



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

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

MCI Investor Day 2026

25 lat wzrostu wartości. Gotowi na kolejny cykl.

Warszawa, 13 października 2026 r.

Agenda

- 11:30 Otwarcie: 25 lat wzrostu wartości. Gotowi na kolejny cykl.
- 11:40 Podsumowanie inwestycyjne: silne momentum wynikowe
Paweł Borys, Partner Zarządzający MCI Capital
- 12:00 Jak MCI buduje wartość liderów AI, SaaS B2B i e-commerce
 - 12:00 WEBCON | SaaS B2B · AI · automatyzacja
Michał Potoczek, CEO
 - 12:15 Profitroom | SaaS B2B · TravelTech
Marcin Dragan, Founder & CEO
 - 12:30 eSky Group | E-commerce · TravelTech
Andrzej Kozłowski, CEO
- 12:45 Fireside chat i Q&A: Dlaczego warto długoterminowo inwestować w MCI
Tomasz Czechowicz, Founder & Managing Partner MCI Capital · moderacja: Strefa Inwestorów
- 13:15 Zakończenie



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

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

MCI Investor Day 2026

Otwarcie

25 lat wzrostu wartości. Gotowi na kolejny cykl.



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

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

MCI Investor Day 2026

Podsumowanie inwestycyjne: silne momentum wynikowe

Paweł Borys, Partner Zarządzający MCI Capital



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości



Inwestycje w aktywnie zarządzanych liderów sektora technology i healthcare w CEE

Paweł Borys

Partner Zarządzający, MCI Capital

Dzień Inwestora MCI 2026 · Warszawa, 13 października 2026



Unikalna ekspertyza inwestycyjna i technologiczna

1 21% rocznie

5-letni wzrost przychodów portfela

CAGR średnia ważona. EBITDA +15%

2 12,0x

EV/EBITDA – wycena portfela (LTM)

Cykl repricingu wycen rynkowych
post-covid zakończony

3 5% NAV

rocznie dla akcjonariuszy 2027–2030

4% NAV dywidendy + do 1% NAV skupu
akcji przy dyskoncie powyżej 20%

MCI W PIGUŁCE

26 lat

na GPW od 2001 r.

Jedyny notowany
fundusz private equity
w Polsce

2,4 mld

PLN aktywów

NAV 2,0 mld PLN, NAV
na akcję 38,6 PLN

15%

rocznie wzrost
NAV/akcję

Średnio przez 26 lat,
plus regularna
dywidenda

27% IRR

2,8x zwrotu kapitału

14 zakończonych
inwestycji buyout,
759 mln EUR

5 sektorów

24 ekspertów

Partner inwestycyjny
dla każdego sektora

100–200

mln PLN na transakcję

Pakiety
większościowe; 2–
3 transakcje rocznie

25 lat wzrostu aktywów netto powyżej innych funduszy

15% rocznie

średni wzrost NAV/akcję przed dywidendą przez 26 lat
z 0,9 PLN do 41,1 PLN na akcję w latach 2002–2025



TOTAL RETURN – 10 LAT

11,9%

MCI Capital

11,9%

S&P Listed PE

9,4%

LPX Direct

4,8%

STOPA DYWIDENDY (ROK WYPŁATY)

2021

2,5%

2022

4,2%

2025

5,3%

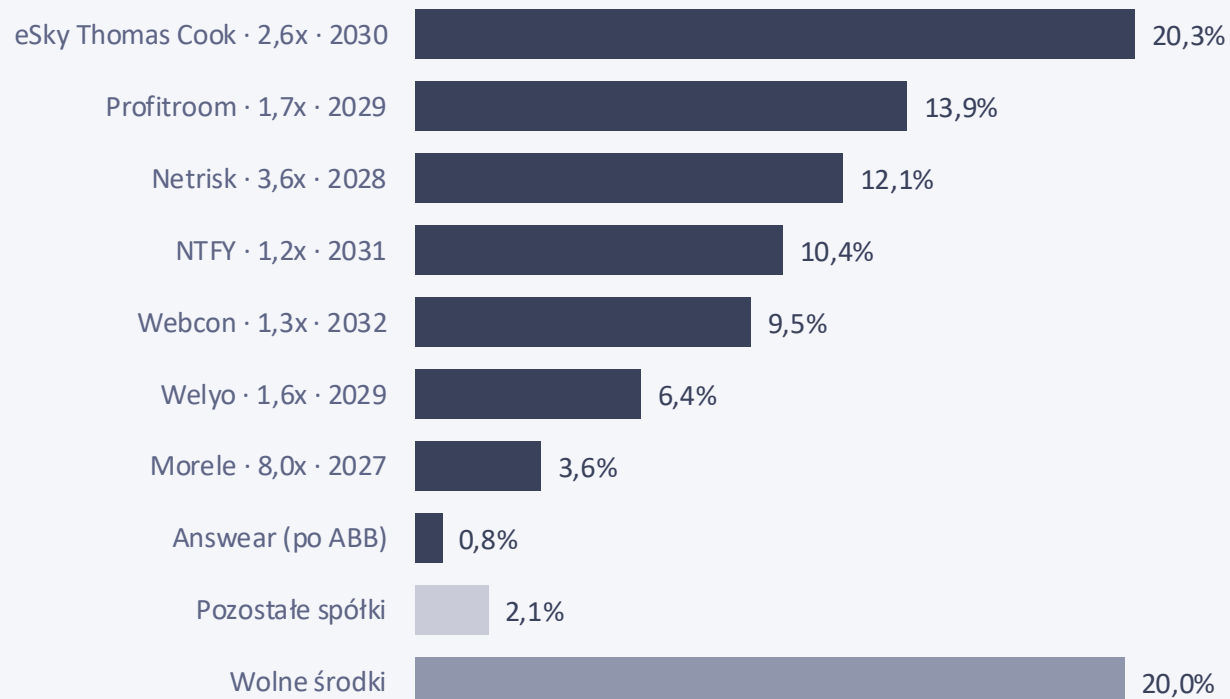
2026

5,6%

Silna dynamika wyników portfela

SKŁAD PORTFELA – % NAV GRUPY MCI, 30.06.2026

Spółka · zwrot na kapitale (CoC) · planowane wyjście



Nowa inwestycja: pakiet 67,5% w Klinice Miracki – w portfelu po closingu

DYNAMIKA WYNIKÓW SPOLEK MCI (5Y CAGR, %)



Inwestycje w rosnących sektorach z wykorzystaniem AI

1 AI i automatyzacja

20%

firm w UE używa AI w 2025 r.
(8% w 2023 r.)

8,4%

firm w Polsce w 2025 r. (5,9%
w 2024 r.)

SPÓŁKI MCI · % NAV
Webcon, Welyo · 16%

PRZYKŁAD EXIT
IAI: ponad 4x (2026)

2 Digital travel

66,1 mln

pasażerów polskich lotnisk
w 2025 r., rekord (+12%)

1,52 mld

podróży zagranicznych na
świecie w 2025 r. (+4%)

SPÓŁKI MCI · % NAV
eSky, Profitroom · 34%

PRZYKŁAD EXIT
Invia: sprzedaż 2016

3 E-commerce

69,7%

Polaków (16–74 lata) kupuje
online, 2025 r.

+2,3 pkt proc.

wzrost odsetka kupujących
online w ciągu roku

SPÓŁKI MCI · % NAV
NTFY, Morele, Answear · 15%

PRZYKŁAD EXIT
Answear ~3x, Morele 8x

4 Fintech

65,8 mld PLN

składki non-life w Polsce
w 2025 r. (+6%)

31%

klientów w Polsce kupuje polisy
online

SPÓŁKI MCI · % NAV
Netrisk · 12%

PRZYKŁAD EXIT
Netrisk 3,6x, recap 2025

5 Zdrowie i longevity

7% PKB

ustawowe minimum wydatków
na zdrowie od 2027 r.

+15%

składki z prywatnych polis
zdrowotnych w 2025 r.

SPÓŁKI MCI · % NAV
Klinika Miracki · od 2026

PRZYKŁAD EXIT
lifebrain: sprzedaż 2018

AI JUŻ W EBITDA

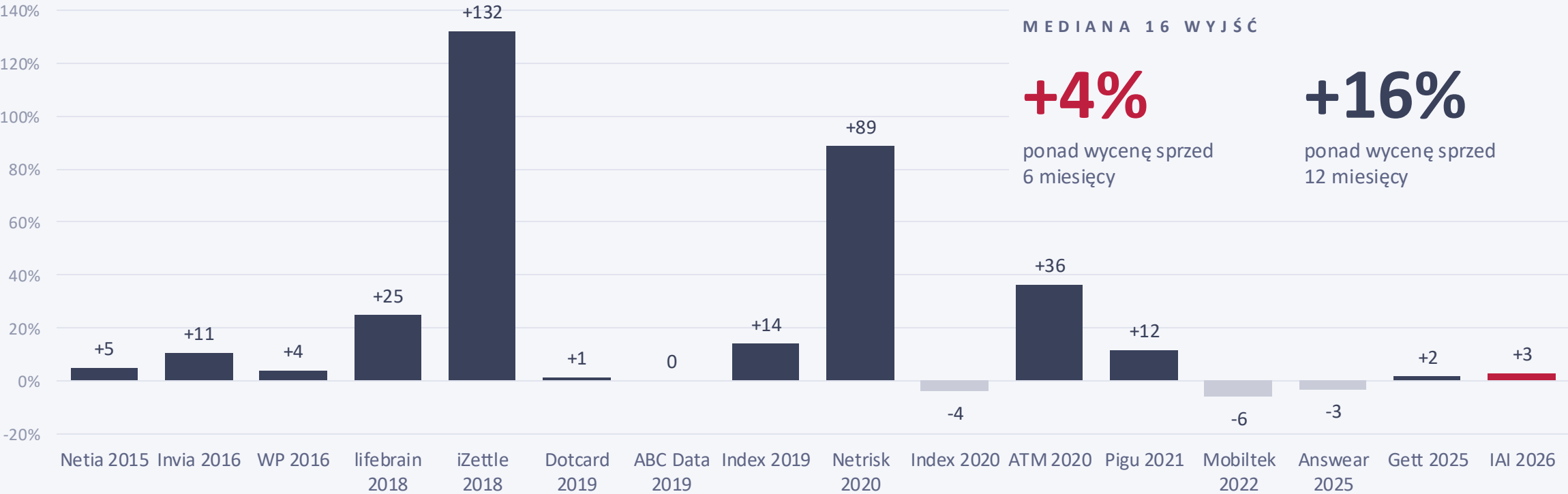
eSky: blisko 1/3 zgłoszeń klientów
obsługuje AI; asystent MAIA rezerwuje
pakiety w czacie

NTFY: model automatycznego planowania
produkcji oparty na AI

Webcon, Welyo: produkty AI-native:
platforma automatyzacji procesów, AI
Assist

Sprzedajemy drożej, niż wyceniamy

Cena wyjścia vs wycena bilansowa 6 miesięcy przed wyjściem, % (wyjścia 2015–2026)



14 zakończonych inwestycji buy-out

2,8x CoC

27% IRR

Nowe inwestycje

0,5 mld PLN

na nowe inwestycje rocznie

2–3

nowe inwestycje rocznie

PIPELINE

100+ projektów analizowanych rocznie

25+ spółek w pipeline

5+ aktywnych procesów

2–3 nowe inwestycje rocznie

Cele inwestycyjne: EV 50–250 mln EUR, Polska i CEE

HEALTHCARE · NOWA INWESTYCJA

Klinika Miracki

Lider medycyny estetycznej - jedna z 3 największych sieci w Polsce

67,5%

udziałów, założyciele zostają

100–150

mln PLN kapitału łącznie na ekspansję

7 klinik

Warszawa, Kraków, Katowice,
Łódź

~70 tys.

zabiegów rocznie

Rynek: >1 mld PLN, +8–12% rocznie, ok. 400 podmiotów – miejsce na konsolidację

Plan budowy wartości (VCP)

- Nowe miasta, buy-and-build lokalnych liderów
- Profilaktyka i longevity oraz własna akademia lekarzy
- Innowacje poprzez rozwój platformy online i AI

Profesjonalny zespół dostarczający wyniki

SENIOR LEADERSHIP TEAM



Tomasz Czechowicz
Założyciel, Partner
Zarządzający



Paweł Borys
Partner Zarządzający



Ewa Ogryczak
COO, Starszy Partner



Filip Berkowski
Executive Partner
InsurTech, Software & SaaS



Michał Górecki
Starszy Partner Inwestycyjny
TravelTech, AI-native



Paweł Sikorski
Partner Inwestycyjny
E-commerce, FoodTech, D2C



Tobiasz Jankowski
Partner Inwestycyjny
Healthcare, Longevity

1 Silny track record inwestycyjny

2 Mix kompetencji i doświadczeń

3 System deal by deal carry

Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

INSPIRACJA · PARTNERSTWO · PROFESJONALIZM · PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

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

MCI Investor Day 2026

Jak MCI buduje wartość liderów AI, SaaS B2B i e-commerce



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

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

MCI Investor Day 2026

Jak MCI buduje wartość liderów AI, SaaS B2B i e-commerce

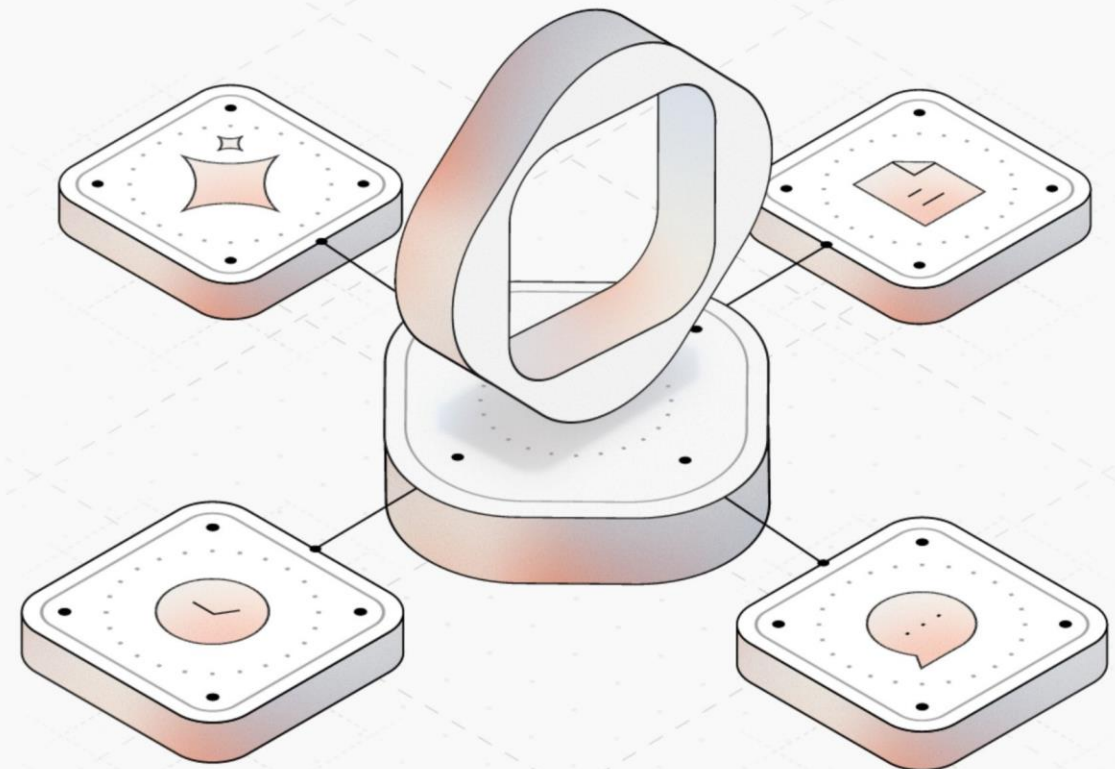
WEBCON

Michał Potoczek, CEO

◆ MCI INVESTOR DAY · PAŹDZIERNIK 2026

WEBCON AI First Automation

Michał Potoczek · CEO, WEBCON



**„Tempo zmian nigdy nie było tak szybkie
— i już nigdy nie będzie tak wolne.”**

—> Justin Trudeau, Davos 2018

Czy rozwój AI jest wykładniczy?

UMIEJĘTNOŚCI

Agent obsługujący komputer
jak człowiek

12%
2024



66%
2025 · człowiek: ok. 72%

AGENCI

Czas pracy którą model potrafi
pracować w pełni autonomicznie

4 min
2023



17 h
2026

UŻYCIE

Tokeny przetwarzane przez
Google miesięcznie

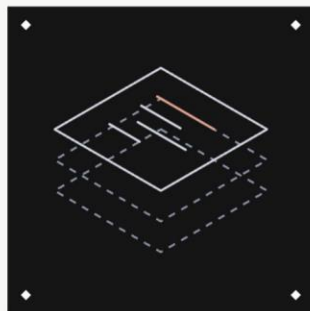
9,7 bilion
maj 2024



3,2 biliarda
maj 2026

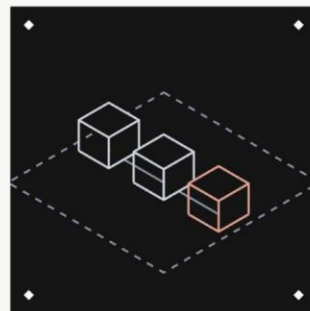
Co zmieni AI?

01



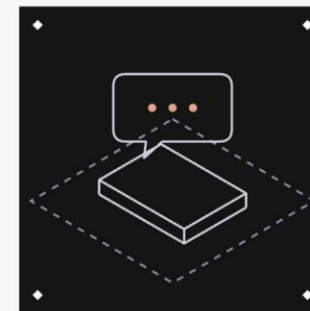
Sposób, w jaki powstaje oprogramowanie,
i to, jak myślimy o architekturze IT

02



Sposób budowania procesów

03



Sposób interakcji człowieka z aplikacjami

Boom czy bańka?



80%

kapitału VC w pierwszym półroczu
2026 to AI



700 mld \$

capex czterech hyperscalerów w
2026 roku — prawie dwa razy
więcej niż rok wcześniej



60%

kapitału trafiło do 4 firm

Technologia jest sprawdzona, wartość ciągle nieadekwatna



7 na 100

firm to liderzy, którzy już realnie zarabiają na AI

+10–25%

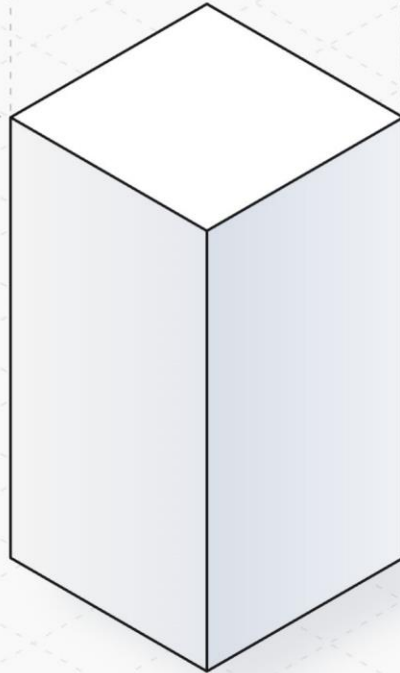
wzrostu EBITDA u liderów

63%

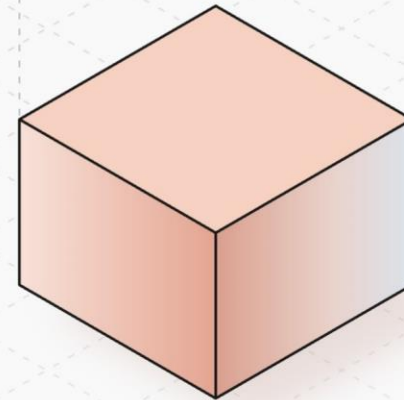
firm nie widzi żadnego wpływu AI na wynik

Wdrożenie jest łatwe. Skalowanie — nie.

88% ♦
Używa AI w co najmniej
jednym obszarze



♦ **33%**
Skaluje AI w całej organizacji



Dlaczego tak się dzieje?

80%



firm mówi, że rozwój AI hamuje ograniczony
dostęp do danych

60%



projektów AI bez danych gotowych na AI firmy
porzucą do końca 2026

BARIERY

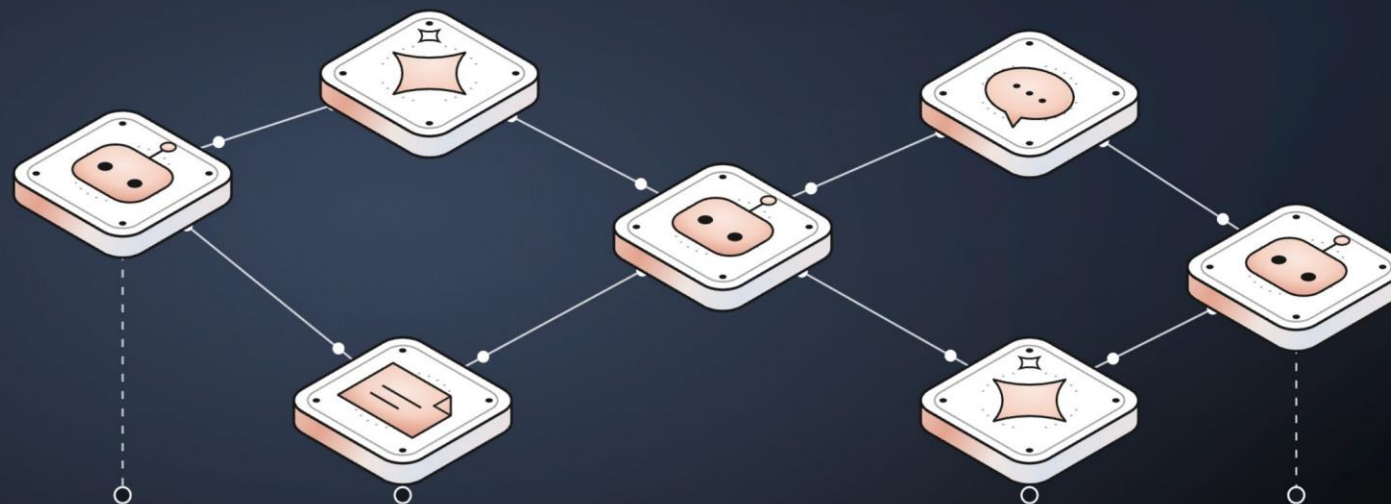
Rozproszone systemy · 56%

Brak strategii danych · 44%

Jakość danych · 41%

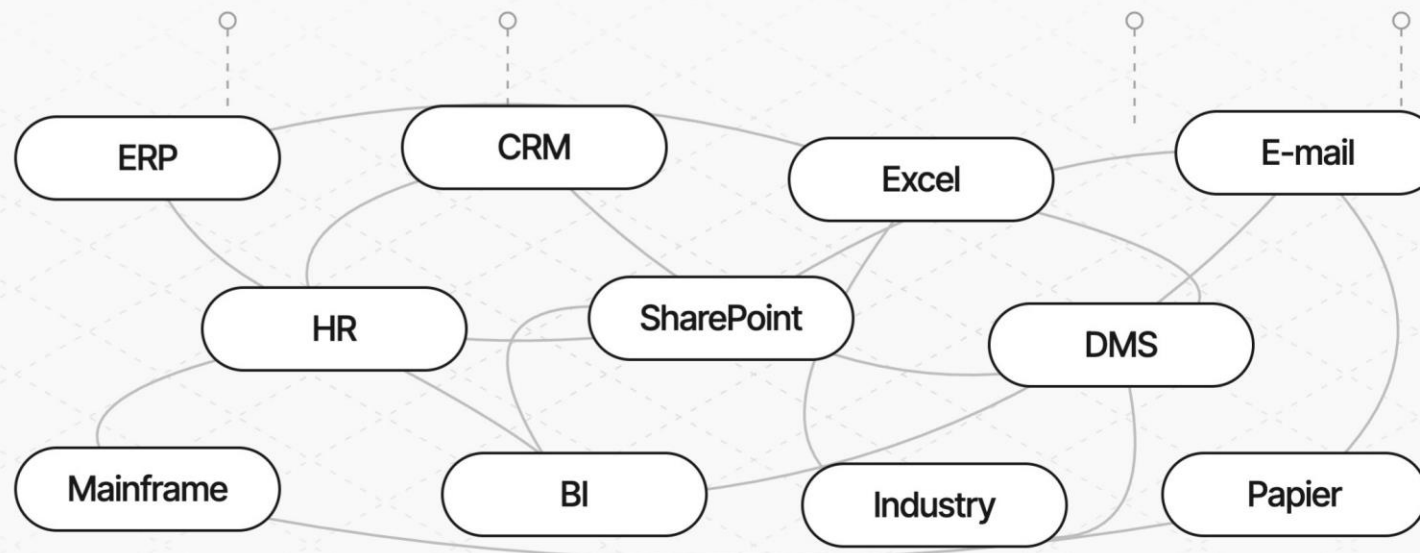
◆ ŚWIAT AI

Agenci są (prawie) gotowi



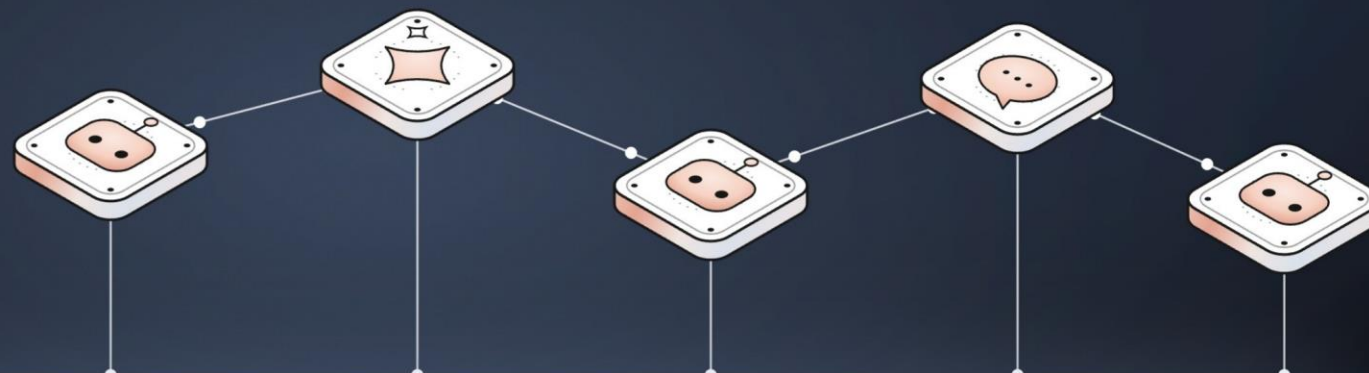
◆ BIZNES

Przedsiębiorstwa działają po staremu



◆ ŚWIAT AI

Agenci są (prawie) gotowi



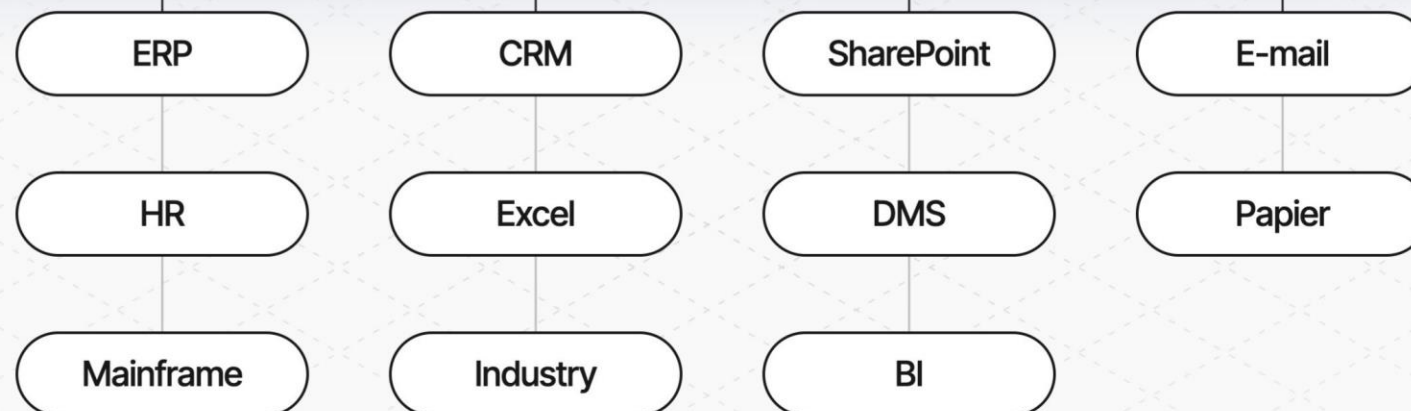
AI OPERATING SYSTEM

WEBCON[®]



◆ BIZNES

Przedsiębiorstwa działają po staremu



◆ CZYM JEST WEBCON

WEBCON to platforma, na której firmy budują i automatyzują procesy end-to-end — dla ludzi i agentów AI, na własnych danych i pod pełną kontrolą.

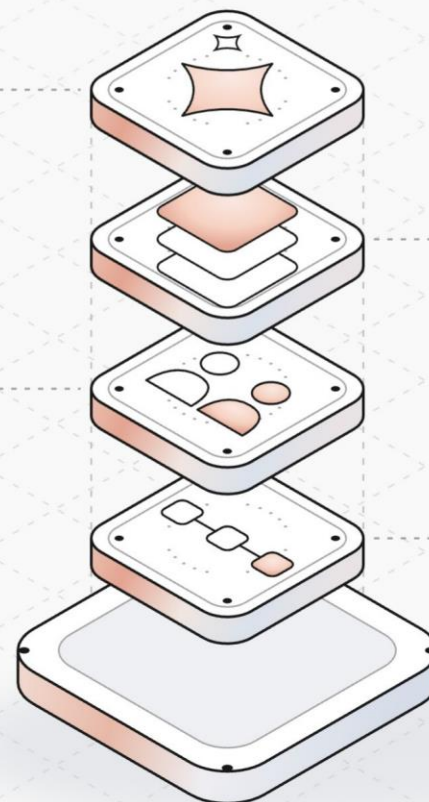
◆ CO POTRAFIMY

AI Enablement ◆

Agenci AI pracujący w procesach, na danych firmy

Fusion Teams ◆

Biznes i IT budują (nie piszą) aplikacje razem, na jednej platformie



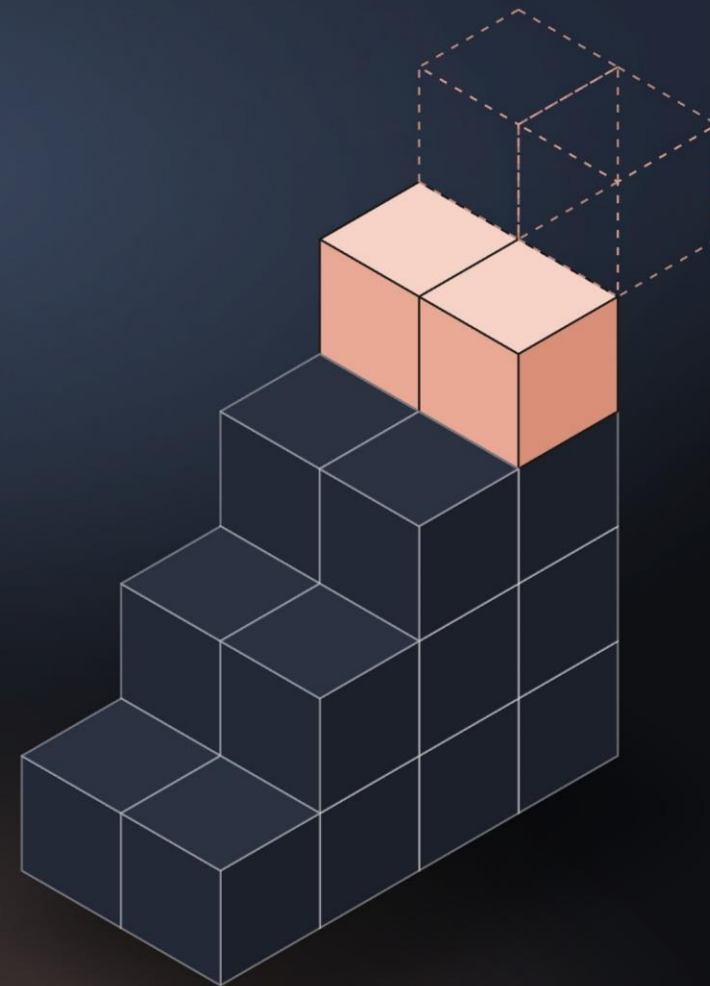
◆ **ERP Augmentation**

Procesy wokół ERP, bez ingerencji w jego rdzeń

◆ **End-to-end Automation**

Procesy od początku do końca, przez wszystkie systemy

Skąd wiemy,
że to dobry kierunek?



Gartner[®]



WEBCON w Gartner[®] Market Guide 2026

Representative Vendor

—> segment Business Process Automation

Wybrali nas



CD PROJEKT RED[®]



AIRBUS

COMARCH

Skalujemy razem z najlepszymi



Deloitte.



KPMG



Billennium



Software Mind

Wzrost ARR: nowi klienci i ekspansja

ARR · wrzesień 2026

61,6 mln PLN

+25,0 mln · +68% r/r

Nowi klienci · 132 nowe logo

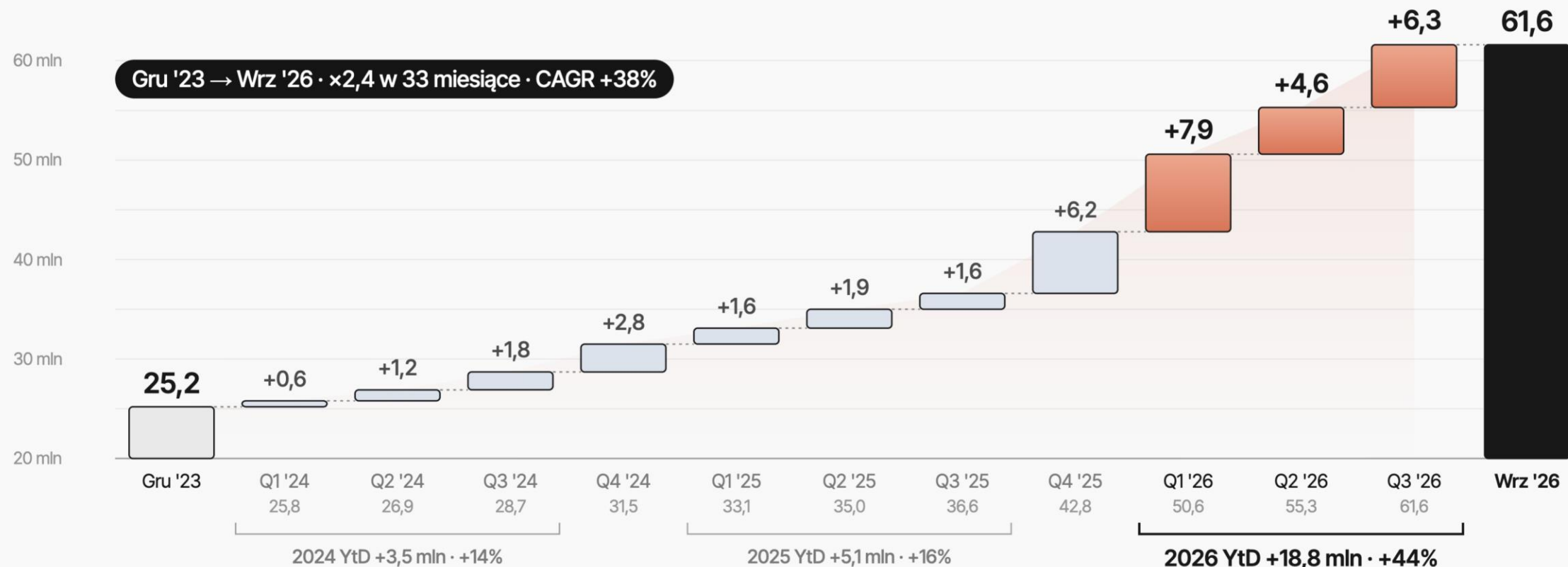
+12,5 mln

31 poza Polską · 20 grup międzynarodowych

Obecni klienci · ekspansja

+12,5 mln

NRR 138,7% · GRR 94,9%



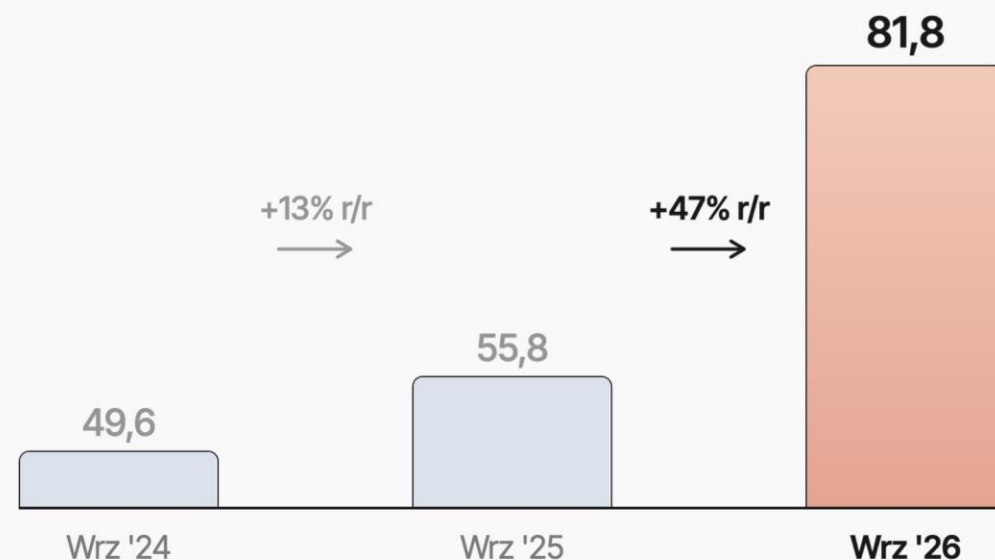
Większa adopcja, więcej nowych kontraktów

ARPA · średni ARR na klienta, wrzesień 2026

81,8 tys. PLN

+26,0 tys. · +47% r/r · +75% od stycznia 2024

ARPA na koniec września, tys. PLN

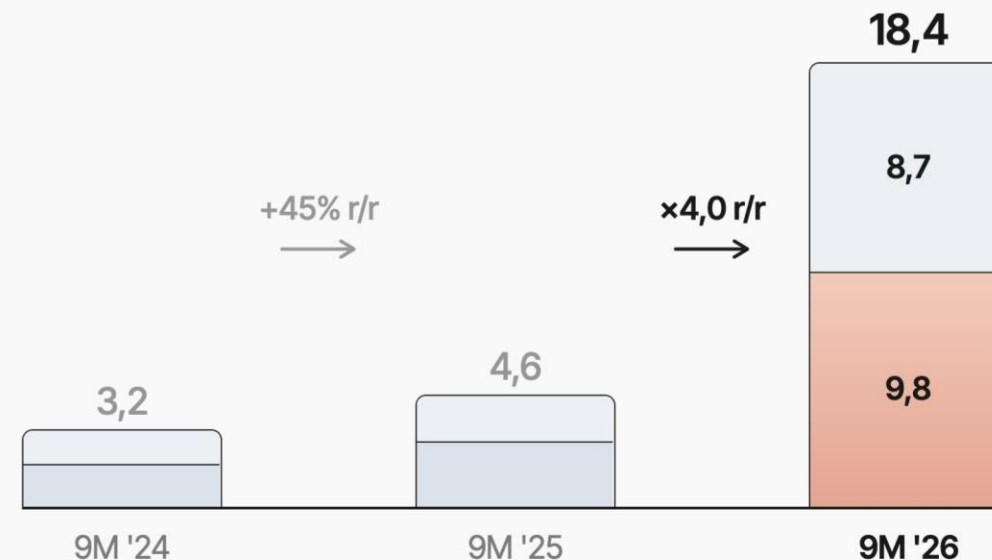


New CARR · nowe kontrakty netto, 9M 2026

18,4 mln PLN

+13,8 mln · ×4,0 r/r · LTM 27,2 mln (×4,2)

Partnerzy · 53% Bezpośrednio · 47%



Szybszy wzrost, lepsza struktura

Przychody · 9M 2026

57,1 mln PLN

+18,8 mln · +49% r/r

☒ Powtarzalne ☐ Jednorazowe

Przychody powtarzalne · 70% całości

40,1 mln PLN

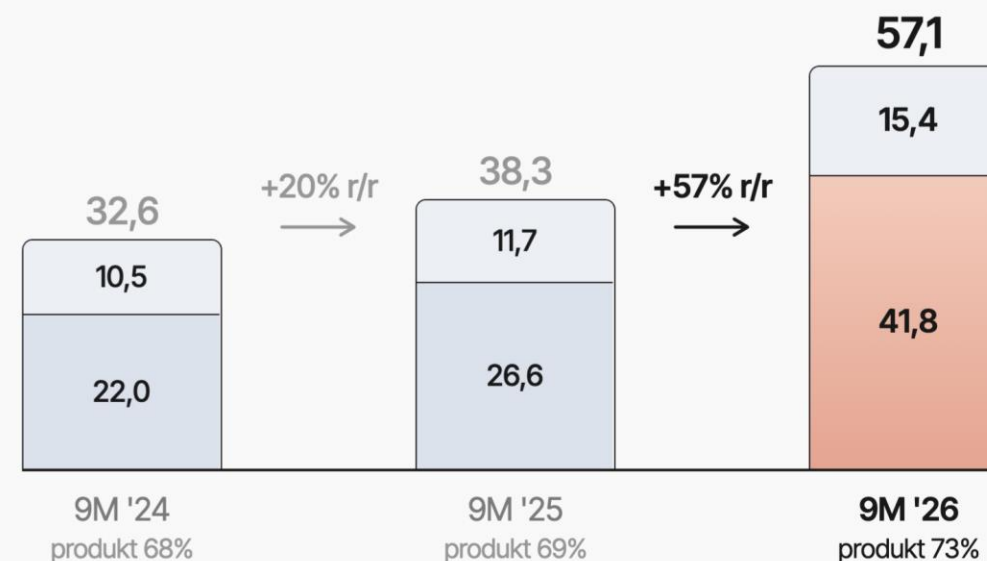
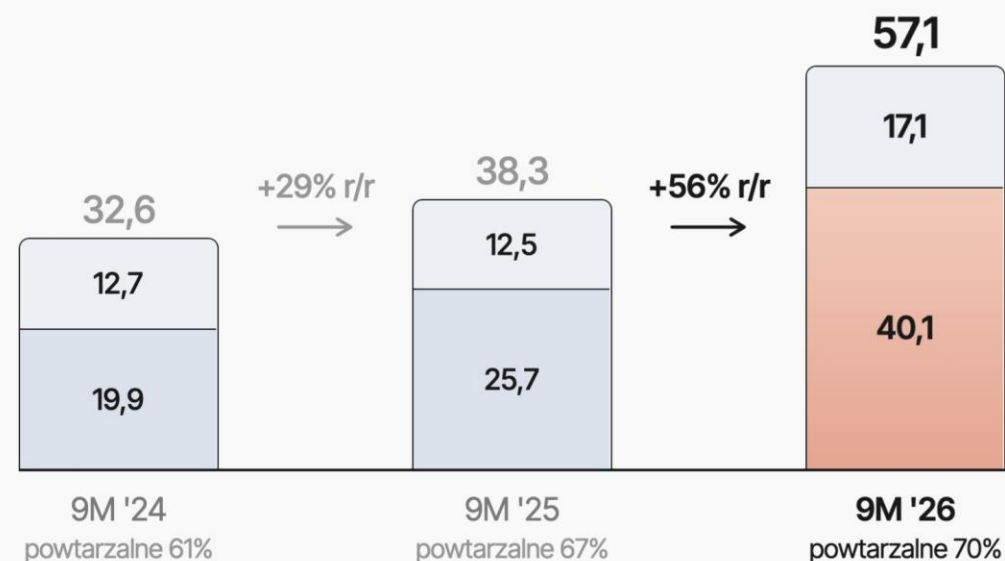
+56% r/r · udział 61% → 70%

Produkt · licencje i add-ons · 73%

41,8 mln PLN

+57% r/r · udział 68% → 73%

☒ Produkt ☐ Usługi



Rule of 40: dynamiczny wzrost i efektywność

64,7%

▲ POWYŻEJ PROGU 40%

YTD wrzesień 2026

Wzrost przychodów powtarzalnych

55,6%

40,1 vs 25,8 mln PLN r/r

styczeń–wrzesień 2026 vs 2025

+

Marża cash EBITDA

9,1%

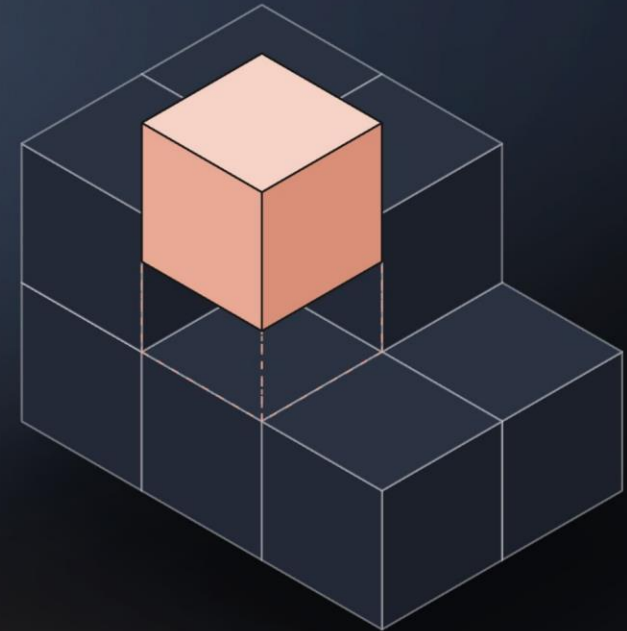
5,2 mln na 57,1 mln przychodów

=

Rule of 40 · YTD wrzesień 2026

64,7%

Przyszłość należy do budowniczych.



Technologia jest gotowa.
Firmy — jeszcze nie.
WEBCON wypełnia tę lukę.

Dziękuję!



michal.potoczek@webcon.com



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

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

MCI Investor Day 2026

Jak MCI buduje wartość liderów AI, SaaS B2B i e-commerce

Profitroom

Marcin Dragan, Founder & CEO

MCI INVESTOR DAY 2026

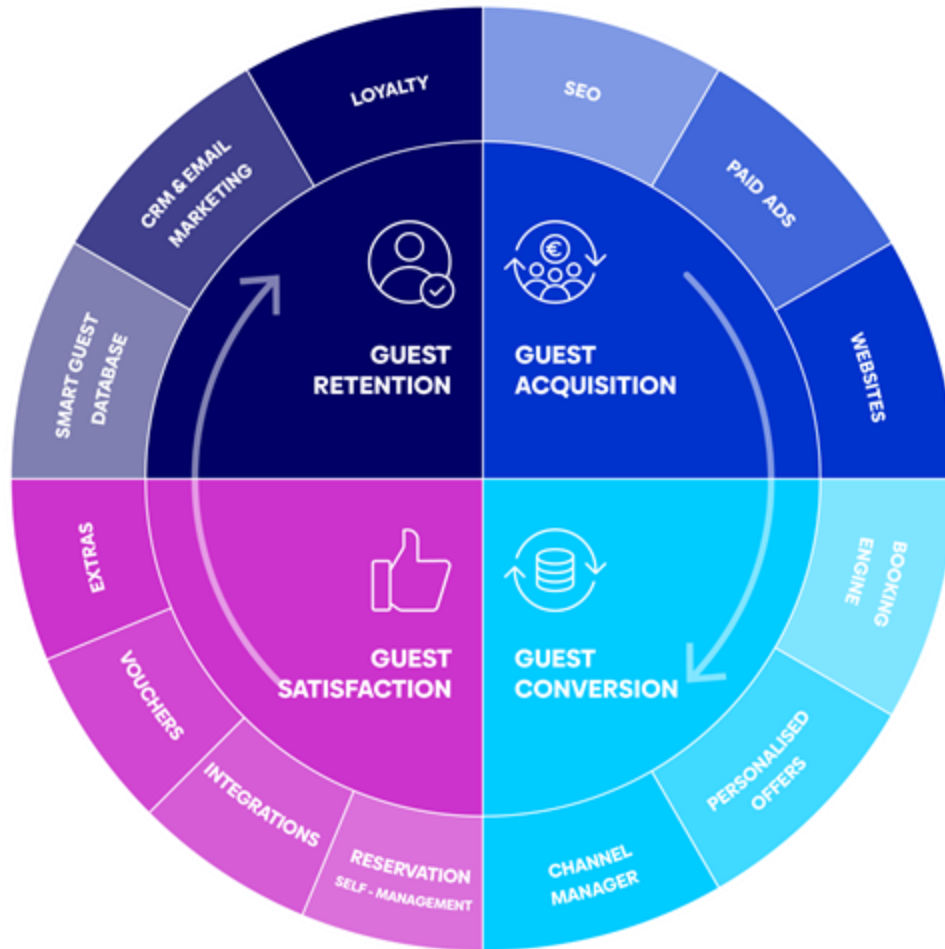
Budujemy globalnego lidera hotel-tech

Jak klienci na 5 kontynentach, wejście w operacje i AI
napędzają wzrost Profitroom

Marcin Dragan
CEO Profitroom

Warszawa, 13 października 2026

Pomagamy hotelom na całym świecie zarabiać więcej i rośniemy razem z nimi



Dlaczego wygrywamy

- 01 Hotel sprzedaje z nami więcej bezpośrednio
- 02 Jedna platforma na całą drogę gościa
- 03 Partner hotelu, nie tylko dostawca

2025

3,3
mld PLNWartość rezerwacji
bezpośrednich (GBV)**60+**

Krajów

5

Kontynentów

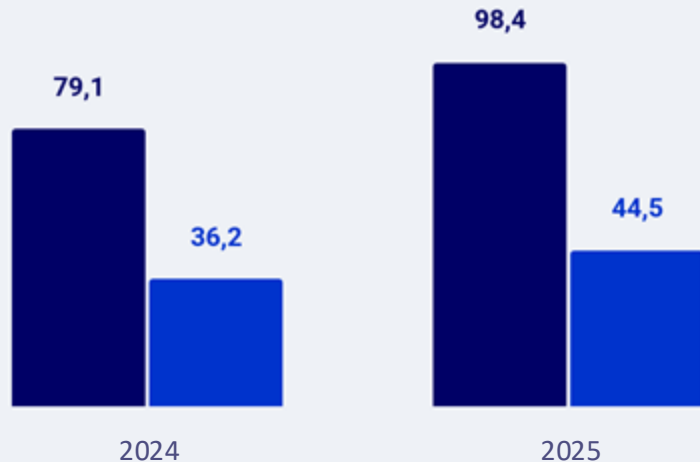


Rośniemy o 20%+ rocznie, przy solidnej marży pre-CaC

Co zmieniliśmy razem z MCI

Przychody i pre-CaC Normalized Cash EBITDA (mln PLN)

■ Przychody ■ Pre-CAC Normalized Cash EBITDA



+24%

wzrost przychodów w 2025

45%

marża pre-CaC w 2025

01 · NAJWIĘKSZA ZMIANA

Wejście w operacje hotelu

Zbudowaliśmy własny system do prowadzenia hotelu:
od rezerwacji, przez pobyt, po rozliczenia i housekeeping.

02

Mocniejsza pozycja w UK i Afryce

wzrost przychodów na kluczowych rynkach zagranicznych:
Afryka +40%, UK +29% (H1 2026)

+35%

03

Nowe rynki: Bliski Wschód i Azja-Pacyfik

wzrost przychodów na obu rynkach; 171 obiektów (H1 2026)

×2,5

04

Wejście w segment Enterprise

udział sieci hotelowych z segmentu Enterprise w przychodach
(H1 2026)

27%

Głębiej u klientów, wyżej w segmencie, szerzej w hotelu — trzy dźwignie wzrostu do 2030

DŹWIGNIA 1

Grupy hotelowe i segment premium

sieci resortów i konsorcja luksusowe



UK



UK, UAE, Maldives



Kenya

DŹWIGNIA 2

Więcej produktów u obecnych klientów

websites, CRM, płatności, marketing, AI



Austria



Thailand, Japan, Malaysia



Finland

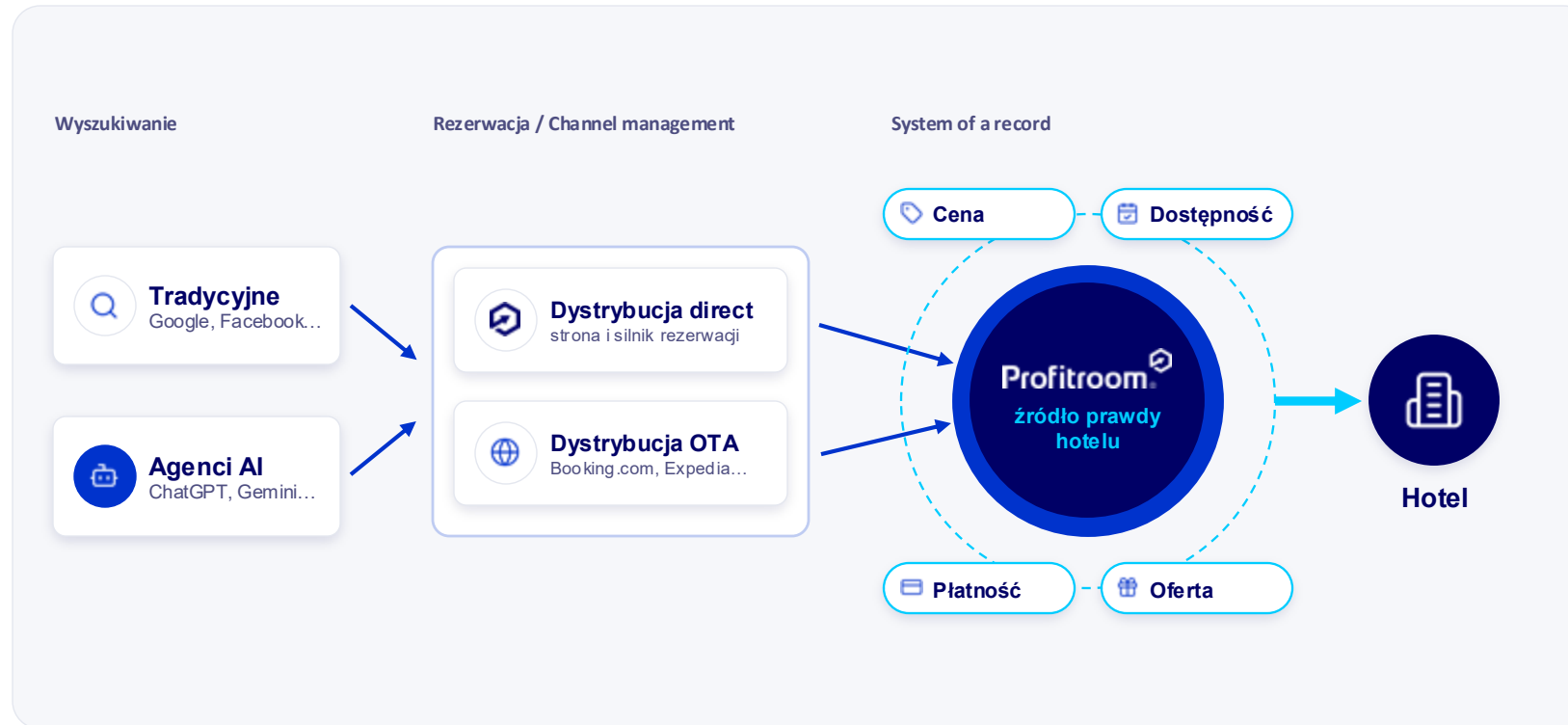
DŹWIGNIA 3

Profitroom ONE: operacje hotelu

najbliższe miesiące: wyłącznie Polska

Kontrola nad dystrybucją w erze AI

AI zmienia sposób szukania, ale ceny, dostępność i ofertę agent i tak pobiera z systemu hotelu.



92%

AI Agent obsługuje gości sam
rozmów gości rozwiązanych bez udziału recepcji

2,5x

GEO — hotel widoczny w wyszukiwarkach AI
więcej ruchu z ChatGPT i innych AI niż średnia rynkowa

1,7mln

AI to już nowe źródło przychodu
PLN - ARR z usług AI

60%+

Oszczędności w operacjach
do 30 minut mniej czasu pracy przy obsłudze
każdej rezerwacji

DLA
INWESTORA

AI to mnożnik wzrostu Profitroom — im więcej rezerwacji przez agentów, tym więcej przez nasz system



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

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

MCI Investor Day 2026

Jak MCI buduje wartość liderów AI, SaaS B2B i e-commerce

eSky Group

Andrzej Kozłowski, CEO



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

DZIEŃ INWESTORA MCI 2026



Skrojona na miarę podróż w jednej rezerwacji:

jak Thomas Cook i AI napędzają kolejny etap wzrostu

Andrzej Kozłowski, CEO, eSky Group

Warszawa, 13 października 2026

eSky jako wirtualny orkiestrator podróży: od inspiracji, przez rezerwację, po wsparcie, gdy klient go potrzebuje

Problem klienta i nasza odpowiedź

Dziś klient składa podróż samodzielnie na wielu serwisach i zostaje sam, gdy coś pójdzie nie tak, albo wybiera sztywny pakiet touroperatora, którego nie może dopasować. eSky składa ją w jedną szytą na miarę rezerwację, taniej niż klasyczny pakiet, z obsługą po zakupie (aplikacja, asystent AI, konsultanci) i ochroną, jaką daje touroperator.

Dlaczego wygrywamy

01 Globalna skala i doświadczenie

Sprzedaż w blisko 50 krajach, a w portfolio Grupy Thomas Cook, najstarsza marka turystyczna świata

02 Jedna platforma, wszystkie produkty

Loty, hotele, ubezpieczenia, samochody, atrakcje, transfery, parkingi

03 Technologia i AI w sercu firmy

Własna platforma składa oferty w czasie rzeczywistym, a my pracujemy w podejściu AI-first

Przychody 2026F (mln PLN)

700

CAGR przychodów 2021–2026F (od wejścia MCI)

18%

Marża EBITDA 2026F (znorm.)

13%

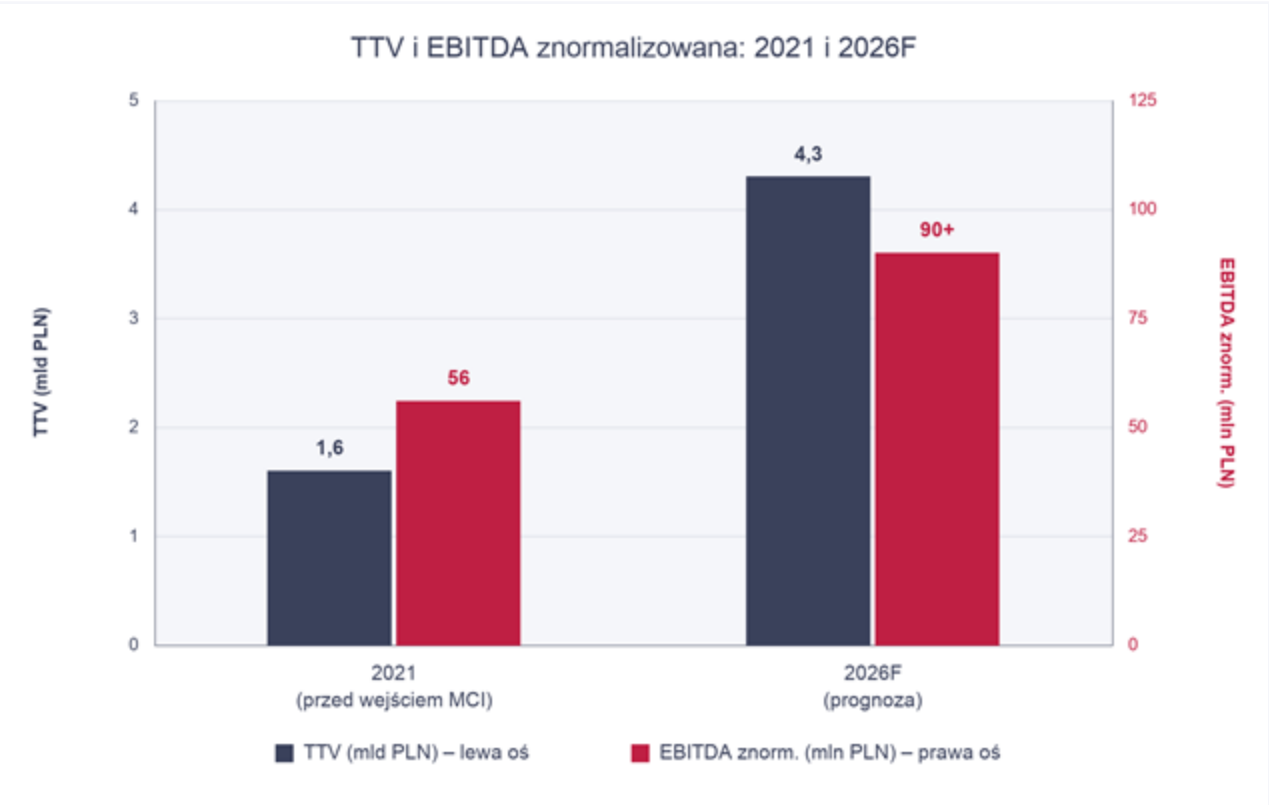
TTV 2026 (mln PLN)

4 300

Zarząd: Andrzej Kozłowski (CEO), Piotr Woś (COO)
Zespół zarządzający: Łukasz Makolądra (CFO), Jakub Bajorski (CPO), Ryan Cotton (CMO)

Źródło: prognoza 2026, raportowanie zarządcze Grupy eSky. Przychody = marża na sprzedaży; EBITDA znormalizowana = skorygowana o zdarzenia jednorazowe; TTV = łączna wartość transakcji (sprzedaż brutto).

Razem z MCI więcej niż podwoiliśmy skalę działania, a udział pakietów dynamicznych (VTO) w TTV wzrósł z 1% do 32%



Źródło: raportowanie zarządcze eSky Group, 2026F = prognoza; 90+ = co najmniej 90 mln PLN

Przed i po wejściu MCI

KPI	Wejście MCI 2021	2026F
Przychody (mln PLN)	309	700
EBITDA znorm. (mln PLN)	56	90+
TTV (mln PLN)	1 600	4 300
Udział VTO w TTV	1%	32%
Klienci (mln)	2,1	3,2

Co zmieniliśmy razem z MCI

- 01

Zmiana modelu biznesowego: z pośrednika na kompleksowego organizatora podróży (VTO) - awans w łańcuchu wartości
- 02

Akwizycja Thomas Cook: przeprowadzona z MCI, doświadczonym partnerem w M&A, przyspieszyła transformację
- 03

Doskonałość operacyjna jako nawyk: stała, zdrowa presja na koszty i optymalizację procesów, wspierana AI

Skąd przyjdzie dalszy wzrost? Z trzech dźwigni, które już działają i które AI przyspiesza

OBSZAR 1

Pakiety dynamiczne w CEE

Klienci wakacyjni w Polsce i regionie

+88% TTV rdr H1'26 → lider pakietów online

Rezerwacja ok. 3x wartościowsza niż w ofercie podstawowej. Pozyskujemy klientów, którzy składają podróż samodzielnie, i klientów touroperatorów: edukujemy rynek, wchodzimy w nowe kanały i kolejne kraje.

OBSZAR 2

Thomas Cook w Wielkiej Brytanii

Klienci pakietowi w UK

+47% TTV rdr H1'26 → skala przy rosnącej rentowności

Rezerwacja ok. 6x wartościowsza niż w ofercie podstawowej. Najstarsza marka turystyczna świata plus nasza technologia. Priorytetem jest jakość marży, a duży, dojrzały rynek UK daje przestrzeń do skalowania.

OBSZAR 3

Aplikacja mobilna i lojalność

Obecni klienci OTA i pakietów

+30% przych. powr. klientów → zakupy w aplikacji

NPS PL po wakacjach 64. Nagradzana aplikacja z asystentem MAIA, o stale rosnącym udziale w sprzedaży: partner klienta na każdym etapie podróży.

AI w liczbach

AI jest dla nas mnożnikiem: skaluje obsługę, zmienia sposób pracy i otwiera nowy kanał sprzedaży. Agent AI może doradzać, a nawet rezerwować, ale za podróż odpowiada organizator imprez turystycznych, i to my nim jesteśmy.

W PRODUKCIE

3,1x

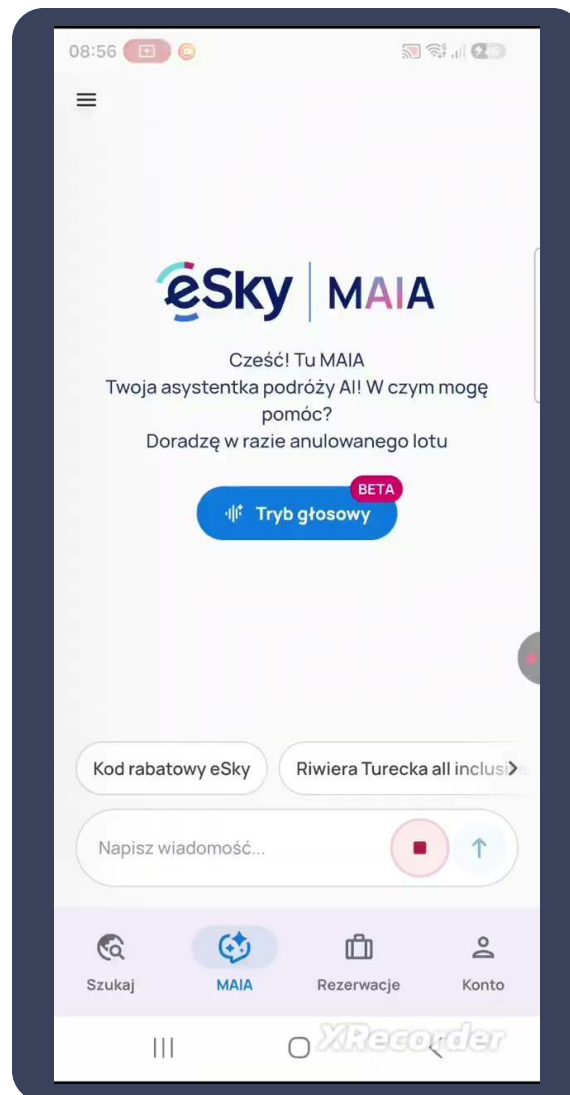
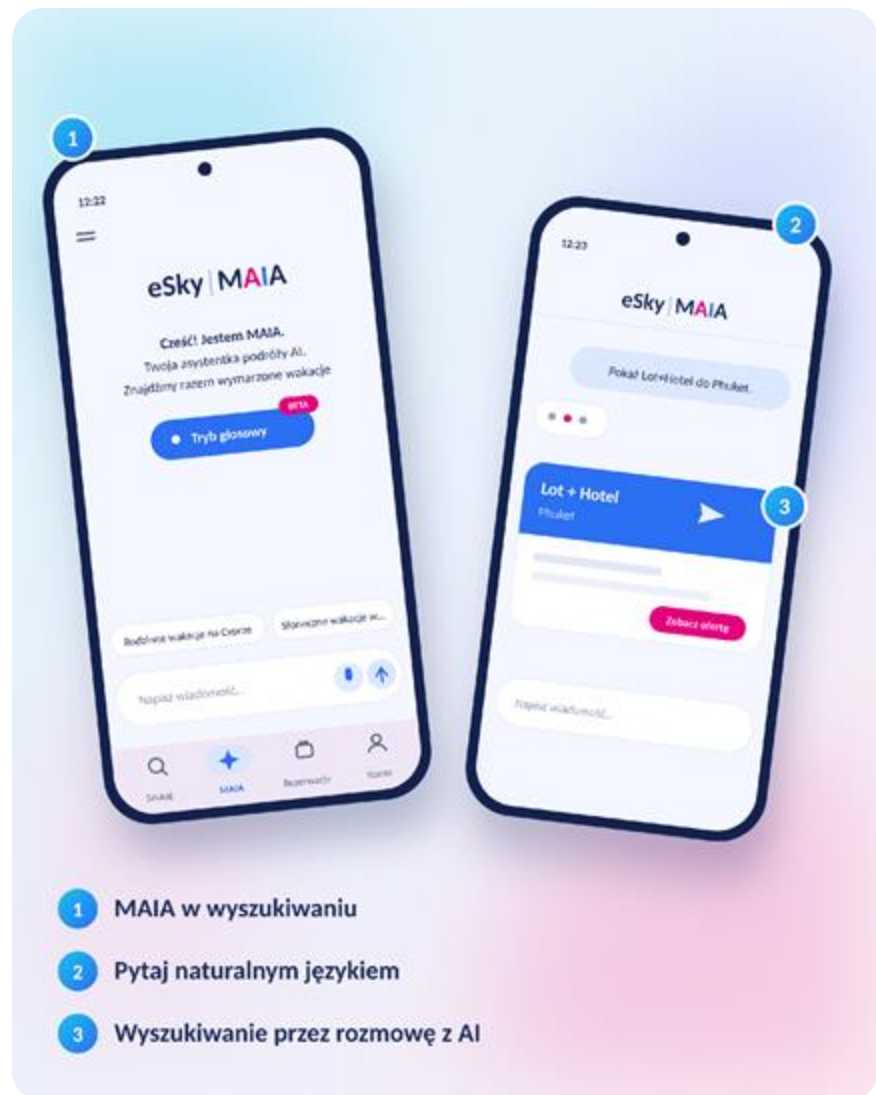
więcej sesji z MAIA, asystentem AI eSky, niż w marcu 2026

W OPERACJACH

33%

rozmów na czacie bez udziału człowieka, popyt na obsługę +43% r/r przy stałym zatrudnieniu, różnicę przejęło AI

MAIA: od pomysłu na wakacje do rezerwacji w jednej rozmowie



1,3 mln

hotelu i 550 linii lotniczych
w jednej rozmowie

84,5%

rozmów ocenionych jako
dobre

25,5%

powracających
użytkowników (90 dni),
najwięcej od startu

~90 sek

od pomysłu do koszyka

Dokąd zmierza MAIA

- **Voice 2.0:** rozmowa głosowa w czasie rzeczywistym
- **Asystent także w trakcie podróży**, gdy klient go potrzebuje
- **Kolejne rynki i kanały AI**, wszędzie tam, gdzie klienci planują podróże



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

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

MCI Investor Day 2026

Fireside chat i Q&A

Dlaczego warto długoterminowo inwestować w MCI

Tomasz Czechowicz, Founder & Managing Partner MCI Capital

moderacja: Strefa Inwestorów



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

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

MCI Investor Day 2026

Dziękujemy za uwagę!