



Zmieniamy potencjał technologii we wzrost wartości

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

Prezentacja wynikowa MCI Capital ASI S.A. za I półrocze 2026 r.

Warszawa, 7 września 2026 r.



Podsumowanie inwestycyjne, wyniki finansowe i główne wydarzenia

Podsumowanie inwestycyjne



Długoterminowy wzrost wartości

Kurs akcji MCI pozostaje w stałym trendzie wzrostowym

23%

5Y wzrost NAV na 1 akcję

40,1 PLN

NAV/S (przed pomniejszeniem o uchwaloną dywidendę)*



Doświadczony zespół

Realizujący strategię budowania wartości

24 ekspertów

ze specjalizacją sektorową

27%

IRR w strategii buyout



Młody, zdywersyfikowany portfel

Liderzy nowych technologii; średni okres inwestycji:
4 lata vs >6 lat w UE

8 spółek

stanowiących 77% NAV
Grupy MCI Capital

21%

wzrost przychodów spółek
portfelowych CAGR 5Y



Silne fundamenty spółek portfelowych

Wysoka EBITDA przy umiarkowanym poziomie
zadłużenia

510 mln PLN

łączna znormalizowana EBITDA
spółek portfelowych

1,3x

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



Atrakcyjny moment na rynku Tech PE

Dobry deal flow i silna pozycja rynkowa MCI

2,4 mld PLN

aktywa pod zarządzaniem
Grupy MCI Capital

2

planowane nowe inwestycje
rocznie



Regularna dystrybucja zysków

Dalsze wzmacnianie pozycji rynkowej Grupy

4,0%

NAV Grupy MCI Capital
wypłacane rocznie

5,6%

szacowana stopa dywidendy
w 2026

* Na dzień 30.06.2026 wartość NAV MCI Capital ASI S.A. uwzględnia wpływ uchwalonej w 2026 roku dywidendy; wartość NAV/S wynosiła 38,6 PLN

Główne bieżące wydarzenia



WYNIKI HY 2026

- Wynik Grupy MCIC za I półrocze 2026 wyniósł **36,1M PLN**
- Kapitały własne ukształtowały się na poziomie **2,0 mld PLN, NAV/S MCI 38,6 PLN**
- Głównymi kontrybutorami do wyników Grupy były: **Profitroom, Webcon** oraz **eSky**
- I półrocze 2026 było okresem dalszych bardzo dobrych wyników spółek portfelowych Grupy MCI, przy jednoczesnym coraz szerszym wykorzystaniu potencjału AI w procesie budowania wartości portfela



SYTUACJA BIZNESOWA

- Aktywa brutto pod zarządzaniem Grupy MCI osiągnęły poziom **2,4 mld PLN** i przewidujemy ich dalszy wzrost w 2026
- Skonsolidowany poziom płynności na koniec I półrocza 2026 wyniósł **434M PLN** (uwzględniając dostępne linie kredytowe)
- Kontynuacja budowy wartości dla akcjonariuszy – ok. **15%** rocznego wzrostu NAV/S (CAGR) przez ostatnie 26 lat i regularna dywidenda (**4% NAV w 2026, ~82,9M PLN**)



PORTFEL INWESTYCYJNY

- Grupa MCI na koniec I półrocza 2026 posiadała zdywersyfikowany portfel **8 kluczowych inwestycji** o wysokim potencjale wzrostu, z istotnym udziałem sektorów E-commerce i SaaS, w którym AI stanowi obecnie istotną dźwignię budowy wartości
- Silny i zbilansowany portfel inwestycyjny – wartość portfela budowana głównie przez **kluczowe aktywa (Profitroom, Webcon, eSky, Netrisk, NTFY)**, przy dominującym udziale inwestycji PE (80% NAV MCI) oraz istotnym komponentie płynnościowym (tj. środki pieniężne/obligacje/aktywa płynne) stabilizującym profil ryzyka i zwrotu
- Spółki portfelowe MCI generują **ponad 500M PLN znormalizowanej EBITDA, przy 21% CAGR (5y) przychodów i 36% wzroście EBITDA w tym roku**
- **Aktywny pipeline nowych inwestycji** – zaawansowane prace nad kolejnymi transakcjami, wspierające dalszą rozbudowę i dywersyfikację portfela MCI



ISTOTNE WYDARZENIA W HY 2026

PIERWSI W POLSCE

Pierwszy URD zatwierdzony przez KNF

16 stycznia KNF zatwierdziła Uniwersalny Dokument Rejestracyjny MCI (UDR). Umożliwia on szybsze i bardziej elastyczne emisje obligacji i akcji na rynku krajowym i zagranicznym

REKORDOWY EXIT

Rekordowy exit z IAI: >4,0x CoC i >470M PLN wpływu

2 marca, po uzyskaniu zgód regulacyjnych, MCI.EV sprzedał 100% udziałów IAI Group do Montagu. Wartość transakcji przekroczyła 1,0 mld PLN; exit przyniósł ponad 470M PLN wpływów netto i ponad 4,0x CoC – najlepszy wynik w historii MCI pod względem zysku netto

NAGRODA PSIK

PSIK „Deal of the Year” za sprzedaż IAI

Nagroda przyznana MCI **24 czerwca** za sprzedaż IAI Group – jedną z największych transakcji technologicznych i B2B software w regionie CEE

DYWIDENDA

Dywidenda za 2025: 82,9M PLN

25 czerwca Zwyczajne Walne Zgromadzenie MCI uchwaliło wypłatę dywidendy w wysokości 1,58 PLN na akcję, łącznie prawie 83M PLN dla Akcjonariuszy. Dzień dywidendy to: 18.09.2026; dzień wypłaty: 30.09.2026

- Liderzy rynkowi
- 21% CAGR przychodów (5 lat)
- 510M PLN znormalizowanej EBITDA
- 1,3x dług netto / EBITDA
- Wysoki udział przychodów powtarzalnych

Główne KPI portfela inwestycji MCI Capital (dane skonsolidowane)

21%

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

15%

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

510

znormalizowana
EBITDA 2025 portfela
(suma, w M PLN)

36%

bieżąca dynamika zysków
spółek portfelowych (suma
znorm. EBITDA portfela,
1H 2026 vs 1H 2025)

3,0x

EV/przychody portfela
(LTM, średnia ważona)

12,0x

EV/znormalizowana EBITDA
portfela (LTM, średnia
ważona)

1,3x

dług netto/znormalizowana
EBITDA portfela 2025
(średnia ważona)

+389

cash netto GRUPY MCI
CAPITAL ASI (w M PLN)

Grupa MCI – Skonsolidowany Rachunek zysków i strat HY 2026

TYS. PLN	6M 2026	6M 2025
Wynik na certyfikatach inwestycyjnych (CI)	47 328	51 835
Przychody z tytułu zarządzania	12 350	13 003
Koszty z działalności podstawowej	(88)	(82)
Zysk brutto z działalności podstawowej	59 590	64 756
Koszty ogólnego zarządu	(12 442)	(12 507)
Pozostałe przychody operacyjne	92	44
Pozostałe koszty operacyjne	(209)	(182)
Zysk z działalności operacyjnej	47 031	52 111
Przychody finansowe	1 174	1 391
Koszty finansowe	(10 532)	(13 378)
Zysk przed opodatkowaniem	37 673	40 124
Podatek dochodowy	(1 531)	(5 669)
Zysk netto	36 142	34 455

- **Na zysk netto Grupy w kwocie 36,1M PLN** wpłynął przede wszystkim wynik z przeszacowania certyfikatów inwestycyjnych (CI) w związku ze wzrostem wartości CI MCI.EV. Na dzień 30.06.2026 Grupa MCI posiadała **99,68%** CI MCI.EV oraz **47,93%** CI MCI.TV
- Wynik na CI MCI.EV kształtował się na poziomie **48M PLN**, a dla MCI.TV **-0,7M PLN** (w części przypadającej na Grupę MCI)
- **Wynik na poziomie MCI.EV** jest przede wszystkim efektem wzrostu wyceny **Profitroom, Webcon, eSky i NTFY**
- Przychody z tytułu zarządzania – spadek wynika z niższego poziomu opłaty stałej od MCI.EV w efekcie jednorazowej korekty opłaty za zarządzanie w Q2 2026 (1,1M PLN), związanej z rozliczeniem koinwestycji w NTFY (korekta miała na celu zapewnienie neutralności tej operacji dla Subfunduszu MCI.EV i nie wpływa na poziom opłaty w kolejnych okresach)
- Koszty ogólnego zarządu – na stabilnym i porównywalnym do poprzedniego okresu poziomie – głównie koszty wynagrodzeń stałych i zmiennych (9,3M PLN w HY2026)
- Przychody finansowe – nieznaczny spadek – niższe przychody z tyt. poręczeń w zw. ze spłatą finansowania RBI przez MCIM w 03.2026 i wygaśnięciem związanych z nim poręczeń, co zostało częściowo skompensowane wyższymi przychodami odsetkowymi, wynikającymi z odsetek od obligacji
- Koszty finansowe – spadek – niższe średnie zadłużenie z tyt. kredytu ING (57M PLN w HY2026 wobec 213M PLN w HY2025) oraz wykup obligacji serii W1 w HY 2026; efekt częściowo skompensowany kosztami odsetkowymi od weksli wykorzystanych głównie na spłatę zadłużenia ING oraz wykup obligacji W1

Grupa MCI – Skonsolidowany Bilans HY 2026

TYS. PLN	30.06.2026	31.12.2025
Aktywa trwałe	2 373 912	2 315 919
Certyfikaty inwestycyjne	2 307 513	2 260 185
Obligacje (część długoterminowa)	45 254	32 729
Aktywa netto z tyt. podatku odroczonego	13 319	14 841
Prawo do użytkowania składników majątku	2 014	2 315
Pozostałe	5 812	5 849
Aktywa obrotowe	10 160	19 301
Należności handlowe oraz pozostałe	5 185	8 394
Obligacje (część krótkoterminowa)	2 080	1 494
Należności z tytułu podatku dochodowego	1 869	1 869
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 026	7 544
AKTYWA RAZEM	2 384 072	2 335 220
Kapitały	2 013 016	2 059 465
Zobowiązania długoterminowe	280 065	224 335
Pożyczki i kredyty bankowe	271 961	151 283
Rezerwy	6 150	6 079
Zobowiązania z tyt. leasingu	1 710	2 144
Zobowiązania z tyt. obligacji	244	64 829
Zobowiązania krótkoterminowe	90 991	51 420
Zobowiązania z tyt. dywidendy	82 888	-
Rezerwy	4 167	11 312
Zobowiązania handlowe oraz pozostałe	3 201	3 318
Zobowiązania z tyt. leasingu	735	520
Zobowiązania z tyt. weksli	-	30 422
Zobowiązania z tyt. obligacji	-	5 848
PASYWA RAZEM	2 384 072	2 335 220

- **Certyfikaty inwestycyjne (CI)** – główny komponent aktywów Grupy (**97% aktywów**). Na dzień 30.06.2026 Grupa MCI posiadała 99,68% CI MCI.EV oraz 47,93% CI MCI.TV
- **Zmiana wyceny CI** – wzrost o 47,3M PLN, w tym wzrost wyceny CI MCI.EV o 48M PLN, częściowo skompensowany spadkiem wyceny CI MCI.TV o 0,7M PLN
- Obligacje - w całości polskie obligacje skarbowe
- **Kapitały własne na poziomie 2.013M PLN** – spadek o 46,4M PLN, głównie w efekcie uchwalenia dywidendy (82,9M PLN), częściowo skompensowany zyskiem netto HY2026 (36,1M PLN)
- Zobowiązania Grupy - przede wszystkim kredyt bankowy oraz zobowiązania z tyt. dywidendy
- Zobowiązania z tyt. pożyczek i kredytów - wzrost o 120,7M PLN w wyniku wzrostu wykorzystania kredytu ING
- Zobowiązania z tyt. dywidendy – 82,9M PLN zgodnie z uchwałą WZA z 25.06.2026. Dywidenda/akcje: 1,58 PLN
- Zobowiązania z tyt. obligacji – spadek o 70,4M PLN – całkowity wykup obligacji serii W1 w dniu 17.03.2026
- Zobowiązania z tyt. weksli - spadek o 30,4M PLN – wykup weksla objętego przez MCI.EV
- Rezerwy - głównie koszty wynagrodzeń zmiennych (w tym exit/carry fee). Spadek wynikał przede wszystkim z wyjścia z inwestycji IAI i rozliczenia związanego z tym carry

Grupa MCI – główne składowe wyniku inwestycyjnego w HY 2026

+47,3 M →

WYNIK NA CERTYFIKATACH INWESTYCYJNYCH

WYNIK ZREALIZOWANY PRZEZ MCI.EV

+48,2 M



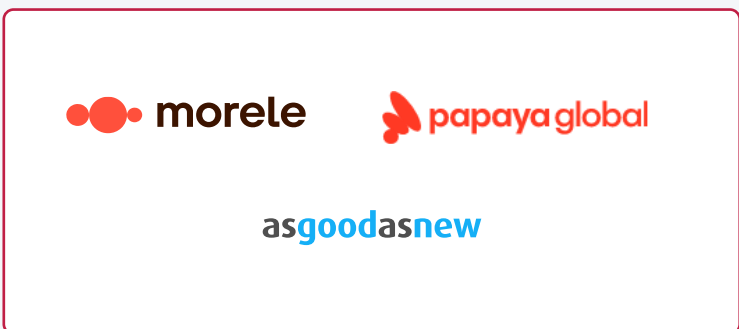
$$\times 99,7\% = +48,0 \text{ M}$$

udział MCI w MCI.EV

Wynik MCI.EV przypadający na MCI

WYNIK ZREALIZOWANY PRZEZ MCI.TV

-1,5 M



$$\times 47,9\% = -0,7 \text{ M}$$

udział MCI w MCI.TV

Wynik MCI.TV przypadający na MCI

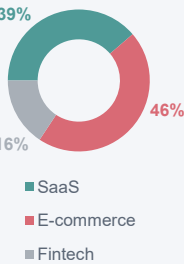
+47,3 M

WYNIK NA
CERTYFIKATACH
INWESTYCYJNYCH

Na **30 czerwca 2026 r.** portfel inwestycyjny Grupy MCI składał się z **14 inwestycji**, z czego **8 aktywnych inwestycji stanowiło ok. 77% aktywów netto (NAV) GK MCI Capital ASI.**

Poniżej zaprezentowano charakterystykę portfela, skupiając się na **8 aktywnych inwestycjach, stanowiących kluczową wartość dla MCI**

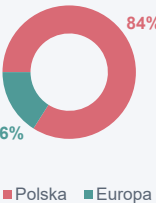
I. PODZIAŁ SEKTOROWY PORTFELA



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	3	Webcon Welyo Profitroom	39%
E-Commerce	4	Answer Morele eSky NTFY	46%
FinTech	1	Netrisk	16%

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	7	Answer eSky Webcon Welyo Profitroom Morele NTFY	84%
Europa	1	Netrisk	16%

SPÓŁKI W TRAKCIE EXITU LUB W WIĘKSZOŚCI PO EXICIE NA 30 CZERWCA 2026

Poza portfelem aktywnych inwestycji na 30 czerwca 2026 r. znalazły się: AGAN, Papaya, Allica Bank, Pigu, Vici (łącznie 2,1% NAV GK MCI Capital ASI) oraz akcje MCI Capital ASI S.A. (0,7% NAV). Klasyfikacji spółek dokonano wg siedziby. Wartość udziałów GK MCI ustalono proporcjonalnie do jej zaangażowania w WAN subfunduszy (99,68% w MCI EV oraz 47,93% w MCI TV). Wartości pozostałych spółek na 30 czerwca 2026 r. i 31 grudnia 2025 r. odzwierciedlają faktyczny stan posiadania; natomiast koszt nabycia odnosi się do pierwotnie zakupionych pakietów.

III. STRUKTURA PORTFELA GRUPY MCI CAPITAL ASI NA DZIEŃ 30 CZERWCA 2026 R.

SPÓŁKA	DATA INWESTYCJI	UDZIAŁ W NAV GK MCI	WARTOŚĆ W GK MCI [M PLN, HY'26]	WARTOŚĆ W GK MCI [M PLN, YE'25]	KOSZT NABYCIA – UDZIAŁ GK [M PLN]	MODEL BIZNESOWY
IAI GROUP	X 2018	-	-	465	-	SaaS/Polska: platforma do tworzenia sklepów internetowych
eSky Thomas Cook	II 2022	20,3%	408	399	157	E-travel/Polska, UK, Europa Śr.-Wsch. i Ameryka Łacińska: internetowe biuro podróży lotniczych
Profitroom	VII 2024	13,9%	281	260	166	SaaS/Polska i liczne rynki zagraniczne: systemy rezerwacji online i rozwiązania dla hoteli
netrisk group	I 2020	12,1%	243	242	98	Fintech, Insurtech/Europa Śr.-Wsch.: portale online służące do porównywania i zakupu ubezpieczeń online
nice TOPIVOU	I 2025	10,4%	208	203	180	E-commerce/Polska i Czechy: jeden z czołowych dostawców cateringu dietetycznego
WEBCON	XI 2023	9,5%	190	172	162	SaaS/Polska i rynki zagraniczne: rozwiązania low code do zarządzania procesami biznesowymi
welyo	XII 2023	6,4%	129	129	80	SaaS/Polska: największy w Polsce dostawca narzędzi chmurowych CCaaS
morele	X 2011	3,6%	73	72	9	E-commerce/Polska i rynki zagraniczne: multikategoriowa platforma e-commerce
ANSWER.	VII 2013	0,8%	17	24	26	E-fashion/Polska i Europa Śr.-Wsch.: multibrandowa platforma e-fashion
Pozostałe spółki		2,1%	42	51	194	Spółki: AGAN, Papaya, Allica Bank, Pigu, Vici
Portfel razem		79,0%	1 591	2 018	1 072	
Aktywa płynnościowe		17,7%	357	221	n/a	Nadwyżka płynnych aktywów nad zobowiązaniami, w tym weksle
Środki pieniężne i obligacje płynne		20,0%	404	61		Śr. pieniężne i obligacje skarbowe/korporacyjne
Akcje MCI Capital ASI		0,7%	13	13	10	Planowa sprzedaż całego pakietu akcji do inwestora branżowego/ instytucjonalnego
Aktywa netto z tyt. pod. odroczonego		0,7%	13	15	n/a	
Pozostałe aktywa		0,3%	6	7	n/a	Należności handlowe, z tyt. CIT, rzeczowe AT
Aktywa razem		118,4%	2 384	2 335	1 082	
Kredyty		(13,5%)	(272)	(151)	n/a	Zobowiązania z tyt. kredytu ING
Obligacje, weksle		-	-	(101)	n/a	Obligacje W1 (71M PLN), weksle (30M PLN)
Dywidenda		(4,1%)	(83)	-	n/a	Dzień dywidendy: 18.09.2026, wypłata: 30.09.2026
Pozostałe zobowiązania		(0,8%)	(16)	(23)	n/a	Rezerwy, zob. z tyt. leasingu i handlowe
Zobowiązania razem		(18,4%)	(371)	(276)	n/a	
Aktywa netto GK MCI Capital ASI		100,0%	2 013	2 059		
Cash netto (+) / Dług netto (-) GK MCI Capital ASI		19,3%	389	7		Zobowiązania minus aktywa płynność. i śr. pieniężne

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)
- 2026–2028: 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 **ponad 470M PLN**]

morele

[PE/trade sale/IPO]

netrisk
group

[PE/strateg]

Profitroom®

[PE/strateg]

eSky
Thomas
Cook

[PE/strateg/IPO]

eSky
Thomas
Cook

[recap dywidendowy]

answer.

[ABB]

welyo

[PE/strateg]

WEBCON

[PE/strateg]

WEBCON

[recap dywidendowy]

netrisk
group

[recap dywidendowy]

welyo

[recap dywidendowy]

Profitroom®

[recap dywidendowy]

nice
TO FIT YOU

[PE/strateg]

Regularna generacja gotówki poprzez wyjścia i dywidendowe recapy dzięki rosnącej cashowej EBITDA w portfolio i niskiemu lewarowi – planowana generacja gotówki z recapów na poziomie ponad 200M PLN w latach 2026-2027

Długoterminowy wzrost NAV/S

Wzrost + dywidenda

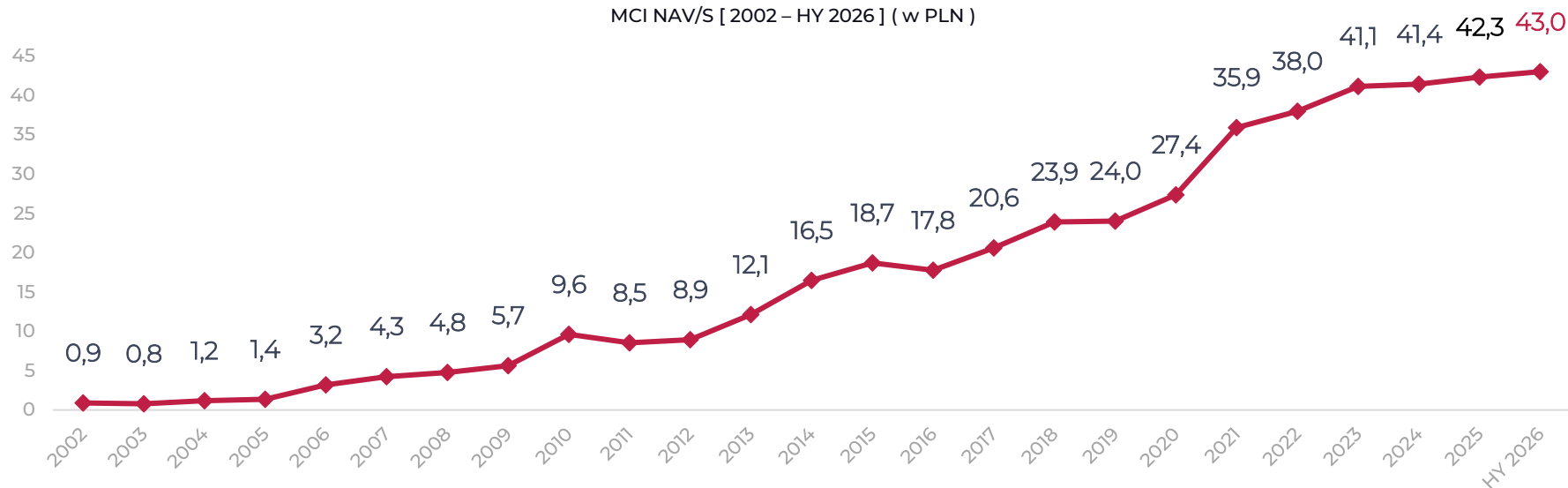
- 15% CAGR NAV
- 5,6% stopa dywidendy
- Zrównoważona strategia wzrostu i zwrotu gotówki

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 – HY 2026] (w PLN)



Dywidendy

Prezentowany NAV/S (2021, 2022, 2025, 2026) przed pomniejszeniem o wypłacone/planowane do wypłaty dywidendy:

- w 2026: dywidenda w kwocie 82,9 mln PLN (1,58 zł / 1 akcję)
- 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



82,9_M PLN

Kwota wypłaty w 2026 r.
(dywidenda za 2025 r.)



5,6%

Stopa dywidendy



19,9%

Free float
[04.09.2026]

- Postanowienia Polityki obowiązują **od roku 2025** i dotyczą zatwierdzonych sprawozdań finansowych Spółki za rok 2024
- Wartość dywidendy zgodnie z przyjętą polityką dywidendową stanowi **4%** kapitałów własnych Grupy MCI
- Uchwalona dywidenda za 2025 wyniosła **82,9M PLN** i 1,58 PLN na akcję
- Dzień dywidendy został ustalony 18 września 2026 r., wypłata dywidendy nastąpi **30 września 2026 r.**
- W kolejnych latach Zarząd zakłada kontynuację przyjętej polityki dywidendowej
- Celem Polityki jest **regularna i przewidywalna dystrybucja zysków do akcjonariuszy**
- Wysokość dywidendy będzie każdorazowo uwzględniać **sytuację płynnościową Spółki, dostępne finansowanie oraz poziom zobowiązań**



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

- B. dobra 1. połowa 2026 r. w Spółce. Kontynuacja silnych wzrostów na każdej linii biznesowej, w szczególności w segmencie pakietów dynamicznych. Nowy segment sprzedaży B2B2C z notowaną pierwszą sprzedażą
- Implementacja AI w b. istotnym stopniu: od obszaru software development po obsługę klienta – blisko 1/3 wszystkich zgłoszeń klientów rozwiązanych obecnie przy pomocy AI
- W ramach reorganizacji w Grupie eSky: Ryan Cotton w roli CMO od września 2025 r., a Jakub Bajorski jako CPO zarządzający również segmentem VTO od 1. połowy 2026 r.
- 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 Thomas 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. Wykorzystywana w istotny sposób technologia AI – uruchomiona na początku 2026 r. aplikacja MAIA (My AI Assistant) – inspiracja, wybór oraz rezerwacja pakietu turystycznego w ramach chata AI

KLUCZOWE PARAMETRY (KPIs)

SEKTOR	UDZIAŁ SUBFUNDUSZU W SPÓŁCE	DATA INWESTYCJI	METODA WYCENY	ZAINWESTOWANY KAPITAŁ (W MLN PLN)	WYCENA UDZIAŁU SUBFUNDUSZU (W MLN PLN) [30.06.2026]
e-commerce	56,8% (MCI.EV)	05.2022	Mnożnikowa (EV/EBITDA)	158	409
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [30.06.2026]	GROSS IRR [30.06.2026]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [30.06.2026]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	TTV 2025 (W MLN PLN)
-	2,6x	27,3%	20,3%	2030 PE/strateg/IPO	3 358
PRZYCHODY 2025 (W MLN PLN)	ZNORMALIZ. EBITDA 2025 (W MLN PLN)	MARŻA EBITDA 2025	DYNAMIKA PRZYCHODÓW (CAGR OD ZAKUPU, MAX 5Y)	DŁUG NETTO (W MLN PLN) [31.12.2025]	DŁUG NETTO / EBITDA
540	67	12%	15%	-29	N/D



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 2026 r. dzięki skutecznemu podejściu do pozyskiwania klientów i zdolności do budowania i rozwijania bazy potencjalnych klientów na wielu rynkach - zarówno w Polsce, jak i za granicą – obecność w 55 krajach
- Intensywny rozwój produktowy w oparciu o rozwiązania AI, z ostatnimi nowościami produktowymi obejmującymi m.in. rozwiązania przyspieszające generację ruchu dla hoteli, wdrażające narzędzia AI w hotelach czy lojalizujące gościa
- Liczne nagrody dla Spółki – po raz kolejny bardzo wysokie miejsca w najbardziej prestiżowym, światowym rankingu Hotel Tech Awards w kategoriach: Booking Engine (konwersja), Hotel CRM (powracalność i relacje), Website Design (UX i inspiracja) i Digital Marketing Agency (pozyskiwanie ruchu) - tym samym Profitroom jedną spółką z nagrodami na każdym etapie podróży gościa hotelowego

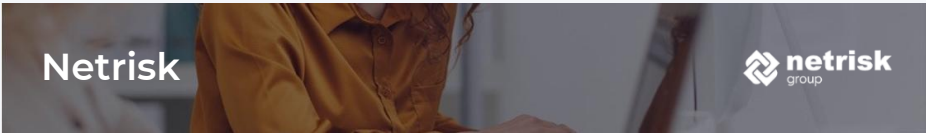
STRATEGIA SPÓŁKI

Dynamiczny rozwój i pozyskiwanie klientów przy jednoczesnym rozwoju produktowym i wykorzystaniu AI do utrzymania pozycji lidera w PL oraz zwiększenia udziałów na rynkach zagr. Umożliwienie klientom zwiększenia efektywności i przychodów hoteli i podniesienia jakości obsługi gości przy wykorzystaniu nowoczesnych rozwiązań AI, automatyzacji i analizy danych. Rozwiązania Spółki i dostarczana przez nią najwyższej klasy technologia wspierająca direct booking oferowane globalnie. Aspiracja: objęcie pozycji lidera wśród dostawców strategii i technologii rezerwacyjnych dla hoteli i resortów na całym świecie

KLUCZOWE PARAMETRY (KPIs)

SEKTOR	UDZIAŁ SUBFUNDUSZU W SPÓŁCE	DATA INWESTYCJI	METODA WYCENY	ZAINWESTOWANY KAPITAŁ (W MLN PLN)	WYCENA UDZIAŁU SUBFUNDUSZU (W MLN PLN) [30.06.2026]
SaaS	55,2% (MCI.EV)	07.2024	Mnożnikowa (EV/Przychody)	167	281
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [30.06.2026]	GROSS IRR [30.06.2026]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [30.06.2026]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	REGUŁA 40
-	1,7x	31,8%	13,9%	2029 PE/strateg	Powyżej 40%
PRZYCHODY 2025 (W MLN PLN)	PRE-CAC CASH NORMALISED EBITDA 2025 (W MLN PLN)*	MARŻA PRE-CAC CASH EBITDA 2025	DYNAMIKA PRZYCHODÓW (CAGR OD ZAKUPU, MAX 5Y)	DŁUG NETTO (W MLN PLN) [31.12.2025]	DŁUG NETTO / EBITDA
98	44	45%	25%	-6	N/D

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



Netrisk



O SPÓŁCE

Wiodąca grupa prowadząca portale internetowe służące do porównywania cen i zawierania umów ubezpieczeń ze szczególnym uwzględnieniem ubezpieczeń komunikacyjnych oraz usług telekomunikacyjnych i komunalnych w CEE. **Lider rynku w Polsce, w Czechach, na Słowacji, na Węgrzech, w Litwie i w Austrii**

AKTUALIZACJA SYTUACJI FINANSOWEJ I BIZNESOWEJ

- Wypłata w lutym 2025 r. do MCI.EV **ponad 25 mln EUR w ramach wykupu akcji własnych** - całkowita spłata pierwotnej kwoty inwestycji MCI.EV, przy zachowaniu udziałów w Netrisk. Zaufanie do Spółki potwierdzone przez udział w transakcji konsorcjum funduszy dłużnych, m.in.. Goldman Sachs, Morgan Stanley, Arcmont i HPS
- Rosnące udziały rynkowe Grupy w krajach, 2-cyfrowy wzrost przychodów, wzrost rentowności, silna generacja gotówki
- Wyniki Spółki wspierane przez długoterminowe trendy wzrostu organicznego: a) wzrost rynku ubezpieczeniowego, b) przejście z offline do online w sprzedaży, c) wiodącą pozycję na każdym rynku, d) sprzedaż dodatkowych produktów ubez. i fin. oprócz ubezpieczeń komunikac., e) korzyści z ekonomii skali i synergii (w tym przy wykorzystaniu narzędzi AI – dokonana integracja platformy Netrisk z ChatGPT – możliwy bezpośredni zakup ubezpieczeń z aplikacji w OpenAI) przy obsłudze milionów klientów w 6 krajach 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. Trwający rozwój produktowy Grupy Netrisk w kierunku wykorzystania narzędzi AI

KLUCZOWE PARAMETRY (KPIs)

SEKTOR	UDZIAŁ SUBFUNDUSZU W SPÓŁCE	DATA INWESTYCJI	METODA WYCENY	ZAINWESTOWANY KAPITAŁ (W MLN PLN)	WYCENA UDZIAŁU SUBFUNDUSZU (W MLN PLN) [30.06.2026]
Fintech	14,9% (MCI.EV)	01.2020	Mnożnikowa (EV/EBITDA)	98	244
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [30.06.2025]	GROSS IRR [30.06.2026]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [30.06.2026]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	REGUŁA 40
106	3,6x	23,5%	12,1%	2028 PE/strateg	Powyżej 40%



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

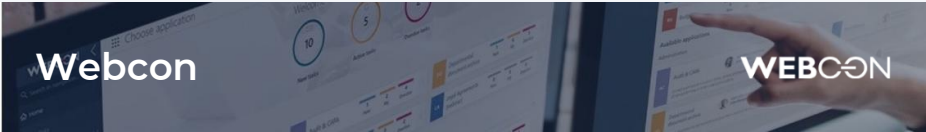
- Dołączenie w ostatnich miesiącach do Zarządu Spółki nowego Prezesa Zarządu, Bartosza Sali, oraz nowego Dyrektora Finansowego (CFO), Michała Mikołajczyka
- Notowana przez Spółkę 2-cyfrowa marża % EBITDA
- Klient NTFY charakteryzuje się wciąż wysoką powracalnością pomimo środowiska konkurencyjnego charakteryzującego się wysokimi rabatami
- Wdrożenie w IV kwartale 2025 r. nowego eCommerce usprawniającego sklep internetowy NTFY – zwiększenie elastyczności oferty i promocji
- 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 łącznym adresowalnym rynku). Istotnym elementem strategii 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) [30.06.2026]
e-commerce	55,1% (MCI.EV)	01.2025	Mnożnikowa (EV/EBITDA)	180	209
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [30.06.2026]	GROSS IRR [30.06.2026]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [30.06.2026]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	REGUŁA 40
-	1,2x	8,9%	10,4%	2031 Strateg/PE	N/D
PRZYCHODY 2025 (W MLN PLN)	ZNORMALIZ. EBITDA 2025 (W MLN PLN)	MARŻA EBITDA 2025	DYNAMIKA PRZYCHODÓW (CAGR OD ZAKUPU, MAX 5Y)	DLUG NETTO (W MLN PLN) [31.12.2025]	DLUG NETTO / EBITDA
341	55	16%	8%	204	3,7x



O SPÓŁCE

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

AKTUALIZACJA SYTUACJI FINANSOWEJ I BIZNESOWEJ

- Kontynuacja w 2026 r. szybkiego dwucyfrowego wzrostu przychodów Spółki, napędzanego przede wszystkim przychodami powtarzalnymi – zwiększenie ich penetracji w całkowitej sumie przychodów
- Utrzymujące się w 2026 r. przyspieszone tempo pozyskiwania nowych klientów przez Spółkę
- Istotna rozbudowa kanału partnerskiego przez Spółkę w 2026 r. – pozyskanie takich partnerów jak Komputronik, Software Mind czy Billenium
- Wyplata 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 2025 r. nowy COO – Adam Bugaj, a od początku grudnia 2025 r. – nowy CFO, Krystian Najbert
- Wysoki poziom płynności finansowej Spółki

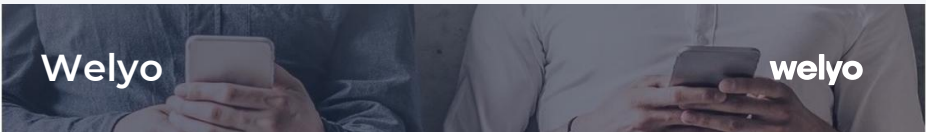
STRATEGIA SPÓŁKI

Kontynuacja komercjalizacji cieszącej się bardzo dużym uznaniem klientów w Polsce i globalnie inteligentnej platformy AI do automatyzacji i orkiestracji procesów biznesowych 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) [30.06.2026]
SaaS	65,1% (MCI.EV)	11.2023	Mnożnikowa (EV/Przychody)	163	191
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [30.06.2026]	GROSS IRR [30.06.2026]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [30.06.2026]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	REGUŁA 40
16	1,3x	9,1%	9,5%	2032 PE/strateg	Powyżej 40%
PRZYCHODY 2025 (W MLN PLN)	ZNORMALIZ. EBITDA 2025 (W MLN PLN)	MARŻA EBITDA 2025	DYNAMIKA PRZYCHODÓW (CAGR OD ZAKUPU, MAX 5Y)	DŁUG NETTO (W MLN PLN) [31.12.2025]	DŁUG NETTO / EBITDA
60	8	13%	12%*	-8	N/D

* Dynamika przychodów spółki uległa poprawie w ostatnich okresach – w samym 2025 roku wyniosła już 27% r/r, a w 2026 r. jest jeszcze wyższa



O SPÓŁCE

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

AKTUALIZACJA SYTUACJI FINANSOWEJ I BIZNESOWEJ

- 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
- Aktualnie finalizacja prac 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

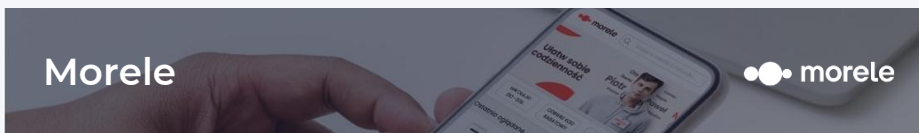
STRATEGIA SPÓŁKI

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. Zakładane wzmocnienie dystrybucji poprzez rozwój kolejnych kanałów dotarcia do klienta

KLUCZOWE PARAMETRY (KPIs)

SEKTOR	UDZIAŁ SUBFUNDUSZU W SPÓŁCE	DATA INWESTYCJI	METODA WYCENY	ZAINWESTOWANY KAPITAŁ (W MLN PLN)	WYCENA UDZIAŁU SUBFUNDUSZU (W MLN PLN) [30.06.2026]
SaaS	80,0% (MCI.EV)	12.2023	Mnożnikowa (EV/EBITDA)	80	129
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [30.06.2026]	GROSS IRR [30.06.2026]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [30.06.2026]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	REGUŁA 40
-	1,6x	20,6%	6,4%	2029 PE/Strateg	Powyżej 40%
PRZYCHODY 2025 (W MLN PLN)	ZNORMALIZ. EBITDA 2025 (W MLN PLN)	MARŻA EBITDA 2025	DYNAMIKA PRZYCHODÓW (CAGR OD ZAKUPU, MAX 5Y)	DŁUG NETTO (W MLN PLN) [31.12.2025]	DŁUG NETTO / EBITDA
42	16	38%	19%**	11	0,7x

** Wpływ na wzrost przychodów miała akwizycja spółki Systell



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. Oferuje 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). Rozwój kanałów dystrybucji w PL i zagranicą
- W 2026 r. silne 2-cyfrowe wzrosty przychodów
- Koncentracja na dalszym rozwoju wysokomargowych 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

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

KLUCZOWE PARAMETRY (KPIs)

SEKTOR	UDZIAŁ SUBFUNDUSZU W SPÓŁCE	DATA INWESTYCJI	METODA WYCENY	ZAINWESTOWANY KAPITAŁ (W MLN PLN)	WYCENA UDZIAŁU SUBFUNDUSZU (W MLN PLN) [30.06.2026]
e-commerce	51,6% (MCI.TV)	10.2011	Mnożnikowa (EV/GMV)	18	141
WYJŚCIA ZREALIZOWANE (W MLN PLN)	COC [30.06.2026]	GROSS IRR [30.06.2026]	UDZIAŁ W AKTYWACH NETTO GK MCI [30.06.2025]	PLANOWANE WYJŚCIE Z INWESTYCJI	GMV 2025 (W MLD PLN)
–	8,0x	17,5%	3,4%	2027 PE/strateg/IPO	2,6
PRZYCHODY 2025 (W MLN PLN)	ZNORMALIZ. EBITDA 2025 (W MLN PLN)	MARŻA EBITDA 2025	DYNAMIKA PRZYCHODÓW (CAGR OD ZAKUPU, MAX 5Y)	DŁUG NETTO (W MLN PLN) [31.03.2026]	DŁUG NETTO / EBITDA
1 768	43	2%	13%	100	2,3x



HY 2026 – Kluczowe wnioski

MCI w pigułce – kluczowe fakty

Tezy inwestycyjne

- 27% IRR przy potwierdzonych wyjściach w strategii buyout (IAI >4x zwrot)
- Wiodąca platforma PE w sektorze technologicznym w CEE i silny bilans ~2,4 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)
- 510 mln PLN znormalizowane EBITDA
- 1,3x dług netto / EBITDA
- Wysoki udział przychodów powtarzalnych
- Pozycje liderów rynkowych

Strategia wyjścia

- 2025: rekordowe wyjścia (~890M PLN)
- 2026–2028: 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 → Wyjść
- 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

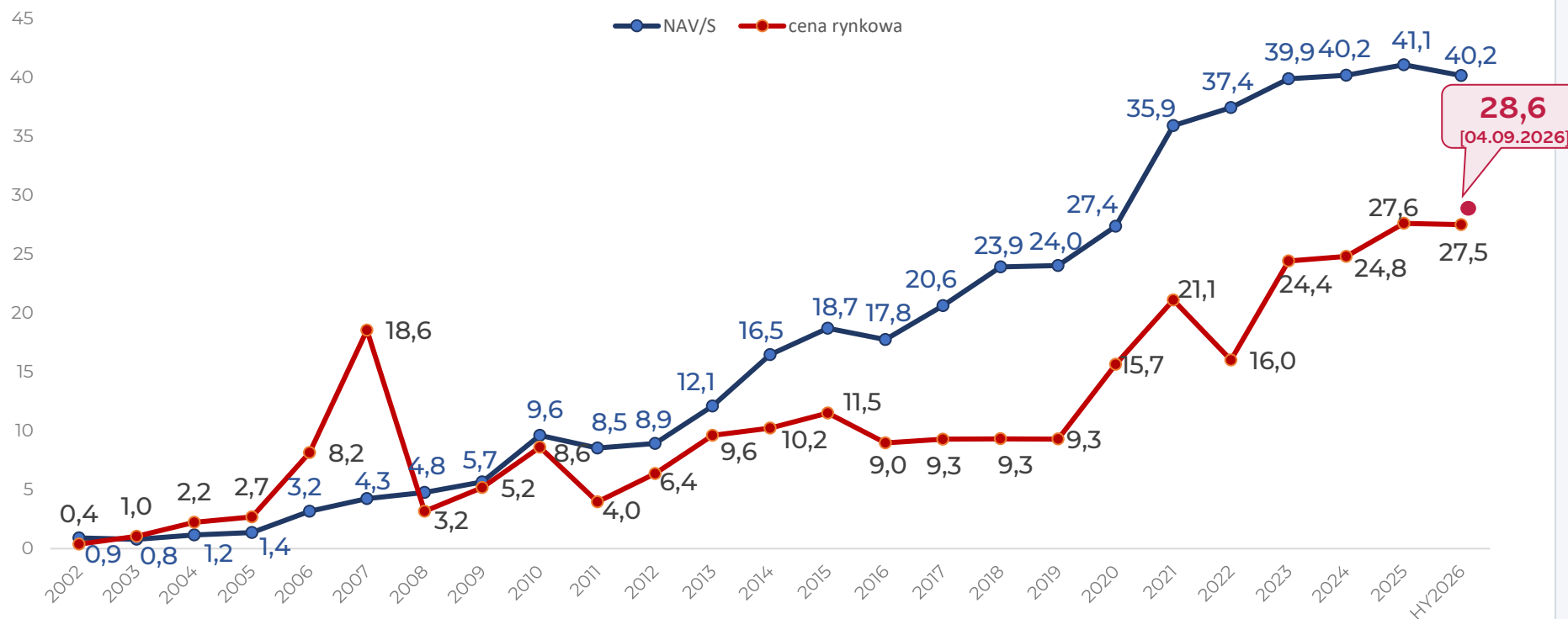


Informacje dodatkowe

Dynamika kursu akcji MCI Capital ASI S.A.

Akcje MCI łączy duży **potencjał wzrostu kursu** (wzrost o ponad 80% od końca 2020 roku ze **stabilnym zwrotem dla akcjonariuszy** dzięki nowej polityce dywidendowej (~5,6 % rocznie)

Obecnie **kurs akcji MCI** utrzymuje się w okolicy **29 PLN**, odzwierciedlając istotny wzrost wartości rynkowej Spółki w ostatnich latach



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

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

(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%

Dane na 30 czerwca 2026

Kurs EUR/PLN 4,4.

*IRR brutto definiuje się jako wewnętrzną stopę zwrotu brutto



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
/ CZ/SLO]



Filip Berkowski
Executive Partner
[InsurTech, Software&SaaS
/ HU]



Paweł Sikorski
Partner Inwestycyjny
[E-comm., FoodTech, 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
Dyrektor Inwestycyjny
[HealthCare, MedTech,
Pharma, Consumer]



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



Maciej Wasilewski
Starszy 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
– **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 30.06.2026



Tomasz
Czechowicz**

99,94%

MCI Management Sp. z o.o.

73,89%

MCI Capital ASI S.A.
(MCIC)

100%

MCI Capital TFI S.A.
(TFI)

99,68%

MCI.EuroVentures 1.0.
(MCI.EV)*

47,93%

MCI.TechVentures 1.0.
w likwidacji (MCI.TV)

MCI.PrivateVentures FIZ
(MCI.PV)

LEGENDA:

MCIC – spółka publiczna, notowana na GPW

TFI – Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych zarządzające MCI.PV

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

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

- ✓ **W ostatnich latach Grupa MCI przeszła proces intensywnego upraszczania struktury organizacyjnej**
- ✓ Po połączeniu ze spółką PEM (21.06.2021), MCIC jest bezpośrednim właścicielem TFI (100%) i przez posiadane certyfikaty inwestycyjne (CI) jest największym inwestorem w 2 Subfunduszach: MCI.EV (99,68%) i MCI.TV w likwidacji (47,93%)
- ✓ Przychody Grupy MCI generowane są na 2 poziomach – **na poziomie inwestora (MCIC)** – poprzez wynik na CI MCI.EV i MCI.TV w likwidacji (zrealizowany i niezrealizowany) oraz **na poziomie zarządzającego aktywami (TFI)** – poprzez pobieranie opłaty za zarządzanie aktywami ww. Subfunduszy
- ✓ Opłata za zarządzanie stanowi przychód gotówkowy Grupy MCI
- ✓ **Dystrybucja środków z Funduszy do MCIC odbywa się w następujący sposób:**
 - z poziomu MCI.EV – w drodze wykupu CI na podstawie żądania wykupu MCIC (możliwe w cyklach miesięcznych), jeżeli tylko płynność Subfunduszu na to pozwala
 - z poziomu MCI.TV – od 16.09.2024, MCI.TV wszedł w fazę likwidacji, przepływ środków do inwestorów, w tym MCIC następuje w drodze proporcjonalnego wykupu CI po wyjściu z każdego kolejnego składnika aktywów MCI.TV

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

** za pośrednictwem Fundacji Rodzinnej MCI