



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 2025 rok

Warszawa, 31 marca 2026 r.



Podsumowanie inwestycyjne, wyniki finansowe i główne wydarzenia

Podsumowanie inwestycyjne



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

44%

5Y wzrost NAV na 1 akcję

41,1 PLN

NAV/S (przed pomniejszeniem o wypłacone dywidendy)*



Doświadczony zespół realizujący strategię budowania wartości

23 ekspertów

ze specjalizacją sektorową

27%

IRR w strategii buyout



Relatywnie młody i zdywersyfikowany portfel liderów sektora nowych technologii – holding period średnio 4Y vs >6Y dla funduszy PE w UE

9 spółek

stanowiących 95% NAV Grupy MCI Capital

21%

wzrost przychodów spółek portfelowych CAGR 5Y



Silne fundamenty finansowe spółek portfelowych – wysoka EBITDA przy umiarkowanym poziomie zadłużenia

516 mln PLN

łączna EBITDA znorm. spółek portfelowych (bez IAI)

1,4x

dług netto/znormalizowana EBITDA portfela 2025 (śr. ważona, bez IAI)



Rekordowy rok pod względem wyjść z inwestycji i generowanych wyników portfela

890+ mln PLN

zrealizowane wyjścia w 2025 (469 mln PLN z IAI)

815 mln PLN

wpływy gotówkowe z exitów dla Grupy MCI Capital w 2025



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

2,3 mld PLN

aktywa pod zarządzaniem Grupa MCI Capital

2

planowane nowe inwestycje rocznie



Kontynuacja regularnej dystrybucji zysków funduszu dla akcjonariuszy – dalsze wzmacnianie pozycji rynkowej Grupy

4,0%

NAV Grupy MCI Capital wypłacane rocznie

5,6%

szacowana stopa dywidendy w 2026

* Na dzień 31.12.2025 wartość NAV MCI Capital ASI S.A. uwzględnia wpływ wypłaconych dywidend; wartość NAV/S wynosiła 39,5 PLN

Główne bieżące wydarzenia



WYNIKI 2025

- Wynik Grupy MCIC za 2025 wynosi **45,5M PLN**
- Kapitały własne ukształtowały się na poziomie **2,1 mld PLN, NAV/S MCI 39,5 PLN**
- Głównymi kontrybutorami do wyników Grupy były: **Profitroom, Webcon** oraz **NTFY**
- 2025 był okresem wysokiej aktywności inwestycyjnej i transakcyjnej Grupy MCI, obejmującej exity, nowe inwestycje oraz wzmacnianie bazy finansowań



SYTUACJA BIZNESOWA

- Aktywa brutto pod zarządzaniem osiągnęły poziom **2,3 mld PLN** i przewidujemy ich dalszy wzrost w 2026
- Skonsolidowany poziom płynności na koniec 2025 wynosił **215M PLN** (uwzględniając dostępne linie kredytowe)
- Kontynuacja budowy wartości dla akcjonariuszy – ok. **15%** rocznego wzrostu NAV/S (CAGR) i regularna dywidenda (**84,5M PLN** w 2025, plan: **4% NAV** w 2026, **~83M PLN**)
- Udało nam się uplasować emisję obligacji w wysokości **70M PLN** (seria W1), gdzie większość emisji była objęta przez inwestorów instytucjonalnych



PORTFEL INWESTYCYJNY

- Łączna wartość **wyjść z inwestycji** przekroczyła **890M PLN**, z czego ok. **815M PLN** przypadało na Grupę MCI
- **Kluczowe exity to IAI, Answear, Gett, Webcon, Netrisk** recap oraz transakcje na akcjach MCI Capital
- **Nowe inwestycje:** w styczniu 2025 zostało sfinalizowane nabycie **NTFY**
- Grupa MCIC na koniec 2025 posiadała zdywersyfikowany portfel **9 kluczowych inwestycji** o wysokim potencjale wzrostu, z dominującą ekspozycją na sektor nowych technologii (8 inwestycji po wyjściu z IAI)
- Spółki portfelowe MCI generują **ponad 500M PLN znormalizowanej EBITDA**, przy **21% CAGR przychodów i 17% CAGR EBITDA** (5y)



EXITY (do chwili obecnej)



2 marca 2026 nastąpiło zamknięcie transakcji sprzedaży wszystkich akcji w Grupie IAI do globalnego funduszu Montagu PE, po uzyskaniu wymaganych zgód regulacyjnych. Warunkowa umowa sprzedaży akcji została podpisana przez MCI.EV w lipcu 2025. Wartość całej transakcji przekroczyła 1,0 mld PLN i była największą transakcją w sektorze B2B software w CEE. Wpływ netto do MCI.EV wyniósł ok. 470,5M PLN, co oznacza ponad 4x zwrot z zainwestowanego kapitału oraz najlepsze wyjście w historii MCI pod względem zysku netto z inwestycji



W grudniu 2025 wypłacono dywidendę z Webcon w kwocie 16M PLN



W październiku 2025 akcje MCI Capital posiadane przez MCI.EV zostały sprzedane do Nationale Nederlanden OFE za kwotę 82M PLN, co stanowiło 5,20% kapitału zakładowego MCI Capital. Transakcja potwierdza rosnące zainteresowanie inwestorów instytucjonalnych sektorem PE w Polsce oraz odzwierciedla rosnące zaufanie do konsekwentnie realizowanej strategii inwestycyjnej MCI



W sierpniu 2025 sprzedano wszystkie udziały w spółce Gett do konsorcjum inwestorów pod przewodnictwem Leumi Partners. Rozliczenie transakcji miało miejsce w 4Q2025. Jedynie niewielka część ceny sprzedaży została zdeponowana na rachunku escrow. Pomimo obecnej sytuacji geopolitycznej oraz wcześniejszych trudności (COVID-19, wojna w Ukrainie) TFI ocenia zamknięcie transakcji jako sukces



W czerwcu 2025 zrealizowano wyjście z inwestycji w Answear – subfundusz MCI.TV sprzedał cały posiadany pakiet (3,67 mln akcji, stanowiących 19,3% kapitału zakładowego) w transakcji ABB, osiągając niemal 3x zwrot z zainwestowanego kapitału (CoC). Wartość sprzedanego pakietu przekroczyła **93M PLN**



W lutym 2025 zrealizowano dividend recap w MCI.EV w kwocie 106M PLN. Łączne wpływy z tej inwestycji, uzyskane dotychczas w drodze rekapitalizacji, przekroczyły 300M PLN. Pełne wyjście z inwestycji planowane jest na lata 2026–2027

Grupa MCI – Skonsolidowany Rachunek zysków i strat za 2025

TYS. PLN	12M 2025	12M 2024
Wynik na certyfikatach inwestycyjnych (CI)	81 404	34 517
Przychody z tytułu zarządzania	26 377	11 950
Koszty z działalności podstawowej	(204)	(1 008)
Inne przychody/koszty z inwestycji	–	(21)
Zysk brutto z działalności podstawowej	107 577	45 438
Koszty ogólnego zarządu	(24 945)	(26 705)
Pozostałe przychody operacyjne	163	11 441
Pozostałe koszty operacyjne	(484)	(533)
Zysk z działalności operacyjnej	82 311	29 641
Przychody finansowe	2 962	3 392
Koszty finansowe	(28 520)	(22 343)
Zysk przed opodatkowaniem	56 753	10 690
Podatek dochodowy	(11 285)	4 822
Zysk netto	45 468	15 512

- **Na zysk netto Grupy w kwocie 45,5M PLN** wpłynął przede wszystkim wynik z przeszacowania certyfikatów inwestycyjnych (CI) w związku ze wzrostem wartości CI MCI.EV
- Na dzień 31.12.2025 Grupa MCI posiadała **99,63%** CI MCI.EV oraz **47,93%** CI MCI.TV
- Wynik na CI MCI.EV kształtował się na poziomie **95,4M PLN**, a MCI.TV **-14M PLN** (w części przypadającej na Grupę MCI)
- **Dodatni wynik MCI.EV** wynikał przede wszystkim ze wzrostu wyceny **Profitroom, Webcon, NTFY i IAI**
- Wzrost przychodów z zarządzania wynikał z ponownego naliczania opłaty stałej za MCI.EV od IV kw. 2024 r. (brak opłaty przez większą część 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 stałych i zmiennych carry fee
- Wysoki poziom pozostałych przychodów operacyjnych w 2024 r., to efekt rozwiązania rezerwy carry fee w TFI w związku z wdrożeniem modelu koinwestycyjnego dla Zespołu Inwestycyjnego (zdarzenie jednorazowe, które nie wystąpiło w 2025 r.)
- Wzrost kosztów finansowych wynikał z wyższego poziomu zobowiązań z tyt. kredytu bankowego ING (średnie zadłużenie na poziomie 215M PLN w 2025 r. i 144M PLN w 2024 r.)
- Podatek (in minus) wynika głównie z utworzenia rezerwy z tyt. odroczonego pod. doch. na wycenie CI MCI.EV do wysokości aktywa z tyt. podatku odroczonego od historycznych strat podatkowych PGK MCI planowanych do rozliczenia w przyszłości

Grupa MCI – Skonsolidowany Bilans na dzień 31.12.2025

TYS. PLN	31.12.2025	31.12.2024
Aktywa trwałe	2 315 919	2 354 280
Certyfikaty inwestycyjne	2 260 185	2 325 263
Obligacje	32 729	–
Aktywa netto z tyt. podatku odroczonego	14 841	26 124
Prawo do użytkowania składników majątku	2 315	2 584
Pozostałe	5 849	309
Aktywa obrotowe	19 301	46 895
Należności handlowe oraz pozostałe	8 394	15 418
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	7 544	29 608
Należności z tytułu podatku dochodowego	1 869	1 869
Obligacje	1 494	–
AKTYWA RAZEM	2 335 220	2 401 175
Kapitały	2 059 465	2 097 133
Zobowiązania długoterminowe	224 335	286 691
Pożyczki i kredyty bankowe	151 283	185 711
Zobowiązania z tytułu obligacji	64 829	86 247
Rezerwy	6 079	12 302
Zobowiązania z tytułu leasingu	2 144	2 431
Zobowiązania krótkoterminowe	51 420	17 351
Zobowiązania z tytułu weksli	30 422	–
Rezerwy	11 312	5 190
Zobowiązania z tytułu obligacji	5 848	8 466
Zobowiązania handlowe oraz pozostałe	3 318	3 235
Zobowiązania z tytułu leasingu	520	460
PASYWA RAZEM	2 335 220	2 401 175

- Aktywa Grupy składały się głównie z **certyfikatów inwestycyjnych (CI) stanowiących 97% wartości aktywów** (na dzień 31.12.2025 Grupa MCI posiadała 99,63% CI MCI.EV oraz 47,93% CI MCI.TV)
- Wartość CI zmniejszyła się o 65,1M PLN, głównie w wyniku wykupu CI MCI.EV i CI MCI.TV (odpowiednio 100,2M PLN i 68,3M PLN) oraz spadku wyceny CI MCI.TV o 14M PLN, co zostało częściowo skompensowane wzrostem wyceny CI MCI.EV o 95,4M PLN i objęciem nowej emisji CI MCI.EV w kwocie 22M PLN
- Obligacje składają się w całości z polskich obligacji skarbowych
- **Kapitały własne Grupy wynosiły 2.059M PLN** i zmniejszyły się o 37,7M PLN, w wyniku wypłaty dywidendy (84,5M PLN), przy jednoczesnym dodatnim wpływie zysku netto za 2025 (45,5M PLN) i ujęciem kosztów wyceny programów motywacyjnych (1,3M PLN)
- Zobowiązania Grupy składały się przede wszystkim z kredytu bankowego, zobowiązań z tytułu obligacji oraz zobowiązań z tytułu weksli
- Zobowiązania z tytułu pożyczek i kredytów uległy zmniejszeniu o 34M PLN w całości w wyniku zmniejszenia zaangażowania z tytułu kredytu w ING w stosunku do końca 2024
- Zobowiązania z tytułu obligacji uległy zmniejszeniu o 24M PLN w wyniku przedterminowego wykupu obligacji serii T1 i T2 (łącznie wartość nominalna 95,7M PLN), skompensowanych emisją obligacji serii W1 (wartość nominalna 70M PLN)
- Zobowiązania z tytułu weksli dotyczą zobowiązań wobec MCI.EV
- Rezerwy dotyczą głównie kosztów wynagrodzeń z tytułu 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 fee z długoterminowej na krótkoterminową

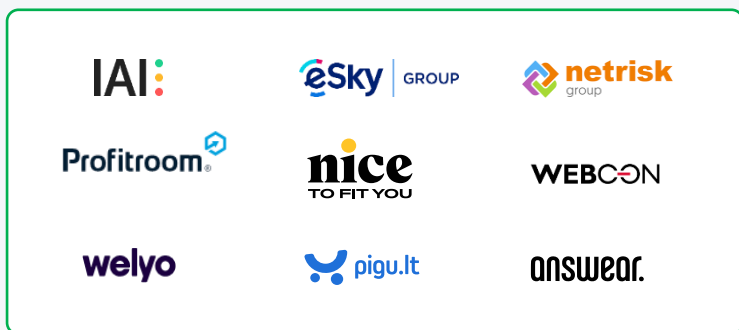
Grupa MCI Capital – główne składowe wyniku inwestycyjnego w 2025

+81,4 M →

WYNIK NA CERTYFIKATACH INWESTYCYJNYCH

WYNIK ZREALIZOWANY PRZEZ MCI.EV

+95,7 M



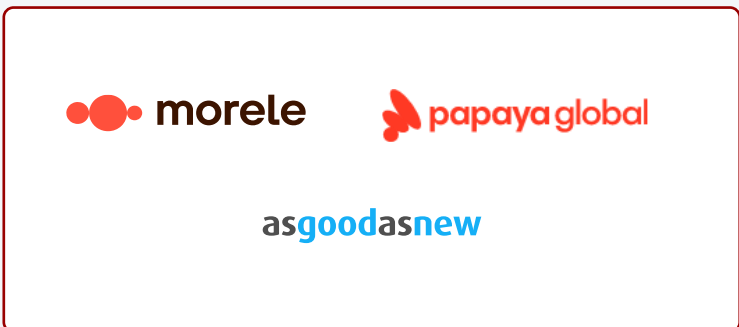
$$\times 99,6\% = +95,4 \text{ M}$$

udział MCI w MCI.EV

Wynik MCI.EV przypadający na MCI

WYNIK ZREALIZOWANY PRZEZ MCI.TV

-29,1 M



$$\times 47,9\% = -14,0 \text{ M}$$

udział MCI w MCI.TV

Wynik MCI.TV przypadający na MCI

+81,4 M

WYNIK NA
CERTYFIKATACH
INWESTYCYJNYCH

Nowe inwestycje w okresie ostatnich 24 miesięcy

2 nowe transakcje o łącznej wartości **ok. 350M PLN** i **2 akwizycje** na poziomie spółek (add-ons)



ProfitRoom

DATA INWESTYCJI

lipiec 2024

WARTOŚĆ TRANSAKCJI

167M PLN

CHARAKTERYSTYKA
TRANSAKCJI

nabycie pakietu akcji w
kapitale zakładowym
Profitroom S.A. przez MCI.EV

BRANŻA

wiodący międzynarodowy
dostawca rozwiązań
rezerwacji bezpośrednich
online dla hoteli



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

180M 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

Aktywność w obszarze nowych inwestycji

Deal flow

- 100+ analizowanych transakcji rocznie
- 25+ spółek w pipeline
- 5+ aktywnych procesów
- Silna przewaga lokalnego sourcingu

Jakich inwestycji szukamy

- ◆ E-Commerce & D2C
- ◆ Software & SaaS
- ◆ Fintech & Payments
- ◆ Healthcare & Longevity
- ◆ AI & Digital Native
- ◆ GEOGRAFIA:
Polska, Czechy,
Słowacja, Węgry, kraje
bałtyckie, Bułgaria,
Rumunia
- ◆ WIELKOŚĆ INWESTYCJI:
50M-250M EUR EV

Jakich spółek szuka nasz portfel (add-ons)

-  ◆ brokerzy ubezpieczeń online i pośrednicy sprzedaży usług finansowych online działający w UE
-   ◆ platformy turystyczne OTA/VTO, oraz bed banks działające w UE
-  ◆ spółki z obszaru foodtech, catering dietetyczny, subskrypcyjne platformy konsumenckie w UE
-  ◆ dostawcy oprogramowania dla branży hotelarskiej komplementarnego do produktów spółki
-  ◆ dostawcy oprogramowania dla klientów enterprise w obszarze automatyzacji procesów
-  ◆ dostawcy platform komunikacyjnych CCaaS oraz rozwiązań customer experience i AI
-  ◆ platformy sprzedażowe e-commerce D2C w UE

Przegląd pipeline inwestycyjnego

- ◆ **100+** projektów rocznie
- ◆ obecny pipeline: **25+**
- ◆ aktywne procesy: **5+**

Roadmap exitów 2026-2032

Wyjścia z inwestycji – podsumowanie

- 2025: rekordowe wyjścia (~890 mln PLN)
- 2026–2027: kolejna fala exitów
- Wiele ścieżek wyjścia: fundusze PE, inwestorzy strategiczni, IPO

2026 – 2027 : nasze myślenie o exitach

2028

2029

2030 - 2032

IAI GROUP

ZREALIZOWANY

[wpływ netto do portfela
MCI.EV **470,5M PLN**]

morele

[PE recap/trade sale/IPO]

eSky **Thomas Cook**

[PE/strateg/IPO]

Profitroom

[PE/strateg]

welyo

[PE/strateg]

eSky **Thomas Cook**

[recap dywidendowy]

netrisk
group

[PE recap/ recap
dywidendowy
/strategic trade sale]

WEBCON

[recap dywidendowy]

answer.

[ABB]

WEBCON

[PE/strateg]

nice
TO FIT YOU

[PE/strateg]

Regularne generowania gotówki poprzez wyjścia i dywidendowe recapy dzięki rosnącej cashowej EBITDA w portfelu i niskiemu lewarowi



Szansa dla MCI i spółek portfelowych

- AI jako główny driver EBITDA
- Automatyzacja operacji i marketingu
- Wyższa konwersja i retencja
- Ograniczona ekspozycja na ryzyka AI

01

Portfel skoncentrowany na technologiach cyfrowych

- SaaS / infrastruktura cyfrowa (Profitroom, Welyo)
- Platformy zarządzania i automatyzacji procesów (Webcon)
- Fintech/Insurtech (Netrisk)
- E-commerce (eSky, Morele, NTFY)



WPŁYW AI

Modele biznesowe oparte na regulowanych branżach lub sektorach, w których AI pełni funkcję narzędzia wspierającego

02

AI zwiększa dźwignię operacyjną

- Automatyzacja obsługi klienta
- Automatyzacja marketingu cyfrowego
- Dynamiczny wzrost efektywności w rozwoju produktów



WPŁYW AI

Niższe koszty operacyjne i większa skalowalność

03

AI zwiększa konkurencyjność produktów

- Personalizacja oferty
- Zaawansowana analityka danych
- Lepsza obsługa klienta



WPŁYW AI

Wyższa konwersja i większa retencja klientów

04

Ograniczona ekspozycja na sektory najbardziej narażone na wpływ i zakłócenia ze strony AI, w tym

- Tworzenie treści
- Podstawowe usługi BPO
- Niskomarżowy rozwój oprogramowania



WPŁYW AI

MCI nie posiada spółek portfelowych w sektorach najbardziej narażonych na wpływ i zakłócenia ze strony AI

05

Specyficzne przewagi MCI ograniczające ryzyko związane z AI

- Lider w obszarze wdrożeń AI w portfelu (vs średnia rynkowa PE)
- Wysokiej jakości aktywa odporne na turbulencje związane z AI – zrealizowane wyjście z IAI jako dobry przykład finalizacji transakcji w niesprzyjających warunkach rynkowych



WPŁYW AI

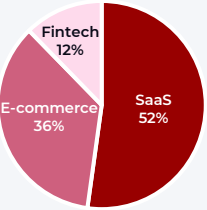
MCI jest dobrze pozycjonowane, aby być beneficjentem zmian rynkowych napędzanych przez AI

Na 31 grudnia 2025 r. portfel inwestycyjny Grupy MCI składał się z 15 inwestycji, z czego 9 aktywnych inwestycji stanowiło ok. 95% aktywów netto (NAV) GK MCI Capital ASI.

Poniżej zaprezentowano charakterystykę portfela, skupiając się na 9 aktywnych inwestycjach, stanowiących kluczową wartość dla MCI

I. PODZIAŁ SEKTOROWY PORTFELA

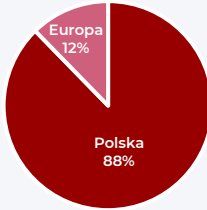
Portfel koncentruje się na technologiach cyfrowej transformacji, głównie SaaS i e-commerce. Dominują skalowalne modele z wysokim udziałem powtarzalnych przychodów i EBITDA, zapewniające stabilność oraz atrakcyjne perspektywy wzrostu



SEKTOR	LICZBA INWESTYCJI	INWESTYCJE	UDZIAŁ PORTFELA
SaaS	4	IAI Group, Webcon, Welyo, Profitroom	52%
E-Commerce	4	Answer, Morele, eSky, NTFY	36%
FinTech	1	Netrisk	12%

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	88%
Europa	1	Netrisk	12%

SPÓŁKI W TRAKCIE EXITU LUB W WIĘKSZOŚCI PO EXICIE NA 31 GRUDNIA 2025

III. STRUKTURA PORTFELA GRUPY MCI CAPITAL ASI NA DZIEŃ 31 GRUDNIA 2025 R.

SPÓŁKA	DATA INWESTYCJI	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI	WARTOŚĆ PRZYPADAJĄCA NA GK MCI W MLN PLN (YE'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	22,6%	465	455	114	SaaS/Polska: platforma do tworzenia sklepów internetowych w modelu SaaS
eSky, Thomas Cook	II 2022	19,4%	399	397	157	E-travel/Polska, UK, Europa Śr.-Wsch. i region Ameryki Łacińskiej: internetowe biuro podróży lotniczych, z szybko rosnącym segmentem pakietowana dynamicznego
Profitroom	VII 2024	12,6%	260	180	166	SaaS/Polska i liczne rynki zagraniczne: dostawca systemów rezerwacji online i rozwiązań wspierających hotele
netrisk group	I 2020	11,8%	242	347	98	Fintech, Insurtech/Europa Środkowo-Wschodnia: grupa portali on-line służących porównywaniu cen i zawieraniu ubezpieczeń
nice TO FIT YOU	I 2025	9,9%	203	-	180	E-commerce/Polska i Czechy: jeden z największych i najdłuższej działających na rynku dostawców cateringu dietetycznego
WEBCON	XI 2023	8,3%	172	162	162	SaaS/Polska i rosnąca obecność na rynkach zagranicznych: dostawca rozwiązań low code Business Process Management
welyo	XII 2023	6,3%	129	124	80	SaaS/Polska: największy w Polsce dostawca narzędzi chmurowych na rynku CCaaS
morele	X 2011	3,5%	72	65	9	E-commerce/Polska i rynki zagraniczne: multikategoriowa platforma (sklep online) e-commerce w Polsce
ANSWEAR	VII 2013	1,2%	24	72	26	E-fashion/Polska i Europa Śr.-Wsch.: multibrandowa platforma e-fashion
Pozostałe spółki		2,5%	51	163	196	Pozycja obejmuje gt. spółki: PHH, AGAN, Papaya Global, Allica Bank
Portfel razem		98,0%	2 018	1 969	1 188	
Aktywa płynnościowe		13,3%	275	230	n/a	Nadwyżka płynnych aktywów nad zobowiązaniami
Akcje MCI Capital ASI		0,6%	13	134	91	Planowa sprzedaż całego pakietu akcji do inwestora branżowego/ instytucjonalnego
Środki pieniężne i ekwiwalenty		0,4%	8	30	n/a	
Aktywa netto z tyt. pod. odroczonego		0,7%	15	26	n/a	
Pozostałe aktywa		0,3%	7	13	n/a	Należności handlowe, z tyt. CIT, rzeczowe AT
Aktywa razem		113,4%	2 335	2 401	1 279	
Kredyty		(7,3%)	(151)	(186)	n/a	Pozycja obejmuje zobowiązania z tyt. kredytu ING
Obligacje		(3,4%)	(71)	(95)	n/a	Pozycja obejmuje obligacje serii W1
Weksle		(1,5%)	(30)	-	n/a	Pozycja obejmuje weksel objęty przez MCIEV
Pozostałe zobowiązania		(1,1%)	(23)	(24)	n/a	Głównie rezerwy, zob. z tyt. leasingu i handlowe
Zobowiązania razem		(13,4%)	(276)	(304)	n/a	
Aktywa netto GK MCI Capital ASI		100,0%	2 059	2 097		
Cash netto (+) / Dług netto (-) GK MCI Capital ASI		(0,3%)	7	(45)		Zobowiązania minus aktywa płynność, i śr. pieniężne

Poza portfelem aktywnych inwestycji na 31 grudnia 2025 r. znalazły się: AGAN, Papaya, Allica Bank, Pigu, Vici (łącznie 2,5% NAV GK MCI Capital ASI) oraz akcje MCI Capital ASI S.A. (0,6% NAV). Klasyfikacji spółek dokonano wg siedziby. Wartość udziałów GK MCI ustalono proporcjonalnie do jej zaangażowania w WAN subfunduszy (99,63% w MCI EuroVentures 1.0. oraz 47,93% w MCI TechVentures 1.0. w likwidacji). Wartości pozostałych spółek na 31 grudnia 2025 r. i 31 grudnia 2024 r. odzwierciedlają faktyczny stan posiadania, natomiast koszt nabycia odnosi się do pierwotnie zakupionych pakietów.

Atrakcyjny portfel

- Liderzy rynkowi
- 21% CAGR przychodów (5 lat)
- 516 mln PLN znormalizowane EBITDA
- 1,4x dług netto / EBITDA
- Wysoki udział przychodów powtarzalnych

Główne KPI portfela inwestycji MCI Capital (dane skonsolidowane, z wyłączeniem IAI)

21%

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

17%

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

516

znormalizowana
EBITDA 2025 portfela
(suma, w mln PLN)

21%

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

3,1x

EV/przychody portfela
(LTM, średnia ważona)

12,4x

EV/znormalizowana EBITDA
portfela (LTM, średnia
ważona)

1,4x

dług netto/znormalizowana
EBITDA portfela 2025
(średnia ważona)

+7

cash netto GRUPY MCI
CAPITAL ASI (w mln PLN)

Długoterminowy wzrost NAV/S

Wzrost + dywidenda

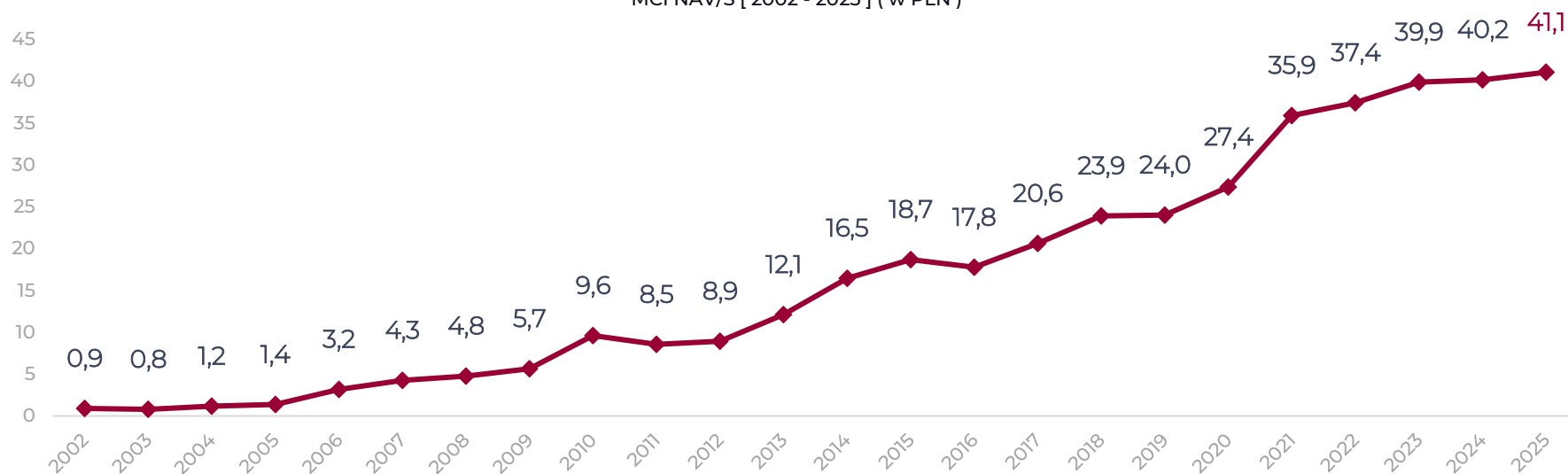
- 15% CAGR NAV
- 5,6% stopa dywidendy
- Zrównoważona strategia wzrostu i zwrotu gotówki

Od 26 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 ~15% pa wzrostu NAV/S przez ostatnie 26 lat

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



Dywidendy

Prezentowany NAV/S (2021, 2022, 2025) przed pomniejszeniem o wypłacone 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)

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



84,5M PLN

Kwota wypłaty w 2025 r.
(dywidenda za 2024 r.)



5,6%

Szacowana stopa dywidendy
w 2026 r. (dla dywidendy za
2025 r.)



19,9%

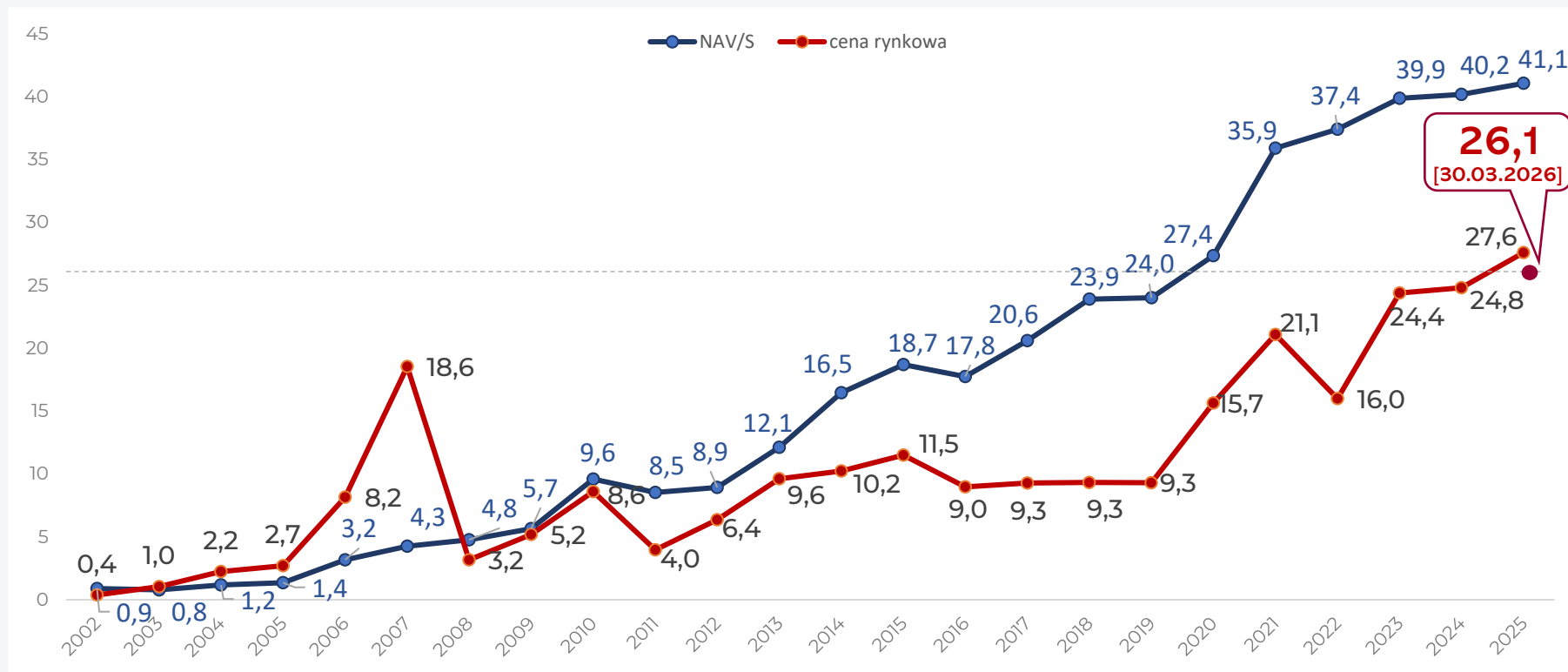
Free float
[30.03.2026]

- 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 **84,5M PLN (4% kapitałów własnych Spółki)** na wypłatę dywidendy, co dało **1,61 PLN** na akcję. Dywidenda została wypłacona **30 września 2025 r.**
- Zgodnie z polityką dywidendową, **Zarząd będzie rekomendował przeznaczenie na dywidendę w 2026 r.** kwoty odpowiadającej **4% kapitałów własnych Spółki (tj. ok. 83M PLN)** wykazanych w zatwierdzonym sprawozdaniu finansowym za 2025 r., co implikuje stopę dywidendy ok. **5,6%** przy kursie 28,0 PLN/akcję
- Celem Polityki jest zapewnienie inwestorom Spółki **regularnej i przewidywalnej dystrybucji środków** pochodzących z działalności inwestycyjnej
- 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 80% od końca 2020 r., w tym 10% od końca 2024 r.) ze **stabilnym zwrotem dla akcjonariuszy** dzięki nowej polityce dywidend (~5,6 % rocznie)

Obecnie kurs akcji MCI utrzymuje się w okolicy 28 PLN, a Noble Securities w swoim ostatnim raporcie (z października 2025 r.) określił cenę docelową akcji MCI na 43,2 PLN*



*Raport analityczny Noble Securities DM wraz z aktualizacją rekomendacji z dnia 14.10.2025.



Zdywersyfikowany portfel liderów nowych technologii



O SPÓŁCE

Wiodące polskie internetowe biuro podróży lotniczych 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

- Stabilizacja wyników fin. w Spółce w 2025 r. po niepewnym 2024 r. - każda linia biznesowa z istotnym wzrostem przychodów, w szczególności segment pakietów dynamicznych
- 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 Makolągda, ponadto w ramach reorganizacji nowi CMO, Ryan Cotton, oraz CPO, Jakub Bajorski
- 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
- Wysoki poziom płynności finansowej Spółki

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. Wykorzystywana technologia AI – aplikacja MAIA (My AI Assistant) – inspiracja, wybór oraz rezerwacja pakietu turystycznego w ramach chatu AI

KLUCZOWE PARAMETRY (KPIs)

SEKTOR	UDZIAŁ SUBFUNDUSZU W SPÓŁCE	DATA INWESTYCJI	METODA WYCENY	ZAINWESTOWANY KAPITAŁ (W MLN PLN)	WYCENA UDZIAŁU SUBFUNDUSZU (W MLN PLN) [31.12.2025]
e-commerce	56,8% (MCI.EV)	05.2022	Mnożnikowa (EV/EBITDA)	158	401
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [31.12.2025]	GROSS IRR [31.12.2025]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [31.12.2025]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	TTV 2025 (W MLD PLN)
-	2,6x	30,7%	19,4%	2028 PE/strateg/IPO	Ponad 3



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

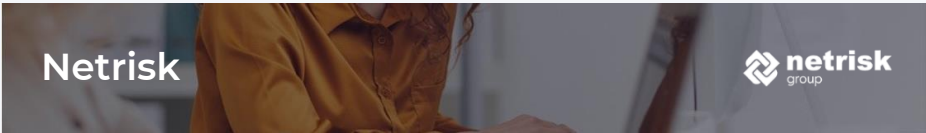
- 2-cyfrowy wzrost Spółki w 2025 r. dzięki skutecznemu podejściu do pozyskiwania klientów i zdolności do budowania i rozwijania bazy (Pipeline) potencjalnych klientów na wielu rynkach - zarówno w Polsce, jak i za granicą – obecność w 55 krajach
- Intensywny rozwój produktów w oparciu o rozwiązania AI, z nowościami obejmującymi m.in. Profitroom ONE, AI Agent, Web Assistant, AI Translator, Profitroom Loyalty
- Liczne nagrody – Spółka w gronie Diamentów Forbesa 2025 i po raz kolejny bardzo wysokie miejsca na świecie w najbardziej prestiżowym, światowym rankingu Hotel Tech Awards w kategoriach: Booking Engine (2. miejsce), Hotel Reservations Software (2. miejsce), Hotel CRM (3. miejsce), Website Design (3. miejsce), Digital Marketing Agencies (2. miejsce), Channel Manager (6. miejsce) - tym samym Profitroom jedyną spółką z nagrodami na każdym etapie podróży gościa hotelowego

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) [31.12.2025]
SaaS	55,2% (MCI.EV)	07.2024	Mnożnikowa (EV/Przychody)	167	261
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [31.12.2025]	GROSS IRR [31.12.2025]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [31.12.2025]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	REGUŁA 40
-	1,6x	37,7%	12,6%	2029 PE/strateg	Powyżej 40%



Netrisk

netrisk
group

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 długoterm. korzystne trendy wzrostu organicznego: (i) wzrost rynku ubezpieczeniowego, (ii) przejście z 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 tym przy wykorzystaniu narzędzi bazujących na AI) przy obsłudze milionów klientów w 6 krajach regionu CEE

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) [31.12.2025]
Fintech	15,0% (MCI.EV)	01.2020	Mnożnikowa (EV/EBITDA)	98	243
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [31.12.2025]	GROSS IRR [31.12.2025]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [31.12.2025]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	REGUŁA 40
106	3,6x	25,0%	11,8%	2027 PE recap/strateg	Powyżej 40%



Nice To Fit You

nice
TO FIT YOU

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

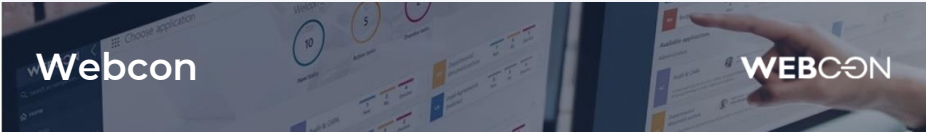
- Inwestycja w spółkę NTFY Sp. z o.o. sfinalizowana w 1H 2025 r.** - kwota wkładu własnego Subfunduszu wraz z kosztami transakc./PCC na poziomie ok. **187 mln PLN**, z możliwością jej zmiany (mechanizm korekty ceny zawarty w dokumentacji transakcyjnej)
- Notowana przez Spółkę 2-cyfrowa marża % EBITDA przy także 2-cyfrowej dynamice jej wzrostu
- Klient NTFY charakteryzujący się wciąż wysoką powracalnością pomimo środowiska konkurencyjnego charakteryzującego się wysokimi rabatami
- W 2024 r. NTFY pierwszym cateringiem dietetycznym w Polsce z zamkniętym obiegiem własnych opakowań – z odbiorem pudełek od klientów możliwym obecnie w 10 największych miastach i aglomeracjach Polski

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

KLUCZOWE PARAMETRY (KPIs)

SEKTOR	UDZIAŁ SUBFUNDUSZU W SPÓŁCE	DATA INWESTYCJI	METODA WYCENY	ZAINWESTOWANY KAPITAŁ (W MLN PLN)	WYCENA UDZIAŁU SUBFUNDUSZU (W MLN PLN) [31.12.2025]
e-commerce	55,1% (MCI.EV)	01.2025	Mnożnikowa (EV/EBITDA)	180	204
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [31.12.2025]	GROSS IRR [31.12.2025]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [31.12.2025]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	REGUŁA 40
-	1,1x	9,7%	9,9%	2031 Strateg/PE	N/D



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 FINANSOWEJI BIZNESOWEJ

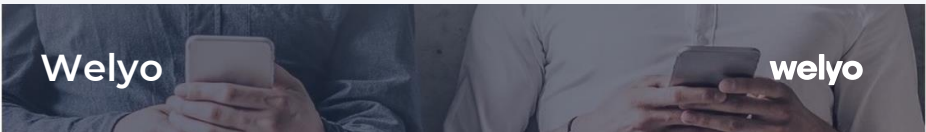
- Wypłata dywidendy dokonana przez spółkę w grudniu 2025 r. - ponad **16 mln PLN** dla MCI
- Od lipca 2025 r. nowy Prezes Spółki – Michał Potoczek, od początku września nowy COO – Adam Bugaj, a od początku grudnia – nowy CFO, Krystian Najbert
- W 2025 r. zwiększana przez Spółkę penetracja przychodów powtarzalnych (ich udział w przychodach ogółem) przy jednoczesnym wzroście całkowitych przychodów o ponad 25% r/r. Od 2024 r. nowa sprzedaż pozyskiwana głównie w modelu subskrypcyjnym
- Przyspieszenie tempa pozyskiwania nowych klientów w 2025 r.
- Wysoki poziom płynności finansowej Spółki

STRATEGIA SPÓŁKI

Kontynuacja komercjalizacji inteligentnej platformy AI poprzez: ekspansję międzynarodową, 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) [31.12.2025]
SaaS	65,1% (MCI.EV)	11.2023	Mnożnikowa (EV/Przychody)	163	172
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [31.12.2025]	GROSS IRR [31.12.2025]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [31.12.2025]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	REGUŁA 40
16	1,1x	6,3%	8,3%	2031 PE/strateg	Powyżej 40%



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 FINANSOWEJI BIZNESOWEJ

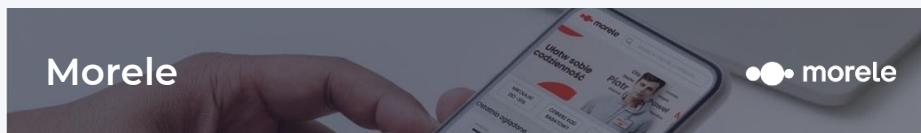
- Spółka Focus Telecom – po rebrandingu, od 2Q 2025 działalność pod nazwą Welyo
- Nowy Prezes Zarządu, Błażej Rychlik (doświadczony menedżer z sukcesami w skalowaniu firm technologicznych) oraz nowa Chief Growth Officer, Agnieszka Tobys (ekspertka w obszarze sprzedaży i customer experience) w Spółce od przełomu 2Q i 3Q 2025
- Praca w 2025 r. nad integracją i migracją na platformę Welyo klientów Systell (przejętego w 2024 r. przez Spółkę jej dotychczasowego głównego konkurenta)
- Działalność Spółki generująca gotówkę, bardzo atrakcyjne wskaźniki biznesowe oraz wysoka marża EBITDA
- Praca Spółki nad dalszym rozwojem produktu, między innymi w zakresie budowy AI-native Welyo CX Platform – plan rozwoju w najbliższych kwartałach kolejnych funkcjonalności, w tym już dostępnego rozwiązania AI Assist

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) [31.12.2025]
SaaS	80,0% (MCI.EV)	12.2023	Mnożnikowa (EV/EBITDA)	80	129
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [31.12.2025]	GROSS IRR [31.12.2025]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [31.12.2025]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	REGUŁA 40
–	1,6x	26,5%	6,3%	2030 PE/Strateg	Powyżej 40%



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 2025 r. silne 2-cyfrowe wzrosty przychodów oraz EBITDA Spółki, znacząco przekraczające ich budżetowane poziomy i kontynuacja bardzo dobrej traktacji wyników finansowych w 2026 r.
- Koncentracja na dalszym rozwoju wysokomarżowych marek własnych (organicznie i przez strategię M&A) oraz kanałów i rynków sprzedaży, jak również na poprawie zarządzania kategoriami i zamówieniami w celu zwiększenia realizowanej marży – potencjał do wzrostu wyników fin. w kolejnych okresach, pozwalający na odpowiednie przygotowanie spółki do transakcji exitu w przyszłości

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 34 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) [31.12.2025]
e-commerce	51,6% (MCI.TV)	10.2011	Mnożnikowa (EV/GMV)	18	138
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [31.12.2025]	GROSS IRR [31.12.2025]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [31.12.2025]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	GMV 2025 (W MLD PLN)
–	7,5x	18,2%	3,5%	2027 PE recap/strateg/IPO	Ponad 2

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

montagu

Duże zainteresowanie inwestorów Spółką jeszcze przed oficjalnym rozpoczęciem procesu doprowadziło do podpisania umowy w oparciu o ofertę uprzedzającą złożoną przez **Montagu Private Equity** – międzynarodowy fundusz PE

2 marca 2026 r. finalizacja wyjścia z inwestycji w spółkę. Wartość całej transakcji to ponad **1 miliard PLN** - historycznie największa transakcja w sektorze B2B software w CEE z udziałem funduszu private equity. Wpływ netto do subfunduszu MCI.EV to **470,5 mln PLN**, co oznacza zwrot powyżej 4x zainwestowany kapitał i najlepszy exit w historii MCI pod względem wysokości zysku netto MCI z inwestycji

Doradcami MCI i IAI byli:

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



2025 – Kluczowe wnioski

MCI w pigułce – kluczowe fakty

Tezy inwestycyjne

- 27% IRR przy potwierdzonych wyjściach (IAI >4x)
- Wiodąca platforma PE w sektorze technologicznym w CEE i silny bilans > 2.3 MLD PLN
- Unikalny dostęp do spółek technologicznych o wysokim wzroście
- Model tworzenia wartości oparty na AI

Momentum rynkowe

- Wyceny spółek technologicznych w CEE nadal atrakcyjne względem Europy Zachodniej
- AI napędza wzrost EBITDA i poprawę efektywności
- Silne trendy konsolidacyjne w SaaS, e-commerce i fintech

Przewagi konkurencyjne

- Fundusz skoncentrowany na technologii vs fundusze ogólne
- Głęboka sieć w regionie CEE
- Szybsza egzekucja i wyjścia
- Silne kompetencje operacyjne w tworzeniu wartości

Track record

- 15% CAGR NAV w ciągu 26 lat
- Exit IAI: >4x zwrot
- Answear: ~3x zwrot
- Konsekwentne tworzenie wartości i monetyzacja inwestycji

Atrakcyjny portfel

- 21% CAGR przychodów (5 lat)
- 516 mln PLN znormalizowane EBITDA
- 1,4x dług netto / EBITDA
- Wysoki udział przychodów powtarzalnych
- Pozycje liderów rynkowych

Strategia wyjścia

- 2025: rekordowe wyjścia (~890 mln PLN)
- 2026–2027: kolejna fala exitów
- Wiele ścieżek wyjścia: fundusze PE, inwestorzy strategiczni, IPO
- Dodatkowe źródła cash flow w postaci recap'ów i dywidend

Model budowy wartości

- Kup → Skaluj → Optymalizuj → Wyjdź
- Ekspansja międzynarodowa
- Efektywność napędzana przez AI M&A i konsolidacja
- Optymalizacja cen i monetyzacji

Deal flow

- 100+ analizowanych transakcji rocznie
- 25+ spółek w pipeline
- 5+ aktywnych procesów
- Silna przewaga lokalnego sourcingu

Wzrost + dywidenda

- 15% CAGR NAV
- 5,6% stopa dywidendy
- Zrównoważona strategia wzrostu i zwrotu gotówki



Informacje dodatkowe

Silny track record inwestycyjny MCI Capital

STOPA ZWROTU: **27%** IRR NA INWESTYCJACH PRIVATE EQUITY BUYOUT & EXPANSION

Ponad 270 mln EUR zainwestowane w zakończone inwestycje w ramach strategii tech private equity buyout

(mln EUR) INWESTYCJA	KRAJ	KONTROLA	DATA WEJŚCIA	ŹRÓDŁO	STRATEGIA	DATA WYJŚCIA	WARTOŚĆ MCI	MOIC BRUTTO	IRR BRUTTO*
	Czech Rep.	Control	Apr-08	Proprietary	Digital disruption	Mar-16	61,4	5,0x	40,9%
	Czech Rep.	Joint-control	Sep-10	Proprietary	Digital disruption	Oct-12	36,7	4,1x	174,4%
	Poland	Joint-control	Jan-14	Auction	Digital disruption	Dec-16	37,0	2,7x	53,8%
	Poland	Joint-control	May-14	Proprietary	Digital infrastructure	Apr-15	38,3	1,1x	17,5%
	Austria	Joint-control	Jun-15	Proprietary	Digital transformation	May-18	33,1	1,7x	20,5%
	Sweden	Minority	Oct-15	Proprietary	Digital infrastructure	Sep-18	37,1	3,7x	61,5%
	Poland	Control	Jul-15	Limited auction	Digital infrastructure	Jan-19	59,7	3,1x	38,2%
	Poland	Control	Nov-07	Proprietary	Digital infrastructure	Jun-19	67,6	2,4x	12,6%
	Hungary	Control	Dec-17	Auction	Digital disruption	Jan-20	73,4	4,1x	104,1%
	Turkey	Minority	May-13	Proprietary	Digital infrastructure	Apr-20	30,3	1,3x	6,8%
	Poland	Control	Mar-16	Proprietary	Digital infrastructure	Dec-20	116,2	2,8x	29,5%
	Baltics	Control	Jul-15	Proprietary	Digital disruption	Mar-21	32,7	2,8x	19,7%
	CEE	Joint-control	Jul-13	Proprietary	Digital disruption	Jun-25	28,7	2,7x	12,4%
	Poland	Control	Oct-18	Auction	Digital disruption	Mar-26	106,9	4,1x	21,4%
							759,3	2,8x	27,4%

Track record

- 15% CAGR NAV w ciągu 26 lat
- Exit IAI: >4x zwrot
- Answear: ~3x zwrot
- Konsekwentne tworzenie wartości i monetyzacja inwestycji

UNIKALNE I RÓŻNORODNE DOŚWIADCZENIE W REALIZACJI WYJŚĆ



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, AI-native, Omni
Channel, Rozrywka / CZ/SLO]



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



Paweł Sikorski
Partner Inwestycyjny
[E-comm., FoodTech,
SaaS, D2C / BAŁTYKI]



Aleksandra Kulas
CFO,
Relacje Inwestorskie



Katarzyna Pogorzelska
Dyrektor ds. Operacji
i Skarbu



Tobiasz Jankowski
Partner Inwestycyjny
[Healthcare, Longevity,
FinTech / BULGARIA/RUMUNIA]



Hubert Wichrowski
Dyrektor Inwestycyjny
[Reklamy/Gry/B2C/
Aplikacje/D2C / CZ/SLO]



Kamil Gajdziński [od 06'26]
Dyrektor Inwestycyjny



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



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



Jan Góralczyk
Starszy Analityk
Inwestycyjny



Berenika Berdowska
Starszy Analityk
Inwestycyjny



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**

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 pięciu głównych sektorach nowych technologii



E-Commerce & D2C



Software & SaaS



Fintech & Payments



Healthcare & Longevity



Artificial Intelligence & Digital Native

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

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 10-30M ARR
- 20%-50% wzrost organiczny (r/r)
- 25M-50M 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
– **Filip Berkowski** (berkowski@mci.eu)
- Polska, Kraje bałtyckie
– **Paweł Sikorski** (sikorski@mci.eu)
- Polska, Bułgaria, Rumunia
– **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):

- TravelTech, AI-native
– **Michał Górecki**
- InsurTech, Software & SaaS, B2B
– **Filip Berkowski**
- E-commerce, FoodTech, D2C
– **Paweł Sikorski**
- Healthtech, Longevity, FinTech
– **Tobiasz Jankowski**

Potencjał wyjścia

- EV >250M EUR – preferowany
- Sprzedaż do globalnych inwestorów strategicznych lub funduszy private equity, lub wyjście poprzez IPO

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

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

Najbliżsi konkurenci MCI



Struktura Grupy i źródła generowania przychodów

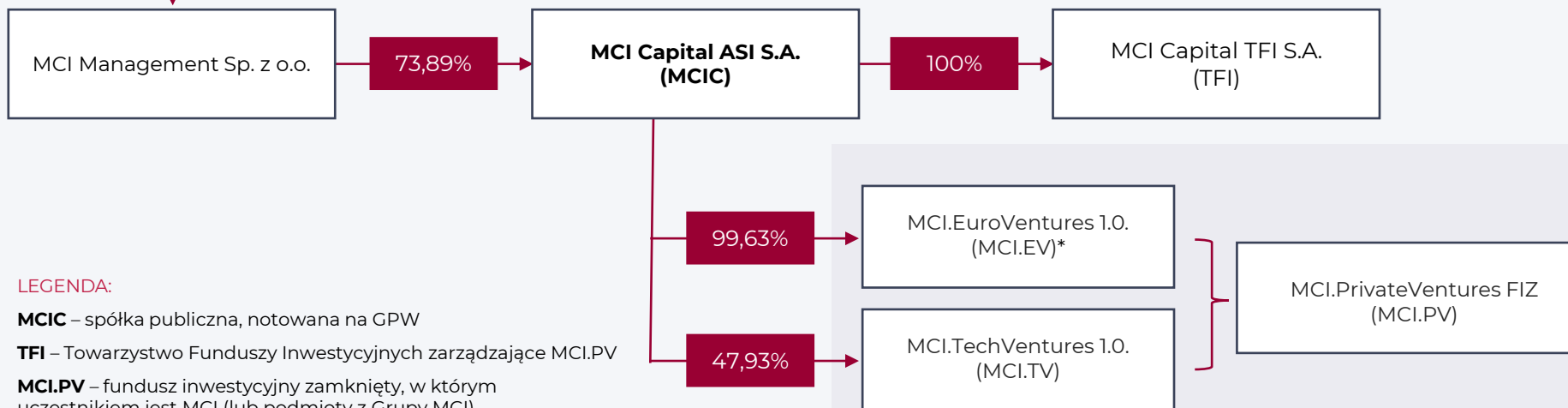
STRUKTURA GRUPY MCI

NA 31.12.2025



Tomasz Czechowicz**

99,89%



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

* Subfundusz MCI.EV posiada w swoim portfelu 0,84% akcji MCIC

** za pośrednictwem Fundacji Rodzinnej MCI

- ✓ **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 (99,63%) i MCI.TV (47,93%)
- ✓ 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 zarządzających 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