, działająca w modelu 1P i 3P. Agregator i twórca cyfrowych marek własnych. Oferowane produkty także poprzez zewnętrzne platformy marketplace w PL i za granicą

AKTUALIZACJA SYTUACJI FINANSOWEJ I BIZNESOWEJ

- Kontynuowany rozwój Spółki poprzez dalszy dynamiczny wzrost sprzedaży marek własnych (rozwój asortymentu produktów oraz nowych marek), zarówno poprzez wykorzystanie obecnych zasobów, jak również poprzez akwizycje. Rozwój kanałów dystrybucji w PL i zagranicą
- W 2024 r. rozpoczęty projekt e-Commerce as a Service realizowany razem z mBankiem – w ramach tej współpracy oferta Morele dostępna dla wszystkich użytkowników indywidualnych aplikacji mBanku (w ramach mOkazje)
- Koncentracja na dalszym rozwoju wysokomarżowych marek własnych oraz kanałów i rynków sprzedaży, jak również na poprawie zarządzania kategoriami i zamówieniami w celu zwiększenia realizowanej marży
- W 2025 r. silne dwucyfrowe wzrosty przychodów oraz EBITDA Spółki

STRATEGIA SPÓŁKI

Dalszy rozwój marek własnych oraz utrzymanie wysokiej efektywności operacyjnej i kosztowej poprzez: bogate doświadczenie i kompetencje na rynku e-commerce, nowoczesne zaplecze logistyczne (magazyn o powierzchni 24 tys. m2 zapewniający możliwość dalszego skalowania w PL i Europie), własną technologię (silny wewn. zespół IT, rozwijający autorskie rozwiązania jak np. platforma morele.net czy platforma marketplace)

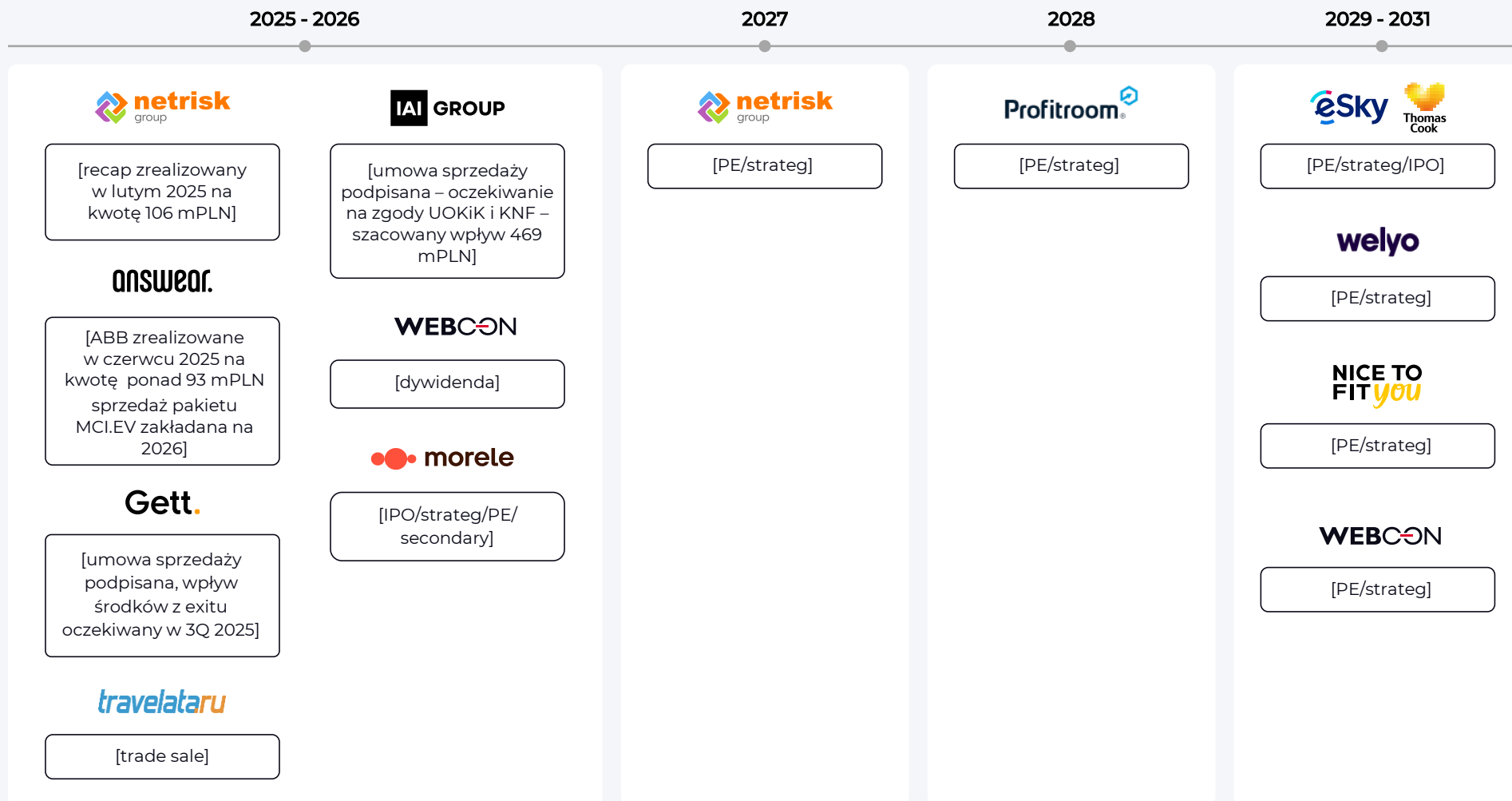
KLUCZOWE PARAMETRY (KPIs)

SEKTOR	UDZIAŁ SUBFUNDUSZU W SPÓŁCE	DATA INWESTYCJI	METODA WYCENY	ZAINWESTOWANY KAPITAŁ (W MLN PLN)	WYCENA UDZIAŁU SUBFUNDUSZU (W MLN PLN) [30.06.2025]
e-commerce	51,6% (MCI.TV)	10.2011	Mnożnikowa (EV/GMV)	18	138
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [30.06.2025]	GROSS IRR [30.06.2025]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [30.06.2025]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	GMV 2024 (W MLD PLN)
-	7,4x	19,0%	3,5%	2026 IPO/strateg/ PE	2,1
PRZYCHODY 2024 (W MLN PLN)	ZNORMALIZ. EBITDA 2024 (W MLN PLN)	MARŻA EBITDA 2024	DYNAMIKA PRZYCHODÓW (CAGR OD ZAKUPU, MAX 5Y)	DŁUG NETTO (W MLN PLN) [31.12.2024]	DŁUG NETTO / EBITDA
1 443	27	2%	9%	98	3,6x



Konsekwentnie realizowane wyjścia z inwestycji

Zakładany plan exitów 2025-2031



Znacząca skala generowania gotówki poprzez wyjścia z inwestycji w nadchodzących latach

Case Study

IAI Group



IdoSell.

ATOMSTORE

shoprenter

Smile

IdoPay.

traffictrends

Od lokalnego gracza do regionalnego lidera e-commerce.

Z sukcesem przeprowadzone wyjście na rzecz globalnego funduszu private equity będące efektem wdrożenia strategii tworzenia wartości MCI.

IAI to wiodąca polska platforma e-commerce, specjalizująca się w tworzeniu sklepów internetowych w modelu SaaS (Software as a Service). Firma obsługuje ponad 7 000 sklepów w Polsce oraz ponad 5 000 na Węgrzech, oferując niezawodne rozwiązania dostosowane do potrzeb nowoczesnych przedsiębiorstw.

EKOSYSTEM IAI



#1 Platforma sklepów internetowych



4 Pośrednik usług logistycznych w Polsce



#1 Najszybciej rozwijająca się bramka płatnicza w Polsce



#5 Dostawca rozwiązań cyfrowych w regionie CEE dla Google Ads

INWESTYCJA MCI W IAI

Od momentu przejęcia spółki przez MCI w 2018 r., IAI przeszło strategiczną transformację poprzez szereg kluczowych inicjatyw, co doprowadziło do niemal sześciokrotnego wzrostu przychodów Grupy IAI – doskonale wpisując się w strategię budowania wartości realizowaną przez MCI.

KLUCZOWE DZIAŁANIA ZAKOŃCZONE SUKCESEM

Transformacja zarządzania

Profesjonalny zespół menedżerski złożony z doświadczonych ekspertów o ugruntowanej wiedzy i wieloletnim doświadczeniu.

Rozszerzenie oferty o usługi

zwiększające wartość dla klienta

Zaawansowane rozwiązania płatnicze, skuteczne narzędzia do generowania ruchu, pośrednictwo logistyczne oraz ekspansja poza ekosystem IAI poprzez platformę Smile.

Sprzedaż transgraniczna

Dynamicznie rosnąca sprzedaż zagraniczna dzięki integracji z lokalnymi rozwiązaniami w ponad 13 krajach oraz nieustanna ekspansja na nowe rynki.

Przejęcia uzupełniające (bolt-on)

Przejęcie spółki Shoprenter – wiodącej węgierskiej platformy e-commerce oraz AtomStore – czołowej platformy e-commerce dla dużych klientów korporacyjnych.

WYJŚCIE ZE SPÓŁKI [07.2025]



DORADCY



W ramach przygotowań do procesu wyjścia, MCI zaangażowało PwC jako doradcę transakcyjnego (M&A). Spółka wzbudziła duże zainteresowanie inwestorów jeszcze przed oficjalnym rozpoczęciem procesu (planowanym na wrzesień), co doprowadziło do podpisania umowy w oparciu o ofertę uprzedzającą złożoną przez Montagu Private Equity – międzynarodowy fundusz PE. Była to jedna z największych transakcji w historii MCI.

Doradcami MCI i IAI byli:

- **PWC** – Doradca transakcyjny (M&A)
- **DJM** – Doradca prawny
- **Deloitte and CMS** – Doradcy w procesie Due Diligence

Case Study

Answeare.com

answear.



Od relatywnie niedużego gracza do najszybciej rosnącego konkurenta Zalando w regionie. **Udany exit poprzez ABB do czołowych lokalnych inwestorów na rynku publicznym.**

Answeare.com to pierwszy polski multibrandowy sklep Internetowy oferujący szeroki wybór odzieży, obuwia i akcesoriów ponad 800 światowych marek. Asortyment obejmuje starannie wyselekcjonowane kolekcje dla kobiet, mężczyzn i dzieci, w tym marki premium, sportowe i z segmentu denim. Obecnie Answeare.com działa na 12 rynkach.



INWESTYCJA MCI W ANSWEAR

Od 2013 r., we współpracy z MCI, Answeare przeszło strategiczną transformację poprzez wdrożenie kluczowych inicjatyw, osiągając przychody na poziomie PLN 1.5 mld w FY24A i działając obecnie na 12 rynków europejskich – idealnie wpisując się w strategię tworzenia wartości przez MCI.

KLUCZOWE DZIAŁANIA ZAKOŃCZONE SUKCESEM

Ekspansja międzynarodowa

Spółka konsekwentnie wchodziła na nowe rynki: Czechy i Słowacja w 2014 r., Ukraina i Rumunia w 2015 r., Węgry w 2016 r., Bułgaria w 2018 r., Grecja, Chorwacja i Cypr w 2022 r., a ostatnio Włochy w 2023 r.

Transakcje M&A (PRM/Sneakerstudio)

Na początku 2023 r. Answeare sfinalizowało swoją pierwszą akwizycję, kupując PRM/Sneakerstudio, co pozwoliło firmie rozszerzyć asortyment, nawiązać współpracę z markami, otworzyć sklepy i pozyskać nowych klientów.

Pozycjonowanie spółki w kierunku segmentu marek premium

Dzięki przejęciu PRM, Answeare z powodzeniem zrepozycjonował się w stronę segmentu premium, wyróżniając się na tle konkurencji i stawiając na obiecujące perspektywy tego rynku.

WYJŚCIE ZE SPÓŁKI [06.2025]



DORADCY

ABB na GPW

W ramach przygotowań do transakcji ABB, MCI zatrudniło Pekao jako globalnego koordynatora i współprowadzącego księgę popytu. Pomimo mieszanej sytuacji rynkowej, transakcja wzbudziła duże zainteresowanie wśród inwestorów, co zaowocowało satysfakcjonującą ceną sprzedaży oraz pozyskaniem prestiżowych i długoterminowych inwestorów instytucjonalnych. Sprzedany pakiet akcji przyniósł MCI zwrot ok. 3,0 CoC.

MCI korzystało z doradztwa:

- **Pekao i DM INC** – Prowadzący Księgę Popytu
- **InnerValue i CC Group** – Doradztwo Inwestycyjne
- **DJM** – Doradztwo prawne



Silna pozycja rynkowa i pipeline nowych projektów

MCI Capital to największy fundusz mid market tech private equity w regionie CEE

Najbliżsi konkurenci MCI



Główne obszary zainteresowania inwestycyjnego MCI

Obecnie Fundusz koncentruje się na następujących tematach inwestycyjnych



² Disruptive technologies takie jak e-commerce, cloud computing, Gen-AI, wywołujące dynamiczne zmiany w produktach, strategiach sprzedaży i działalności operacyjnej firm

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
---	---	---	---	--	---

Szeroki pipeline nowych projektów inwestycyjnych

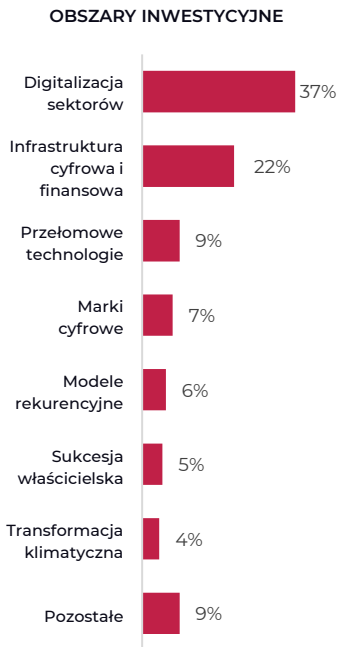
PROJEKTY PRZEANALIZOWANE
W OSTATNICH 24 MIESIĄCACH

SZEROKI PIPELINE PROJEKTÓW
NA NAJBLIŻSZE 24 MIESIĄCE

WYBRANE AKTUALNIE ANALIZOWANE PROJEKTY INWESTYCYJNE

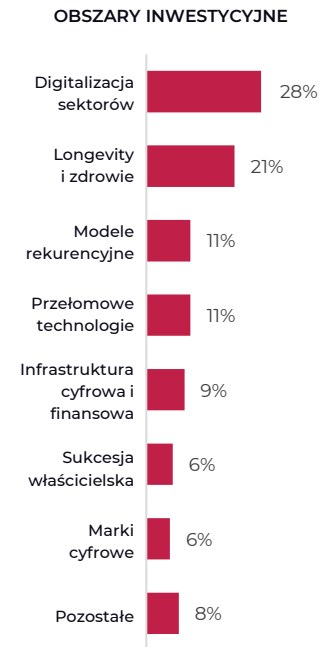
~150

Projektów poddanych
ocenie przez zespół
inwestycyjny



~140

Projektów zidentyfikowanych jako potencjalne cele inwestycyjne 2025-27





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 / regionalny



Regularna dystrybucja zysków w ramach polityki dywidendy

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%

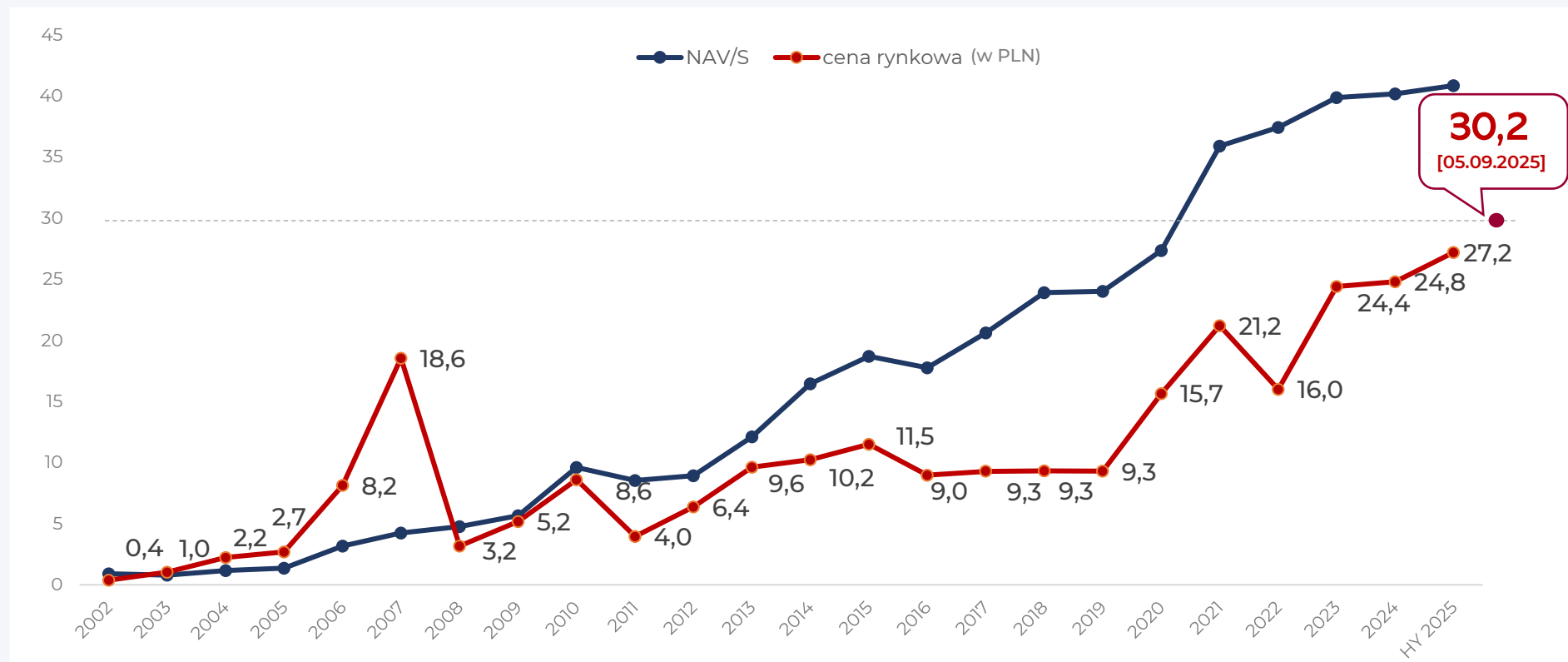
Free float
[05.09.2025]

- 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

Dynamika kursu akcji MCI Capital ASI S.A.

Akcje MCI łączy duży **potencjał wzrostu kursu** (wzrost o ponad 70% od końca 2020 r., w tym 10% od końca 2024 r.) ze **stabilnym zwrotem dla akcjonariuszy** dzięki nowej polityce dywidend (~5,3 % rocznie)

Obecnie kurs akcji MCI utrzymuje się powyżej 30 PLN, a Noble Securities w swoim ostatnim raporcie określił cenę docelową akcji MCI na 42,20 PLN





Informacje dodatkowe

Struktura Grupy i źródła generowania przychodów

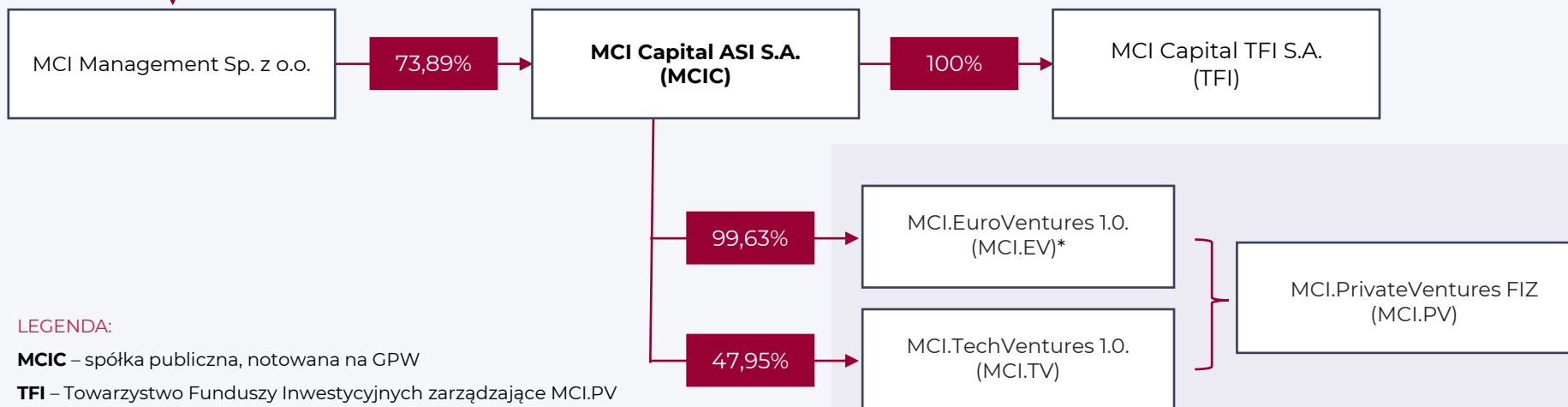
STRUKTURA GRUPY MCI

NA 30.06.2025



**Tomasz
Czechowicz**

99,88%



LEGENDA:

MCIC – spółka publiczna, notowana na GPW

TFI – Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych zarządzające MCI.PV

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

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

- ✓ **W ostatnich latach Grupa MCI przeszła proces intensywnego upraszczania struktury organizacyjnej**
- ✓ Po połączeniu ze spółką PEM (21.06.2021), MCIC jest bezpośrednim właścicielem TFI (100%) i poprzez posiadane certyfikaty inwestycyjne (CI) jest największym inwestorem w 2 Subfunduszach: MCI.EV (99,6%) i MCI.TV (48,0%)
- ✓ Przychody Grupy MCI generowane są na 2 poziomach – **na poziomie inwestora (MCIC)** – poprzez wynik na CI MCI.EV i MCI.TV (zrealizowany i niezrealizowany) oraz **na poziomie zarządzającego aktywami (TFI)** – poprzez pobieranie opłaty za zarządzanie aktywami ww. Subfunduszy
- ✓ Opłata za zarządzanie stanowi gotówkowy przychód Grupy MCI
- ✓ **Dystrybucja środków z Funduszy do MCIC odbywa się w następujący sposób:**
 - z poziomu MCI.EV – w drodze wykupu CI na podstawie żądania wykupu MCIC (możliwe w cyklach miesięcznych), jeżeli tylko płynność Subfunduszu na to pozwala
 - z poziomu MCI.TV – od 16.09.2024, MCI.TV wszedł w fazę likwidacji, przepływ środków do inwestorów, w tym MCIC następuje w drodze proporcjonalnego wykupu CI po wyjściu z każdego kolejnego składnika aktywów MCI.TV

*Subfundusz MCI.EV posiada w swoim portfelu 7% akcji MCIC nabytych w ramach skupu akcji w latach 2023 oraz 2024

Strategia MCI Capital

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

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 **100-200M PLN 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

Grupa MCI – Skonsolidowany Rachunek zysków i strat za HY 2025

TYS. PLN	6M 2025	6M 2024
Wynik na certyfikatach inwestycyjnych (CI)	51 835	33 390
Aktualizacja wartości udziałów	–	(6)
Przychody z tytułu zarządzania	13 003	6 129
Koszty z działalności podstawowej	(82)	(913)
Zysk brutto z działalności podstawowej	64 756	38 600
Koszty ogólnego zarządu	(12 507)	(13 025)
Pozostałe przychody operacyjne	44	11 349
Pozostałe koszty operacyjne	(182)	(298)
Zysk z działalności operacyjnej	52 111	36 626
Przychody finansowe	1 391	1 791
Koszty finansowe	(13 378)	(9 449)
Zysk przed opodatkowaniem	40 124	28 968
Podatek dochodowy	(5 669)	2 024
Zysk netto	34 455	30 992

- **Na zysk netto Grupy w kwocie 34,5 mln PLN** wpłynął przede wszystkim wynik z przeszacowania certyfikatów inwestycyjnych (CI), co w głównej mierze wynikało ze wzrostu wartości CI MCI.EV
- Na dzień 30.06.2025 Grupa MCI posiadała **99,63%** CI MCI.EV oraz **47,95%** CI MCI.TV
- Wynik na CI MCI.EV kształtował się na poziomie **56,2 mln PLN**, a MCI.TV **-4,3 mln PLN** (w części przypadającej na Grupę MCI)
- **Dodatni wynik MCI.EV** wynikał przede wszystkim ze wzrostu wyceny **Profitroom i Webcon**
- Wzrost przychodów z zarządzania wynikał z ponownego naliczania opłaty stałej za MCI.EV od IV kw. 2024 r. (brak takiej opłaty w I poł. 2024 r.), przy jednoczesnym zaprzestaniu naliczania wynagrodzenia za zarządzanie subfunduszem MCI.TV od rozpoczęcia jego likwidacji we wrześniu 2024 r.
- Spadek kosztów ogólnego zarządu wynikał przede wszystkim ze spadku kosztów wynagrodzeń zmiennych carry fee
- Wysoki poziom pozostałych przychodów operacyjnych w HY 2024, to efekt rozwiązania rezerwy carry fee w TFI w związku z wdrożeniem modelu koinwestycyjnego dla Zespołu Inwestycyjnego (zdarzenie jednorazowe, które nie wystąpiło w HY 2025)
- Wzrost kosztów finansowych wynikał z wyższego poziomu zobowiązań z tyt. kredytu bankowego ING (średnie zadłużenie kształtowało się na poziomie 209 mln PLN w HY 2025 i 119 mln PLN w HY 2024)
- Podatek (in minus) wynika głównie z rozwiązania aktywów z tyt. odroczonego pod. doch. na historycznych stratach podatkowych, z uwagi na brak planów ich rozliczenia w przewidywanej przyszłości (brak umorzeń CI MCI.EV w tym horyzoncie)

Grupa MCI – Skonsolidowany Rachunek zysków i strat za HY 2025

TYS. PLN	30.06.2025	31.12.2024
Aktywa trwałe	2 384 849	2 354 280
Prawo do użytkowania składników majątku	2 313	2 584
Certyfikaty inwestycyjne	2 356 316	1 325 263
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	20 455	26 124
Pozostałe	5 765	309
Aktywa obrotowe	88 807	46 895
Należności handlowe oraz pozostałe	12 065	15 418
Należności z tytułu podatku dochodowego	1 869	1 869
Certyfikaty inwestycyjne	42 782	–
Inne aktywa finansowe	10 035	–
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	22 056	29 608
Kapitały	2 048 417	2 097 133
Zobowiązania długoterminowe	319 893	286 691
Zobowiązania z tytułu obligacji	86 642	86 247
Zobowiązania z tytułu leasingu	2 179	2 431
Pożyczki i kredyty bankowe	224 703	185 711
Rezerwy	6 369	12 302
Zobowiązania krótkoterminowe	105 346	17 351
Zobowiązania handlowe oraz pozostałe	3 493	3 235
Zobowiązania z tytułu dywidendy	84 462	–
Zobowiązania z tytułu leasingu	468	460
Zobowiązania z tytułu obligacji	7 925	8 466
Rezerwy	8 998	5 190

- Aktywa Grupy składały się przede wszystkim z **certyfikatów inwestycyjnych (CI) stanowiących 97% wartości aktywów** (na dzień 30.06.2025 Grupa MCI posiadała 99,63% CI MCI.EV oraz 47,95% CI MCI.TV)
- Wartość CI uległa zwiększeniu o 73,8 mln PLN, w tym wzrost wyceny CI MCI.EV to 56,2 mln PLN oraz objęcie nowej emisji CI MCI.EV w kwocie 22 mln PLN, co zostało częściowo skompensowane spadkiem wyceny CI MCI.TV o 4,3 mln PLN
- Kapitały własne Grupy wynosiły 2.048 mln PLN** i zmniejszyły się o 48,7 mln PLN, głównie w wyniku wypłaty uchwalonej dywidendy (84,5 mln PLN) oraz ujęcia kosztów wyceny programów motywacyjnych (1,3 mln PLN), przy jednoczesnym dodatnim wpływie zysku netto za I półrocze 2025 r. (34,5 mln PLN)
- Zobowiązania Grupy składały się przede wszystkim z kredytu bankowego, zobowiązań z tyt. obligacji oraz zobowiązań z tyt. dywidendy
- Zobowiązania z tyt. pożyczek i kredytów uległy zwiększeniu o 39 mln PLN w całości w wyniku zwiększenia zaangażowania z tytułu kredytu w ING w stosunku do końca ubiegłego roku
- Zobowiązania z tyt. obligacji kształtowały się na stałym poziomie
- Zobowiązania z tytułu dywidendy wyniosły 84,5 mln PLN zgodnie z uchwałą WZA z 26 czerwca 2025 r. Dywidenda wynosi 1,61 zł na akcję. Dzień dywidendy ustalono na 19 września 2025 r., natomiast dzień jej wypłaty na 30 września 2025 r.
- Rezerwy dotyczą głównie kosztów wynagrodzeń z tyt. wyjścia z inwestycji (exit/carry fee), innych wynagrodzeń zmiennych oraz kosztów badania i sporządzania sprawozdań. Zmiana struktury wynika przede wszystkim z wyjścia z IAI i reklasyfikacji rezerwy carry z długo- na krótkoterminową

Case Study of IAI Group:

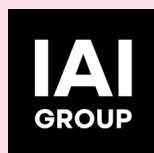
From Local Player to Regional E-commerce Champion

Highly successful exit to global private equity following implementation of MCI's Value Creation Strategy



IAI is the leading, fully cloud based, SaaS e-commerce enablement platform in Poland and in the CEE, operating as a one-stop shop provider to medium plus merchants

IAI at glance



IdoSell.

ATOMSTORE

shoprenter

Smile

IdoPay.

traffictrends



IAI is **Poland's leading e-commerce platform**, specializing in creating online stores based on the SaaS model. With support for over 7,000 stores in Poland and over 5,000 in **Hungary**, IAI offers robust and reliable solutions for businesses powered by proprietary Value-added Services.



In 2021, IAI acquired a majority stake in **Shoprenter**, Hungary's top e-commerce platform, taking first step in its international expansion



In 2023, IAI expanded its portfolio by acquiring a majority stake in **AtomStore**, an e-commerce platform dedicated to medium and large retailers, also operating in the SaaS model.



Since MCI's investment in 2018, **IAI's revenue has increased almost 6x**, reinforcing its strong position in the e-commerce sector



#1 Online store platform

IAI offers #1 cutting-edge cloud-based online store platforms in Poland designed for merchants of all sizes

#1 Fastest growing payment gateway among top solutions in Poland

IAI is an exponentially growing payment provider in Poland, holding a payment institution license to deliver services across Europe

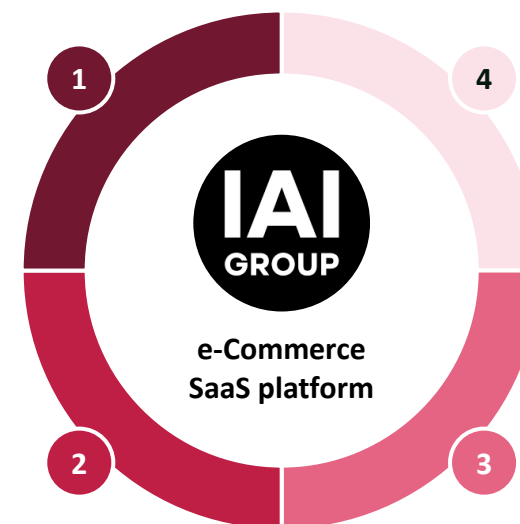


#4 Logistics services broker in Poland

IAI is a leading logistics brokerage provider in Poland, specialising in outsourcing logistics and fulfilment to enhance cost efficiency and customer satisfaction

#5 Digital solutions provider in CEE for Google Ads

IAI is #5 digital solutions provider in CEE for Google spending, with the highest year-over-year growth, driven by AI technology for optimizing merchant pricing and boosting sales



ca.300m PLN
Revenue

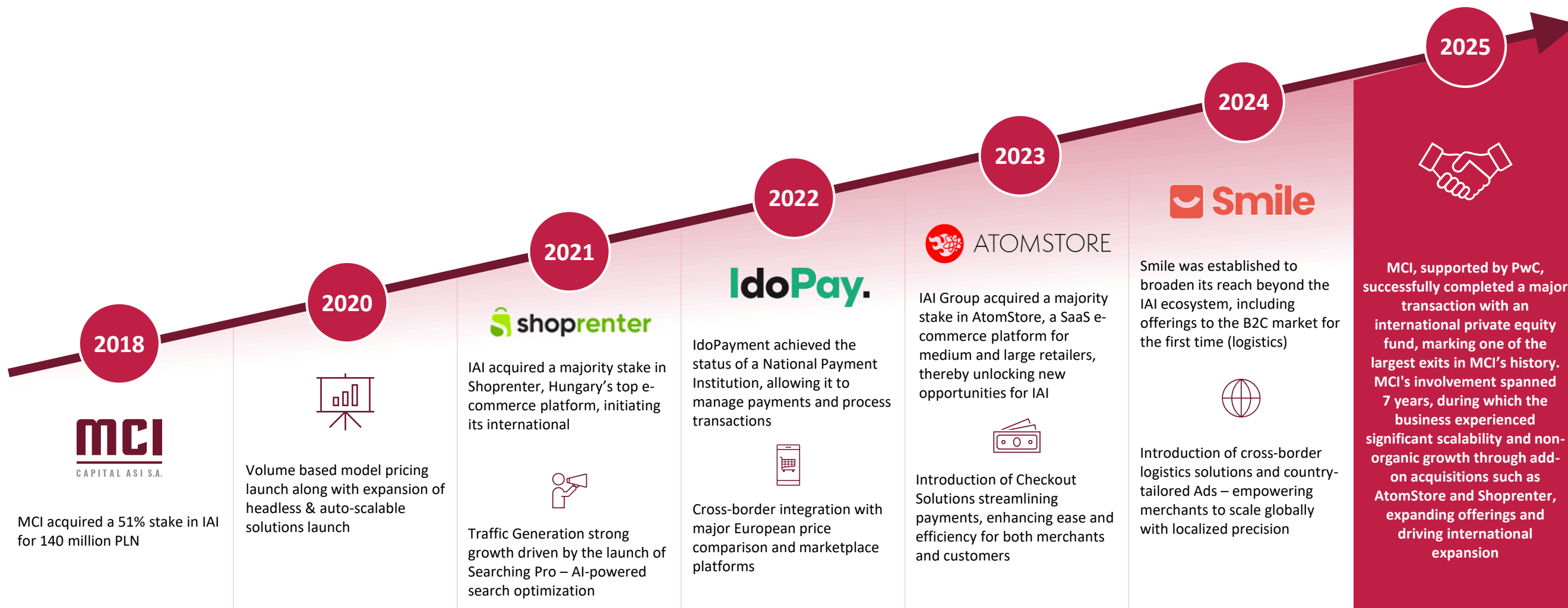


ca.23bn PLN
IAI Group's GMV



>12 000
Shops on all IAI platforms

With support from MCI, IAI experienced substantial expansion thanks to the well-defined value creation plan, culminating in a highly attractive and successful exit to a new investor



Key strategic initiatives executed during the investment period

mci

1

Management transformation



Under the leadership of MCI, the organization underwent a significant management transformation, transitioning from founder-led operations to a model governed by a professional management team made up of seasoned experts with extensive experience



2

Extension of Value- added Services



Together with MCI, the Group has worked diligently to expand its product offerings, focusing on areas like Value-added Services, and extending IAI's solutions beyond its ecosystem. Key initiatives include enhanced payment services with proprietary checkout solutions, effective traffic generation solutions, logistics broker service expansion, and Smile, the first B2C solution

IdoPay.



.broker

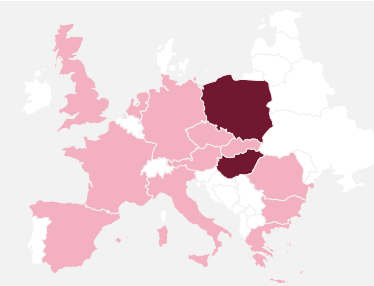


3

Cross-border



IAI has concentrated on international expansion with support from MCI, enhancing cross-border sales efforts in collaboration with its merchants. In 2024, these efforts accounted for 14% of total GMV, utilizing dedicated solutions in over 13 countries, continuously working on adding further local integrations and opening to more markets



4

Acquisition



IAI, with support from MCI, acquired Atomstore to enter the larger client segment and strengthen its position in the Polish market, as well as Shoprenter for international expansion and to secure a leading position in the CEE region

shoprenter



One of the largest transaction in MCI's history after successful Value Creation through multiple strategic initiatives

Spectacular growth of IAI

IAI's revenue [PLN m]



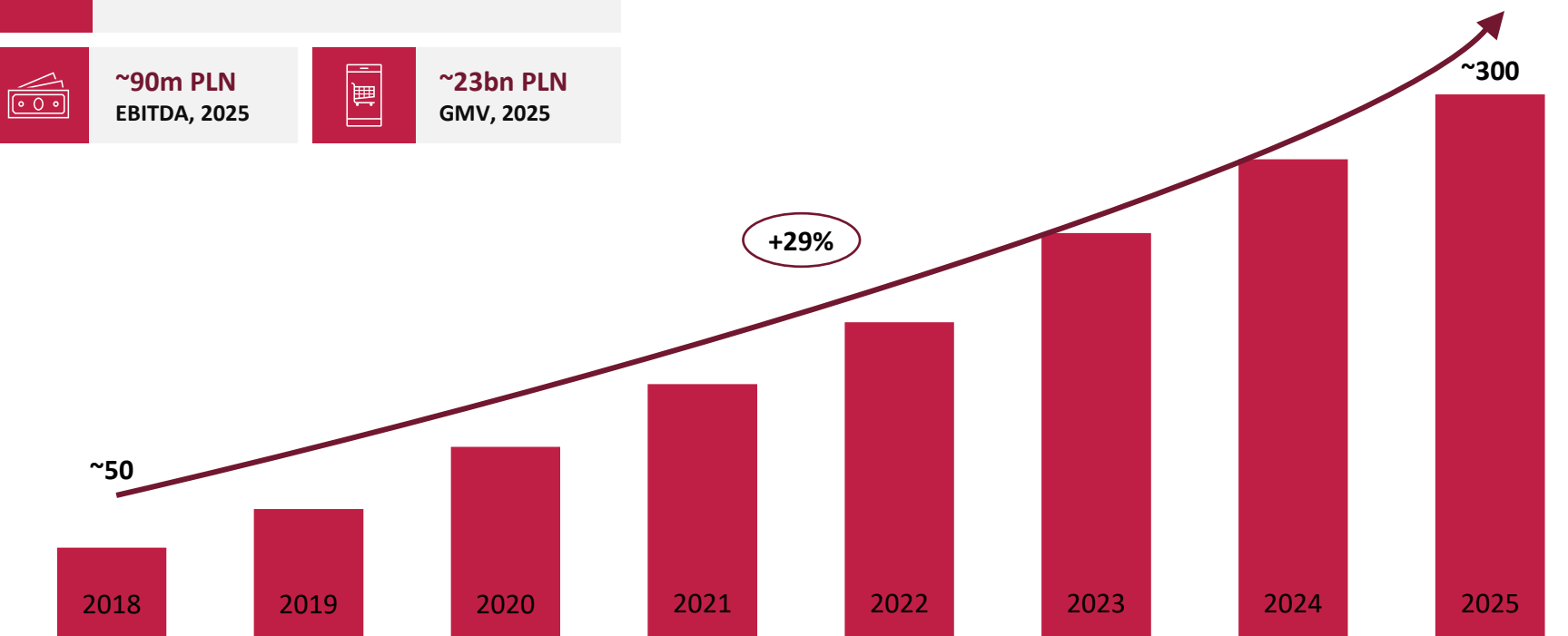
Since MCI's investment in 2018, IAI's revenue has increased almost **6x**



~90m PLN
EBITDA, 2025



~23bn PLN
GMV, 2025



% - Revenue CAGR

MCI Exit

2025



To prepare for the exit process, MCI engaged PwC as a M&A advisor. The Company attracted strong investor interest before launch of the formal exit process (which was planned in September), which led to signing of the agreement based on pre-emptive bid with **Montagu Private Equity**, an international private equity fund, marking one of the largest transaction in MCI's history.

MCI and IAI has been advised by:

PwC – M&A Transaction Advisor

DJM – Legal Transaction Advisor

Deloitte and CMS – Due Diligence Advisors