



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

Warszawa, 3 kwietnia 2025 r.

Spis treści

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

RYNEK INWESTYCJI PRIVATE EQUITY

1. Według *Global Private Equity Report 2025* Bain&Company rynek funduszy PE na świecie osiągnął w latach 2023 i 2024 rekordową wartość aktywów pod zarządzaniem AUM ~4,8 bln USD, a średnia stopa wzrostu AUM w ostatnich dwóch dekadach wyniosła średniorocznie około 11%
2. W segmencie działalności Grupy MCI, tj. strategii *buyout*, w 2024 nastąpił wzrost wartości transakcji w Europie o ponad 50%, przy czym aktywność inwestycyjna pozostawała nieznacznie poniżej 5-letniej średniej
3. Grupa MCI mimo podwyższonej zmienności na rynkach w latach 2023-2024 utrzymała dodatnią stopę zwrotu z funduszu MCI.EuroVentures 1.0. reprezentującego strategię *buyout*
4. Zauważalny wzrost wartości rynku VC w Europie i Polsce w ostatnich latach jest pozytywny dla Grupy MCI, ponieważ jego efektem może być wzrost liczby projektów na kolejnych rundach finansowania w strategii *growth* i *growth buyout* w kolejnych latach
5. Wycofanie się z inwestorów z USA powoduje problem dla konkurencji MCI w zakresie fund-raising, co powoduje możliwość osiągnięcia dobrego warunków nowych inwestycji
6. **MCI pozostaje największym funduszem PE nowych technologii w Europie Centralnej, w tym jest jedynym funduszem PE w sektorze Mid-Market, który odnotował stabilny dwucyfrowy wzrost AUM przez ostatnie 10 lat**
7. Aktywa brutto pod zarządzaniem na poziomie **2,7 mld PLN (~650 mln EUR)** zapewniają MCI silną pozycję wśród wiodących funduszy Mid-Market PE w Europie Środkowo-Wschodniej, w tym Mid Europa Partners (520 mln EUR), Abris (500 mln EUR), Enterprise Investors (450 mln EUR), Innova (407 mln EUR)

PODSUMOWANIE WSKAŹNIKÓW BIZNESOWYCH

500
MLN PLN

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

1
MLD PLN

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

2,7
MLD PLN

nasze aktywa brutto pod zarządzaniem osiągnęły poziom 2,7 mld PLN i przewidujemy ich dalszy wzrost ze względu na charakter naszych inwestycji

11
spółek

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

25-50
MLN EUR

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

47%
wzrost NAV/S

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

4%
WAN

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


2025

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

Biznesowe podsumowanie roku 2024



WYNIKI 2024

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



SYTUACJA BIZNESOWA

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



NOWE INWESTYCJE

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



PORTFEL INWESTYCYJNY

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



EXITY



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



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



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

POZOSTAŁE

MCI planuje także rekaptalizację i wypłaty dywidend z kilku innych spółek

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

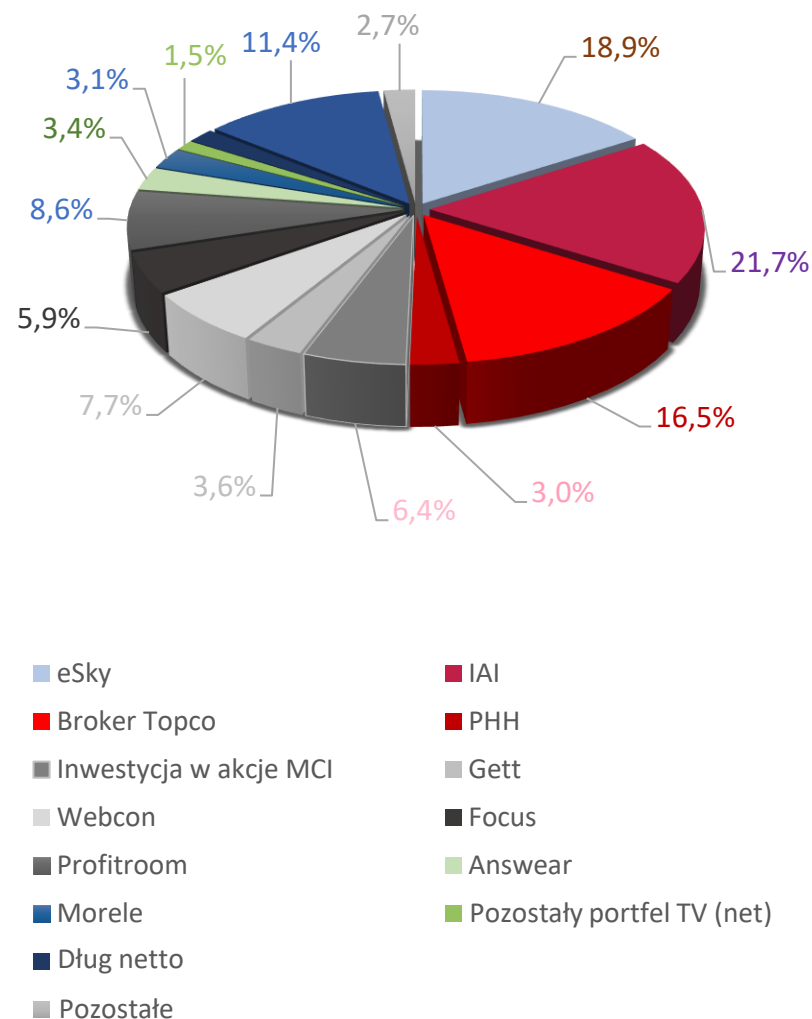
Skonsolidowany bilans MCI z perspektywy aktywów bazowych na 31.12.2024

Struktura bilansu Grupy MCI z perspektywy biznesowej

dane skonsolidowane (w M PLN)

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

Struktura aktywów bazowych na 31.12.2024



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

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

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

Webcon	Focus Telecom	ProfitRoom	Systell	Thomas Cook	Nice to Fit You
✓ 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	✓ 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	✓ Data inwestycji: lipiec 2024 ✓ Wartość transakcji: 167 mln PLN ✓ Charakterystyka transakcji: ▪ nabycie pakietu akcji w kapitale zakładowym Profitroom S.A. przez MCI.EV ✓ Branża: największy regionalny dostawca rozwiązań systemów rezerwacji on-line dla hoteli	✓ Data akwizycji: sierpień 2024 ✓ Profil akwizycji: strategiczne przejęcie głównego konkurenta – konsolidacja rynku. Uzyskanie synergii kosztowych i produktowych 	✓ Data akwizycji: wrzesień 2024 ✓ Profil akwizycji: przejęcie globalnej marki turystycznej celem przyspieszenia rozwoju segmentu dynamicznych pakietów wycieczek 	✓ 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

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

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

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

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

2025 - 2026

2027

2028

2029-2030



[recap zrealizowany w lutym
2025 na kwotę 106 mPLN]



[PE/strateg]



[trade sale]



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



[ABB]



[PE/strateg]



[IPO/strateg/PE/secondary]



[IPO/strateg/secondary]



[strateg/secondary]



[PE/strateg/IPO]



[PE/strateg]



Focus Telecom Polska

[PE/strateg]



[IPO/strateg]



[PE/strateg]



NICE TO FIT YOU

[PE/strateg]

Znacząca skala generowania gotówki poprzez wyjścia z inwestycji w nadchodzących latach

MCI jest największym funduszem nowych technologii w Europie Centralnej oferującym inwestorom dostęp do długoterminowego wzrostu wartości kapitału poprzez inwestycje w fundusze MCI

28,2
%

IRR zrealizowany na strategii buyout & expansion

2,6
CoC

Stopa zwrotu Cash on Cash zrealizowana w ramach strategii buyout & expansion

4%
NAV

Poziom wypłaty dywidendy

ATRAKCYJNA STRATEGIA WYSOKIE STOPY ZWROTU

- ✓ MCI Capital ASI koncentruje się na realizacji strategii wykupów dynamicznie rosnących spółek z branż nowych technologii
- ✓ wysokiej jakości, stabilne i dobrze zarządzany portfel inwestycji skoncentrowane w 2 subfunduszach MCI (MCI.EV i MCI.TV)
- ✓ bardzo dobre historyczne wyniki dla strategii buyout & expansion
- ✓ profesjonalna wycena aktywów na bazie mnożników rynkowych i bieżących wyników – ceny wyjścia historycznie powyżej wycen

2,7
MLD PLN

Aktywa brutto pod zarządzaniem [AUM]

2

Subfundusze

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

11

Inwestycje

Zdywersyfikowany portfel
11 inwestycji* stanowi ok. 90% NAV

ZALETY STRUKTURY TYPU EVERGREEN

- ✓ ze względu na strukturę evergreen fundusz ma większą elastyczność inwestowania względem konkurencji
- ✓ brak uzależnienia od cykli fundraisingu
- ✓ zdołaliśmy zbudować solidną strukturę finansowania w celu zintensyfikowania naszej aktywności inwestycyjnej
- ✓ poziom skonsolidowanego zadłużenia poniżej 20%

2,1
MLD PLN

NAV MCI Capital ASI (BV)

40,2
PLN

NAV/S (BVPS)

1,3
MLD PLN

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

ROŚNIEMY I DZIELIMY WARTOŚĆ Z AKCJONARIUSZAMI

- ✓ przez ostatnie 20 lat, cena akcji MCI notowanych na GPW wzrosła 11-krotnie, podczas gdy w tym samym czasie indeks WIG wzrósł tylko 3-krotnie
- ✓ MCI regularnie dzieliło się zyskami z inwestorami poprzez skupy akcji własnych lub wypłaty dywidend (do dnia dzisiejszego łącznie ponad 360M PLN wypłat do akcjonariuszy)
- ✓ Nowa polityka dywidendy zakłada wypłatę 4% NAV dla akcjonariuszy w latach 2025-2027

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

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

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

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

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

+34,5M



WYNIK NA CERTYFIKATACH INWESTYCYJNYCH

MCI.EV

MCI.TV

MDCF V

-1,5M

MCI.EV ZYSK – głównie portfel

+38,8M

eSky | GROUP

IAI

netrisk
group

pigu.lt

answer.

MCI
CAPITAL ASI S.A.

Gett.

WEBCON

Focus Telecom Polska

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

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

MCI.TV ZYSK – głównie portfel

-4,4M

morele

answer.

papaya global

asgoodasnew

KRIYA

Gett BUSINESS
SOLUTIONS

travelataru

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

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

Razem

+34,5M

Poziom ucyfrowienia

Najbliżsi konkurenci MCI



Poziom ticketu inwestycyjnego

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

Kluczowe wskaźniki KPI (EUR)

- 50M-250M EV sweetspot
- 2,5M-25M EBITDA lub 10M ARR
- 20%-50% wzrost organiczny (r/r)
- 25M-100M Equity ticket
- Oczekiwany IRR/CoC: 30%/3x

Źródła pozyskiwania

- Transakcje „secondaries” z VC i PE
- „Carve out” strategiczny (carve out)
- Public to Private/Sukcesje/M&A finance

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)

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**

Wycena i warunki

- Pojedyncza większość/Większość konsorcjum/Ustrukturyzowana mniejszość
- Prawo do wyjścia z inwestycji po maksimum 5 latach

Due Dilligence

- Ryzyko globalizacji i konkurencji
- Ryzyko technologiczne
- Ryzyko procesu exitowego
- Ryzyko managerskie
- Ryzyko reputacyjne
- Standardowe ryzyka prawne/finansowe

Potencjał wyjścia

- EV >250M EUR – preferowany
- Sprzedaż do globalnych strategów oraz lub funduszy private equity lub IPO

Partnerzy i Zespół Inwestycyjny



Tomasz Czechowicz
Założyciel,
Partner Zarządzający, CEO



Paweł Borys
Partner Zarządzający, CIO
CEO MCI TFI



Ewa Ogryczak
COO,
Starszy Partner



Michał Górecki
Starszy Partner Inwestycyjny
[TravelTech, E-comm., OmniChannel,
Rozrywka / CZ/SLO]



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



Aleksandra Kulas
CFO, Relacje Inwestorskie



Paweł Sikorski
Partner Inwestycyjny
[SaaS B2C, E-comm., MedTech
/ BAŁTYKI/KR. NORDYCKIE]



Tomasz Mrozowski
Partner Inwestycyjny
[DeepTech, ClimaTech,
Infrastr. cyfrowa/RUMUNIA
/GRECJA/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 Nowohoński
Dyrektor ds. Wyceny
i Kontrolingu Portfela

Rada Nadzorcza MCI Capital ASI S.A. / Doradcy branżowi



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

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

Unikalne i różnorodne doświadczenie w realizacji wyjść

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

(mln EUR) INWESTYCJA	KRAJ	KONTROLA	DATA WEJŚCIA	ŹRÓDŁO	STRATEGIA	DATA WYJŚCIA	WARTOŚĆ MCI	MOIC BRUTTO	IRR BRUTTO*
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%
life ebn	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%
ABC DATA	Poland	Control	Jul-15	Limited auction	Digital infrastructure	Jan-19	59,7	3,1x	38,2%
netrisk.hu	Poland	Control	Nov-07	Proprietary	Digital infrastructure	Jun-19	63,5	2,3x	12,3%
INDEX GRUP	Hungary	Control	Dec-17	Auction	Digital disruption	Jan-20	73,4	4,1x	104,1%
atman	Turkey	Minority	May-13	Proprietary	Digital infrastructure	Apr-20	30,3	1,3x	6,8%
pigui.lt	Poland	Control	Mar-16	Proprietary	Digital infrastructure	Dec-20	116,2	2,8x	29,5%
	Baltics	Control	Jul-15	Proprietary	Digital disruption	Mar-21	32,7	2,8x	19,7%
							619,5	2,6x	28,2%



WIZJA

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

MISJA

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

WARTOŚCI**INSPIRACJA**

Mamy wizję i pasję
 oraz stale rozwijamy
 nasze kompetencje

PARTNERSTWO

Pracujemy
 zespołowo w oparciu
 o wzajemny szacunek
 i zaufanie

PROFESJONALIZM

Działamy odpowiedzialnie
 i etycznie oraz rzetelnie
 i w sposób
 zdyscyplinowany

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Jesteśmy innowacyjni
 i dynamiczni oraz
 zaangażowani
 i konsekwentni

MOTTO

Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

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



4,0
wypłata dywidendy
– WAN MCI [%]



84,3
kwota wypłaty
[M PLN]



6,5
stopa dywidendy
[%]



18,9
free float
[02.04.2025] [%]

- ✓ Postanowienia Polityki obowiązują **począwszy od 2025 r.** na podstawie zatwierdzonych sprawozdań finansowych Spółki za rok 2024
- ✓ Zarząd MCI Capital ASI S.A. będzie rekomendował WZA Spółki przeznaczenie **4% kapitału własnego Spółki** na wypłatę dywidendy (zgodnie z ostatnim zbadanym i zatwierdzonym rocznym sprawozdaniem finansowym)
- ✓ Celem Polityki jest zapewnienie inwestorom Spółki **regularnej i przewidywalnej dystrybucji środków** pochodzących z działalności inwestycyjnej
- ✓ Spółka uważa, że przyjęcie Polityki jest uzasadnione osiągniętym wzrostem skali i dywersyfikacji działalności oraz zaawansowanym momentem cyklu inwestycyjnego, w którym należy racjonalnie oczekiwać znaczących wyjść z inwestycji w najbliższych latach
- ✓ Przy podejmowaniu decyzji dotyczącej dywidendy, Spółka będzie brała pod uwagę sytuację płynnościową Spółki, w tym w szczególności bieżące i przewidywane wpływy pieniężne, pozyskane finansowanie zewnętrzne oraz konieczność obsługi zobowiązań przez Spółkę
- ✓ Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki, które zadecyduje o wypłacie dywidendy planowane jest na **26 czerwca 2025 r.**

ESG – Raportowanie niefinansowe z zakresu zrównoważonego rozwoju

Chcemy pracować w oparciu o najwyższe standardy w ramach ESG



DZIAŁANIA PODJĘTE I CELE NA KOLEJNY OKRES

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

PODSUMOWANIE 2024

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

WSKAŹNIKI

Wskaźniki dot. klimatu i inne wskaźniki środowiskowe

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

WSKAŹNIKI TYPOWE DLA SPÓŁEK USŁUGOWYCH I TECHNOLOGICZNYCH

Wskaźniki w zakresie kwestii społecznych i pracowniczych

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

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

tCO₂e - tona ekwiwalentu dwutlenku węgla

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



mci Załączniki

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

Opis działalności spółki - wprowadzenie

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

Teza inwestycyjna

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

Zespół

Paweł Borys
Paweł Sikorski
Hubert Wichrowski
Berenika Berdowska

Inwestycja (mln PLN):

✓ 2025: **180**

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

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

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2024

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



Krótki opis działalności Spółki

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

Teza inwestycyjna

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

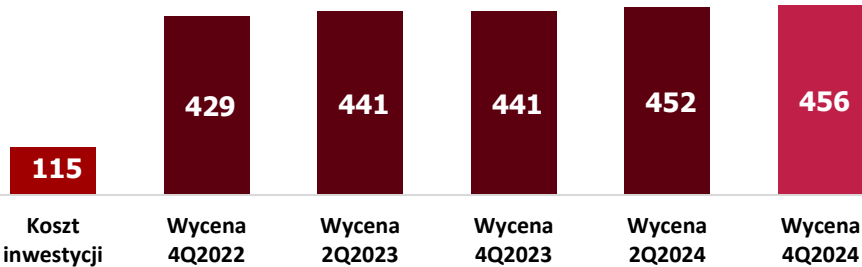
Zespół prowadzący

Tomasz Czechowicz
Filip Berkowski
Maciej Wasilewski

Inwestycja (mln PLN):

- ✓ W roku 2018: **115**

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV (mln PLN)



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

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

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2024

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



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

Krótki opis działalności Spółki

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

Teza inwestycyjna

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

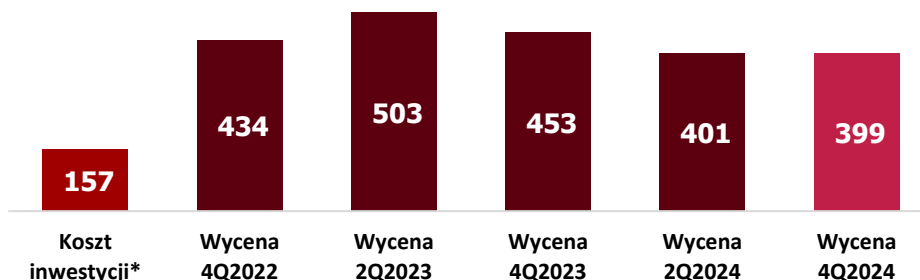
Zespół

Tomasz Czechowicz
Michał Górecki
Hubert Wichrowski
Łukasz Sabat

Inwestycja (mln PLN):

- ✓ W roku 2022: **158**

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV (mln PLN)



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

- ✓ Koncentracja na rozwoju oferty pakietów dynamicznych i ekspansji na ki globalne, ze szczególnym uwzględnieniem rynku brytyjskiego oraz CEE
- ✓ 5 września 2024 r. opublikowano informację o **przejęciu przez eSky od chińskiej firmy Fosun marki Thomas Cook, najstarszego biura podróży w Europie**. W ten sposób eSky koncentruje się na sprzedaży pakietów dynamicznych, głównie na rynku brytyjskim
- ✓ W lutym 2025 na stanowisko prezesa Gupy eSky został mianowany dotychczasowy wiceprezes i CFO – Andrzej Kozłowski. Dotychczasowy prezes, oraz współzałożyciel przeszedł do Rady Nadzorczej

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2024

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



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

Krótki opis działalności Spółki

Netrisk to wiodąca grupa prowadząca portale internetowe służące do porównywania cen i zawierania umów ubezpieczeń ze szczególnym uwzględnieniem ubezpieczeń komunikacyjnych oraz usług telekomunikacyjnych i komunalnych w CEE. Grupa jest liderem rynku w Polsce, w Czechach, na Słowacji, na Węgrzech, w Litwie i w Austrii

Teza inwestycyjna

✓ Celem inwestycji jest budowa czempiona rynku CEE poprzez wzrost organiczny oraz dodatkowe przejęcia przy współpracy z partnerem – TA Associates, którego MCI zaprosił do inwestycji w Netrisk w ramach procesu equity recap w 2020 roku

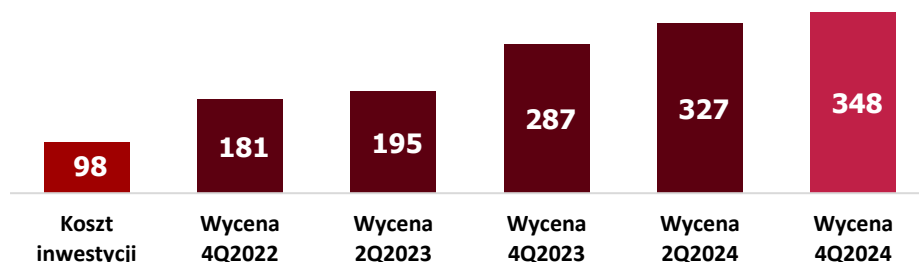
Zespół prowadzący

Tomasz Czechowicz
Filip Berkowski
Maciej Wasilewski

Inwestycja (mln PLN):

✓ W roku 2020: **98**

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV (mln PLN)



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

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

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2024

- ✓ Grupa Netrisk zwiększa udziały rynkowe w poszczególnych krajach, poprawiając wyniki finansowe i rentowność
- ✓ Wyniki Netrisk są wspierane przez zidentyfikowane długoterminowe korzystne trendy wzrostu organicznego: (i) wzrost rynku ubezpieczeniowego, (ii) przejście z kanału offline do online w sprzedaży ubezpieczeń, (iii) wiodącą pozycję na każdym rynku, (iv) sprzedaż dodatkowych produktów ubezpieczeniowych i finansowych oprócz ubezpieczeń komunikacyjnych, a także (v) korzyści z ekonomii skali i synergii w różnych krajach
- ✓ Obecnie obserwujemy pozytywny trend wzrostu składki ubezpieczeniowej na rynku w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w tym w Polsce



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

Profitroom – wiodący międzynarodowy dostawca rozwiązań rezerwacji bezpośrednich online dla hoteli

Krótki opis działalności Spółki

Profitroom jest wiodącym międzynarodowym dostawcą rozwiązań rezerwacji bezpośrednich online dla hoteli. Dostarcza pakiet rozwiązań zaprojektowanych w celu wspierania wysokiej klasy (co najmniej 4-gwiazdkowych) hoteli w zakresie sprzedaży rezerwacji bezpośrednich (silnik rezerwacji) i działań marketingowych. Profitroom to działająca w chmurze firma typu Software as a Service

Teza inwestycyjna

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

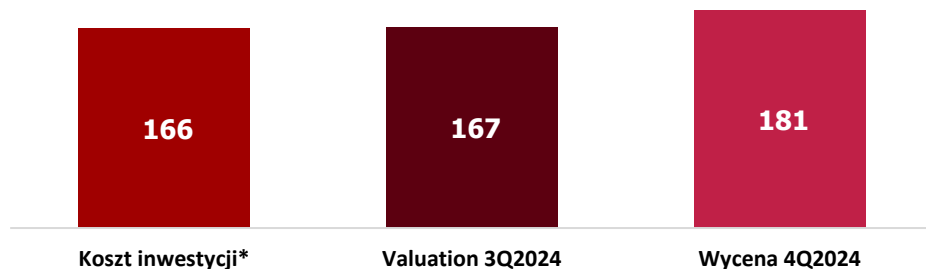
Zespół prowadzący

Tomasz Czechowicz
Filip Berkowski
Maciej Wasilewski

Inwestycja (mln PLN):

✓ W roku 2024: **167**

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV (mln PLN)



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

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

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2024

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

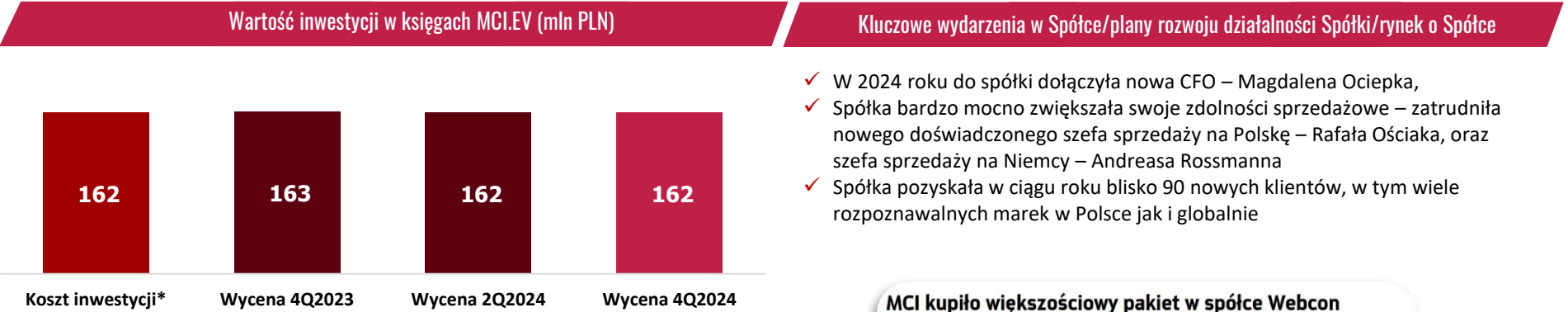


Źródło: <https://www.profitroom.com/pl/materialy/artykuly/profitroom-umacnia-pozycje-lidera-technologii-rezerwacyjnych-z-nowym-inwestorem-mci-capital/> ; <https://www.e-hotelarz.pl/artykul/97364/profitroom-z-nagroda-glowna-w-rankingu-hotel-tech-awards-2024-za-najlepszy-crm-i-narzedzie-do-e-mail-marketingu-dla-hoteli/>

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

Webcon – wiodący dostawca niskokodowych systemów zarządzania procesami biznesowymi

Krótki opis działalności Spółki	Teza inwestycyjna	Zespół	Inwestycja (mln PLN):
Webcon to dostawca rozwiązań do zarządzania procesami biznesowymi wykorzystujący niski kod, posiadający wiodącą pozycję na rynku w Polsce i rosnącą obecność na arenie międzynarodowej (DACH, USA, reszta świata)	✓ Wiodąca pozycja na rynku w Polsce i rosnąca obecność na arenie międzynarodowej ✓ Bazowy rynek low-code BPM (Business Process Management) rośnie w całej Europie w silnym dwucyfrowym tempie ✓ Firma posiada mocny produkt potwierdzony pozytywnymi opiniami klientów	Tomasz Czechowicz Michał Górecki Łukasz Sabat	✓ W roku 2023: 163



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

Krótki opis działalności Spółki

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

Teza inwestycyjna

- ✓ Niewykorzystany potencjał rynkowy napędzany rosnącą interakcją pomiędzy przedsiębiorstwami a ich klientami w wielu kanałach kontaktu
- ✓ Lider rynku z rosnącą i dobrze zróżnicowaną bazą klientów
- ✓ Wydajny i skalowalny model SaaS z dużą dźwignią operacyjną

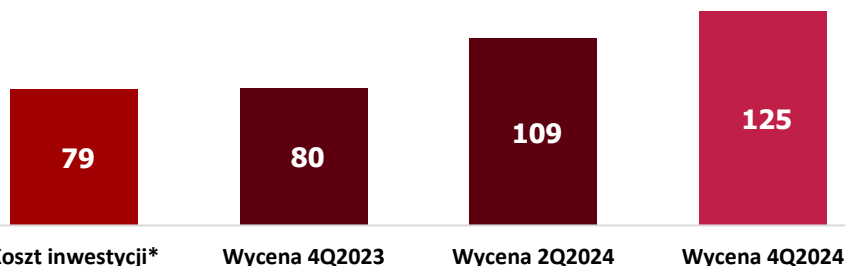
Zespół

Paweł Borys
Paweł Sikorski
Hubert Wichrowski
Berenika Berdowska

Inwestycja (mln PLN):

- ✓ W roku 2023: **80**

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV (mln PLN)



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

- ✓ Nowy Prezes i Przewodniczący RN dołączyli do spółki w styczniu 2024
- ✓ Rozwój Spółki planowany jest organicznie oraz poprzez akwizycje atrakcyjnych graczy z sektora rynkowego. W sierpniu 2024 zostało ogłoszone przejęcie przez Spółkę 100 proc. udziałów w firmie Systell, dotychczasowym głównym konkurencie Spółki
- ✓ Rozpoczęcie projektu związanego z rebrandingiem oraz strategią rozwoju produktu, aby lepiej adresować potencjał rynku

Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2024

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

MCI zainwestował 80 mln zł w specjalistę od komunikacji w chmurze

Firma zatrudnia ponad 120 osób.



MCI zapewnia, że wzmacni zespół menedżerski.

Focus nie boi się sztucznej inteligencji

Marcel Zatoński | @zatoński | 2024-10-10 09:00

Pod skrzydłami MCI firma dostarczająca narzędzia do kontaktu z klientami ma się przekształcić w precyzyjnie poukładany biznes. Generatywnej AI nie traktuje jak groźnej konkurencji - zamierza ją wykorzystać.

Przeczytaj artykuł i dowiedz się:

- dlaczego MCI znacznie zwiększyło zaangażowanie w spółkę, do której weszło dekadę temu, gdy była startujem
- na czym ma polegać biznesowa transformacja Focus Telecom
- ile jest wart polski rynek usług z segmentu „contact center as a service”
- jak Focus Telecom postrzega rolę generatywnej AI w obsłudze klientów

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

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

Answer.com – pierwszy w Polsce multibrandowy sklep internetowy z odzieżą

Krótki opis działalności Spółki

Answer.com to wiodąca i najszybciej rozwijająca się marka czystej e-mody w Polsce. Działa na dwunastu rynkach europejskich (m.in. Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Ukraina, Rumunia i Włochy). Oferta produktów obejmuje ponad 100 tys. SKU od ponad 800 zewnętrznych marek odzieży, obuwia i akcesoriów, a także własną markę modową (Answer LAB)

Teza inwestycyjna

- ✓ E-moda jako segment całego rynku e-commerce posiada największe perspektywy wzrostu
- ✓ Duże doświadczenie założyciela, CEO (K. Bajotek)
- ✓ Wysokie prawdopodobieństwo wyjścia z inwestycji poprzez IPO lub wtórną sprzedaż większemu PE
- ✓ Nabycie 32,9% nowych udziałów z przeznaczeniem środków na rozwój operacji oraz ekspansję

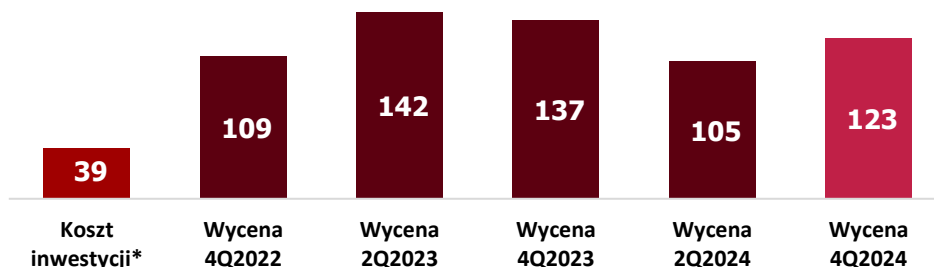
Zespół

Paweł Borys
Jan Góralczyk

Inwestycja (mln PLN):

- ✓ W roku 2013: **15**
- ✓ W roku 2014: **5**
- ✓ W roku 2015-2016: **12**
- ✓ W roku 2017-2018: **14**
- ✓ W roku 2022-2023: **26 (MCI.EV)**
- ✓ **Razem: 72**

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV i MCI.TV (mln PLN)



Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2024

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

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

- ✓ W 2Q 2024 w Fabryce Norblina zostały otwarte pierwsze stacjonarne sklepy Answer i PRM Concept Stores
- ✓ W ostatnich miesiącach Spółka koncentrowała się m.in. na optymalizacji wydatków marketingowych związanych z repozycjonowaniem sklepu Answer w stronę segmentu premium i rozwojem sprzedaży marki PRM oraz przedłużeniu umów zwiększających limity finansowania z bankami (np. Santander Factoring, Bank Handlowy, PKO BP)



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

* Całkowita kwota zainwestowana w spółkę, pomniejszona o sumę kwot częściowych wyjść (w szczególności 33,7 mln PLN ze sprzedaży akcji podczas IPO w grudniu 2020 r.)

Morele Group – wiodąca platforma e-commerce w Polsce agregująca marki własne

Krótki opis działalności Spółki

Wiodąca platforma e-commerce w Polsce, oferująca klientom szeroką gamę produktów od partnerów zewnętrznych i atrakcyjne marki własne. Morele oferuje również produkty poprzez zewnętrzne platformy marketplace zarówno w Polsce jak i za granicą

Teza inwestycyjna

- ✓ Znaczący potencjał dalszego rozwoju wysokomarżowych marek własnych
- ✓ Rozbudowa kanałów dotarcia do klientów dzięki solidnym kompetencjom technologicznym i efektywności operacyjnej

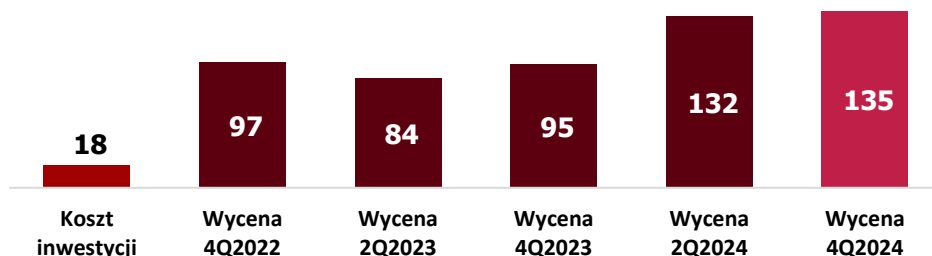
Zespół

Paweł Borys
Paweł Sikorski
Hubert Wichrowski

Inwestycja (mln PLN):

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

Wartość inwestycji w księgach MCI.TV (mln PLN)



Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2024

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

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

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



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

PHH Group – wiodący gracz e-commerce w krajach bałtyckich z rosnącą obecnością w Finlandii



Krótki opis działalności Spółki

Wiodąca platforma e-commerce w krajach bałtyckich działająca w modelu marketplace oraz 1P na Litwie, Łotwie, Estonii oraz w Finlandii. Platforma oferuje europejskim i chińskim sprzedawcom dostęp do rynków o wysokim PKB per capita i rosnącym udziale zakupów online

Teza inwestycyjna

- ✓ Niska penetracja e-commerce w krajach bałtyckich z silnym potencjałem wzrostu do poziomów z Europy Zachodniej
- ✓ Brak obecności globalnych graczy przy bardzo rozdrobnionym rynku lokalnym
- ✓ Duży potencjał zwiększania skali marketplace

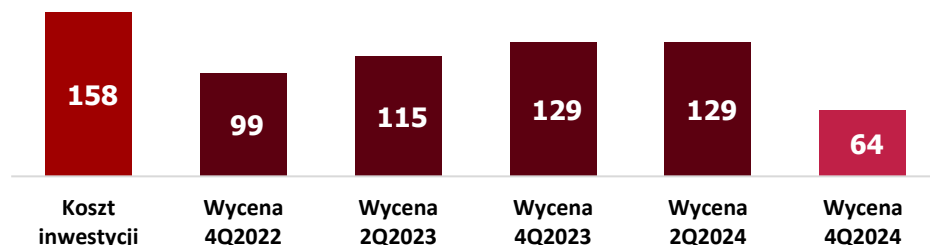
Zespół

Tomasz Czechowicz
Tomasz Mrozowski

Inwestycja (mln PLN):

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

Wartość inwestycji w księgach MCI.EV (mln PLN)

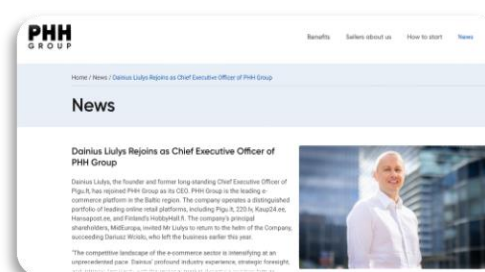


Krótki komentarz do sytuacji finansowej Spółki w 2024

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

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

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





Dziękujemy za uwagę

MCI Capital ASI S.A.

Warsaw Unit
Rondo Daszyńskiego 1,
00-843 Warszawa,
Polska

(+48) 22 540 73 80
(+48) 22 540 73 81

office@mci.eu



Profitroom S.A. Company Presentation

About Profitroom

- **Direct Booking** - business model
- **B2B SaaS** - Software as a Service for Hotels
- **Mission:** To increase hoteliers' profits
- **Vision:** To Become no #1 Direct Booking Technology Provider for outstanding hotels worldwide
- **16 years** on the market, **1 year** with **mci**
- **300+ industry experts** on board, 150+ outside Poland
- Provides **award-winning technology** for the hospitality industry

Over a **3,500** customers across the world recommend Profitroom Booking Engine, Websites and CRM and **rate these products 4.7** as shown in the Hotel Tech Report



B2B2C - Understanding Guest Journey

Maximise your direct channel with our award-winning marketing tools and services, expertly designed to drive traffic to your hotel website.

Inspire

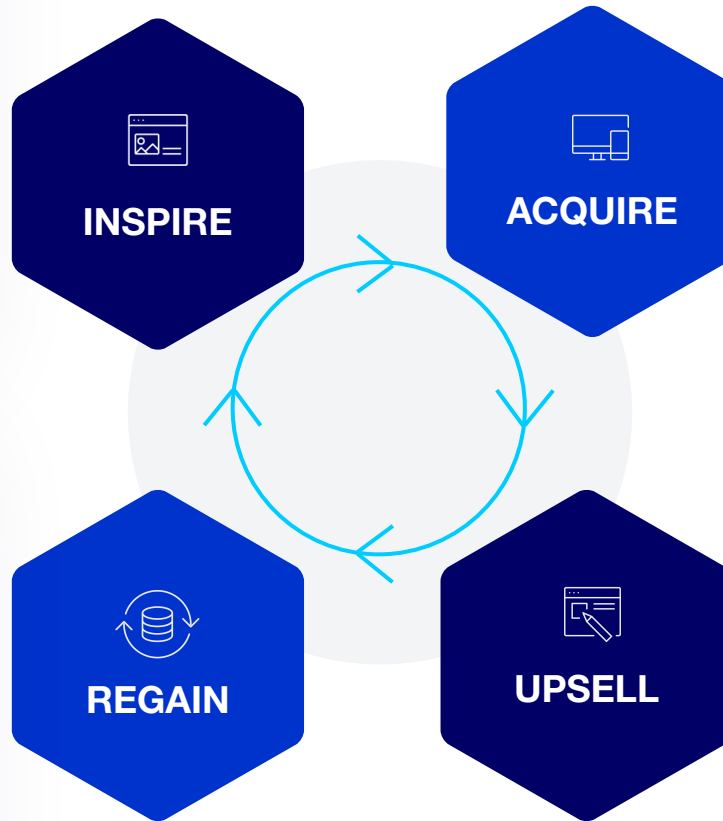
Websites Digital Marketing



Strengthen relationships with your guests and build brand loyalty to bring them back.

Regain

Loyalty Email Marketing

Boost reservations using our comprehensive, high-converting booking engine seamlessly integrated with a channel manager and a powerful proposal engine.

Acquire

Booking Engine Proposal Engine Channel Manager



Enhance guests satisfaction by delivering tailored experiences and driving revenue growth through effective upselling and cross-selling features.

Upsell

Extras Vouchers Integrations

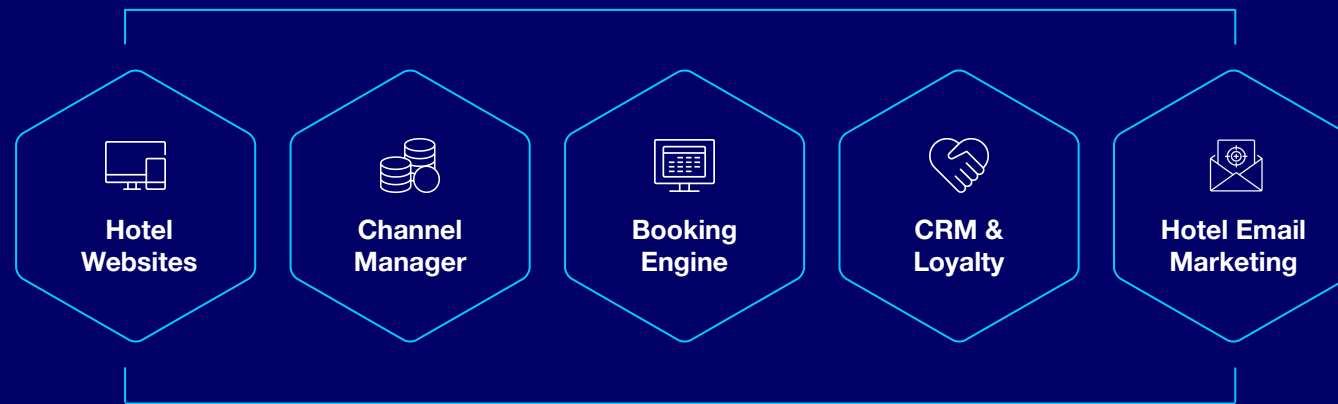


All in one e-commerce platform

Integrations



Profitroom Suite



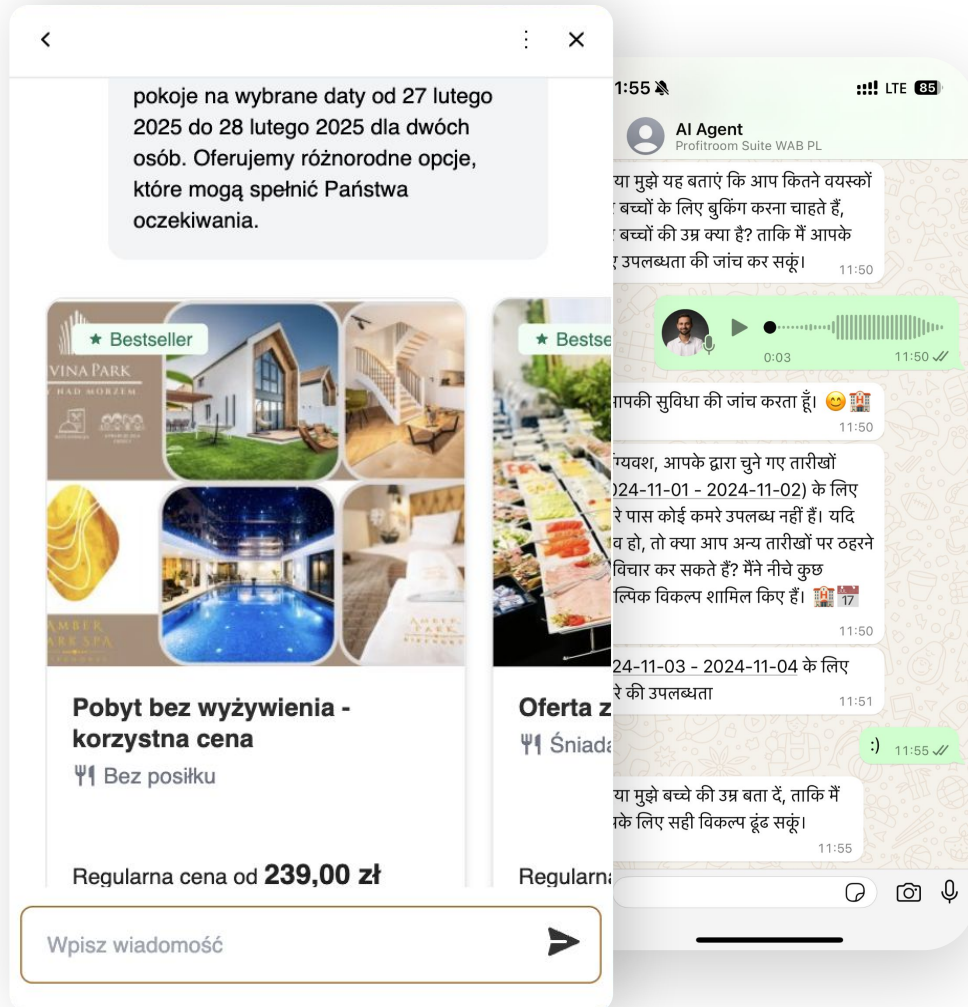
Our Services



Value Added Services



AI Products / Customer Service / Programming



Automates reservation & reception departments

Available 24/7, supporting Web chat, **Messenger**, **WhatsApp**, with Email and Phone support coming soon. It can save dozens of hours for front desk and reservation teams.

Understands & answers in natural language

The Agent understands and responds in **natural language**. It can also recognise and reply to **voice messages** on WhatsApp.

Speaks in any language

The Agent eliminates language barriers by enabling communication in **most major languages**.

Contextual responses

The Agent uses dates, occupancy, and other information provided by the guest as context. Based on this, **it tailors responses**—for example, by presenting special offers for families.

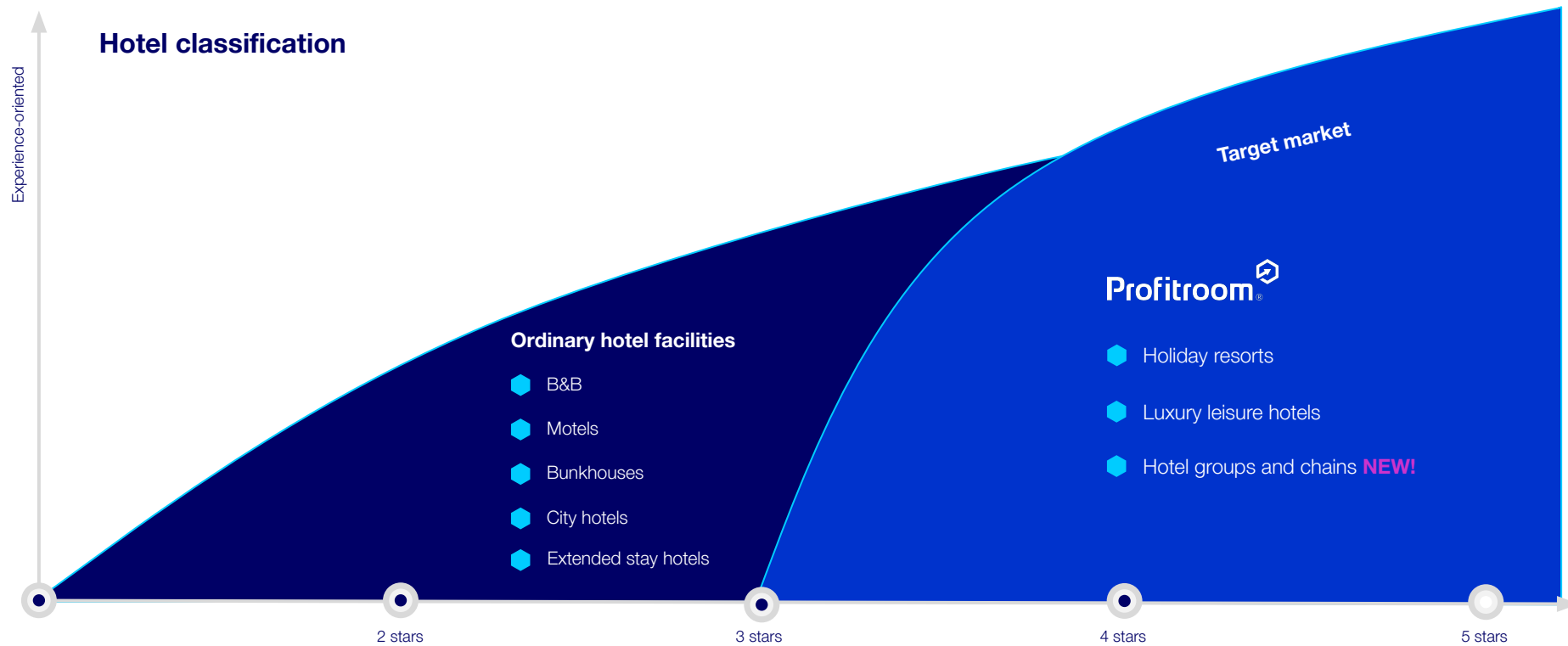
Checking for availability & sending proposals via Email

Thanks to **seamless integration with the Profitroom Booking Engine**, the Agent can browse available rooms and offers, and send tailored proposals to guests via email—just like a reservation team would.

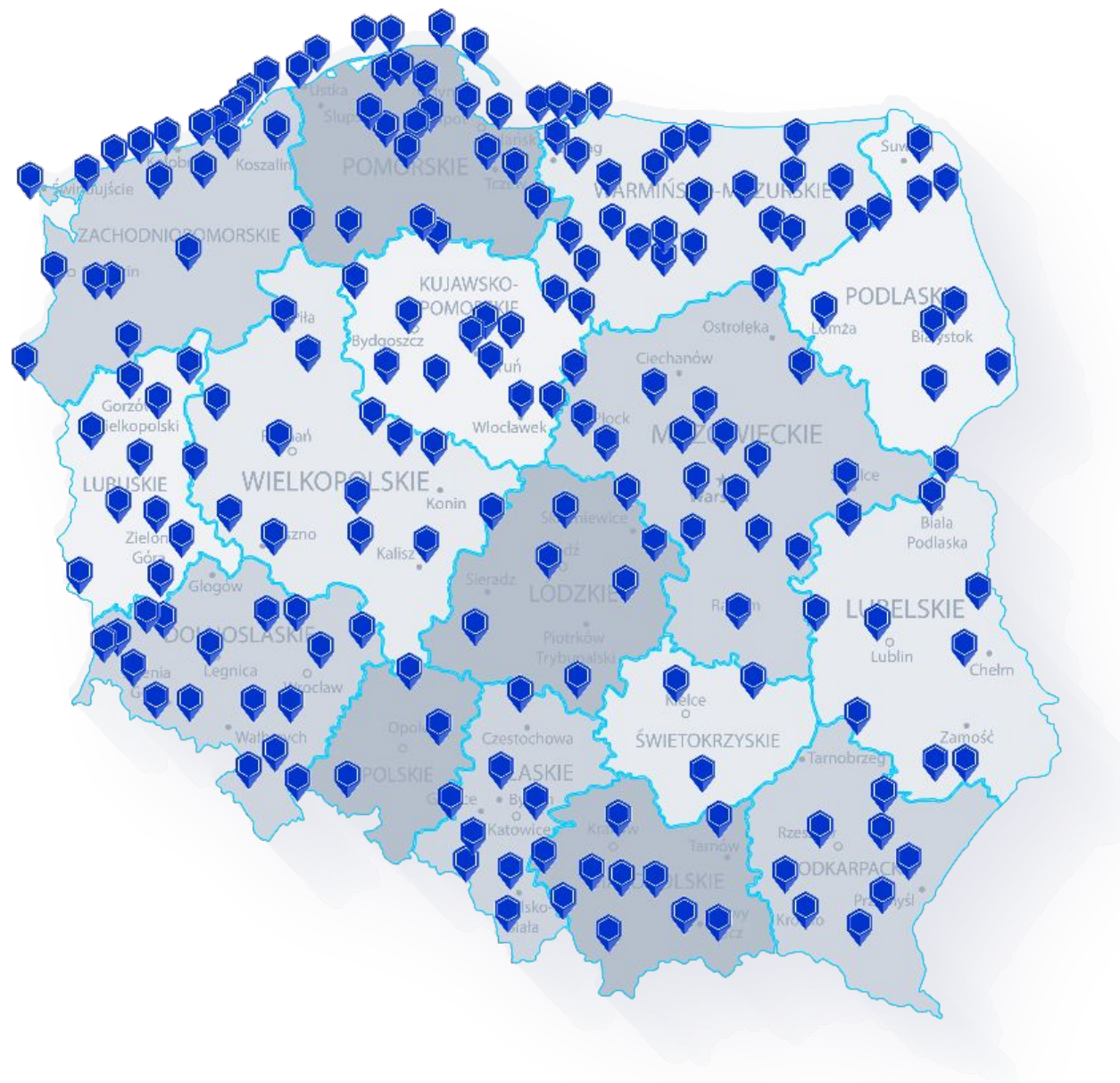
Live example:

www.amber-park.pl

Ideal customer profile



Poland



Proven growth model:

Serving 4000+ hotels and resorts across the world in over 60 countries



PORT
OLYMPNE
HOTEL & RESERVE

Mundo
IMPERIAL
ENTERTAINMENT & HOSPITALITY

RAMADA

ESTD 1831
YOUNG'S

DAYS INN

Sun International

THE LEADING HOTELS
OF THE WORLD

Hilton
HOTELS & RESORTS

DREAM
HOTELS & RESORTS

Mint
- COLLECTION -
The Blyde Villa

OCEANA
HOTELS & RESTAURANTS

NORTHERN LIGHTS VILLAGE
QUARTERS ENGLAND

WILDERNESS
HOTELS

LEGACY
HOTELS & RESORTS

Gooderson Leisure

FIRST
GROUP

PUR
HOTELS

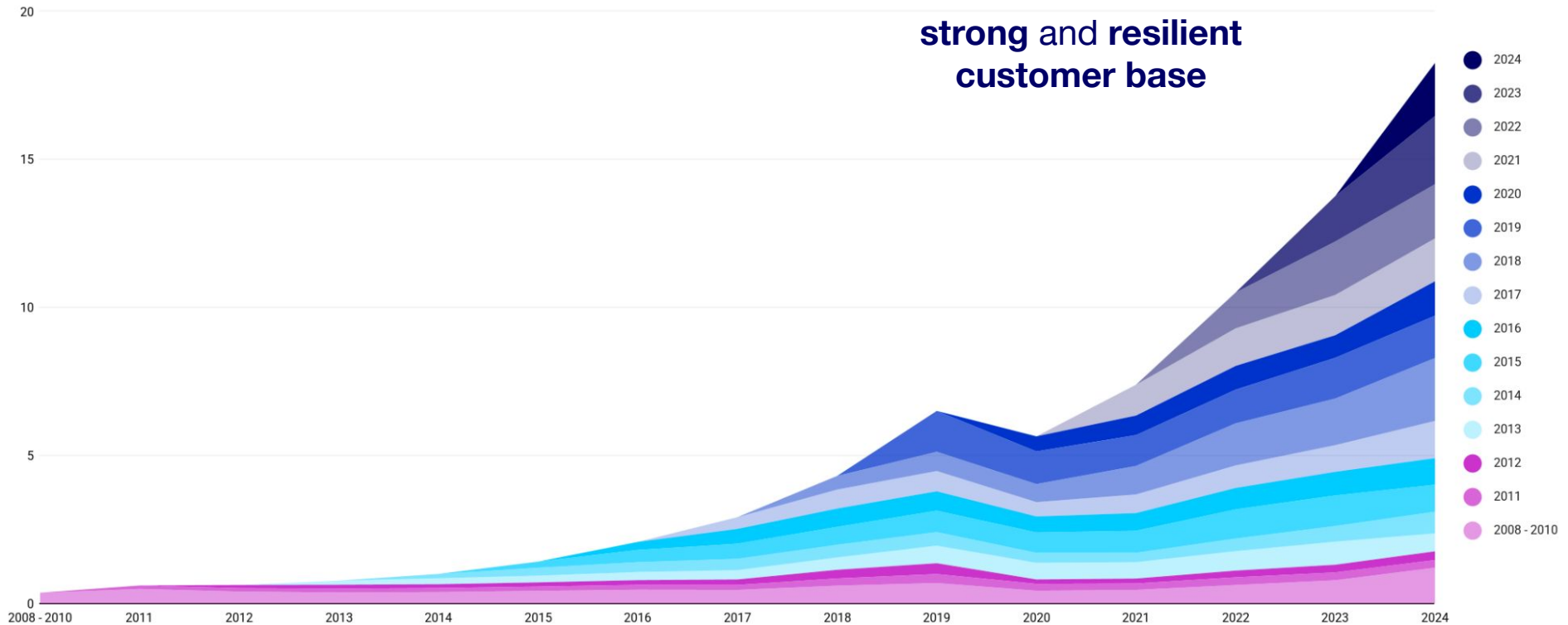
BW | Best Western.
Hotels & Resorts

THE ROBERT PARNER COLLECTION

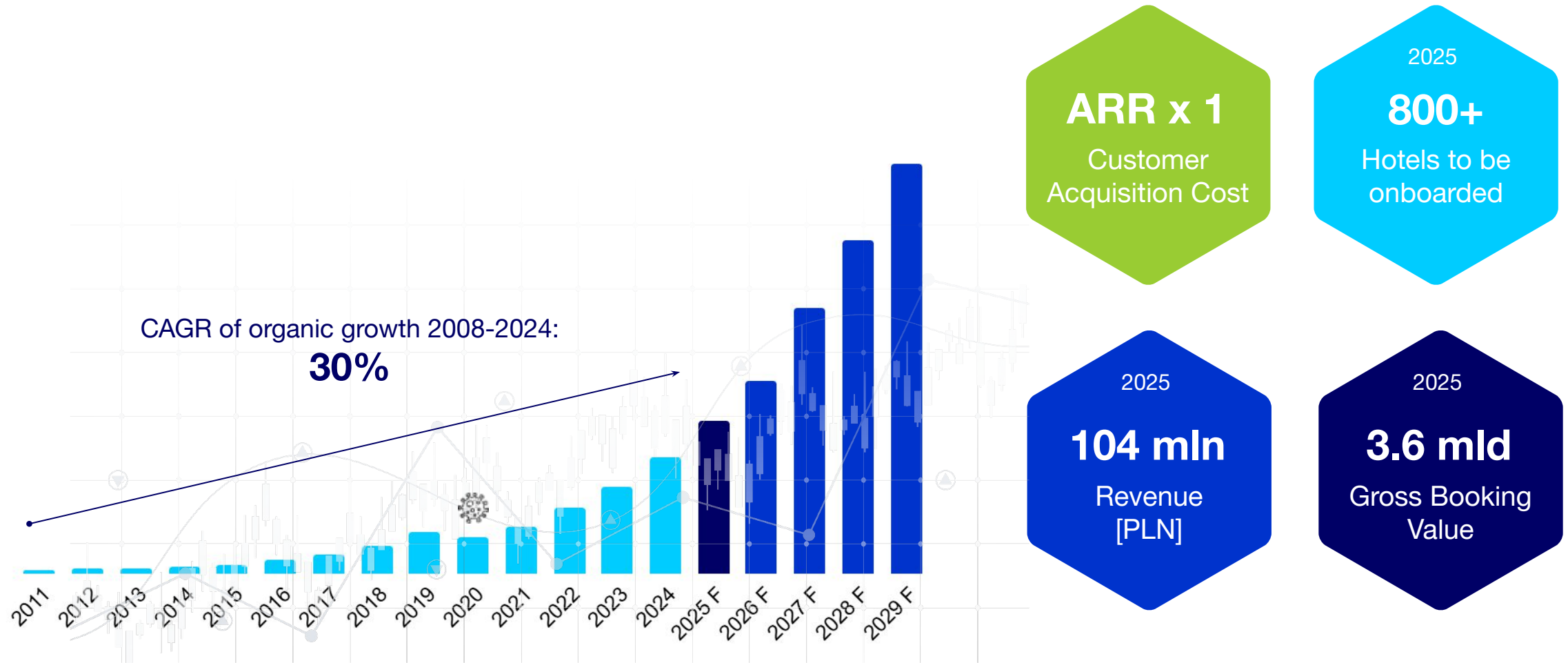
Hotel Partners for Life

2%
Churn rate
annually

Customer lifetime value (EURm)



Unique investment: consistently growing 30% annually since 2008





Marcin Dragan

Founder & CEO



www.profitroom.com

marcin@profitroom.com