

# **Fundusz MCI.EuroVentures podpisał umowę, na mocy której obejmie 51% akcji spółki IAI S.A.**

15.10.2018

**Fundusz MCI.EuroVentures (Fundusz, MCI.EV) podpisał umowę, na mocy której obejmie 51% akcji spółki IAI S.A. (Spółka, IAI). Spółka oferuje kompleksową obsługę sklepów internetowych i rezerwacji noclegów, dostarczając systemy IdoSell Shop i IdoSell Booking w modelu SaaS, dedykowane do rynków e-commerce i e-travel.**

- **Fundusz z Grupy MCI docelowo obejmie 51% udziałów w Spółce z obszaru *e-commerce infrastructure*,**
- **Wartość transakcji wyniesie 140 mln zł - akwizycja jest realizowana z udziałem finansowania dłużnego,**
- **Założyciele IAI S.A. pozostaną w zarządzie i razem z Funduszem będą zaangażowani w budowę championa gospodarki cyfrowej w Europie Środkowo-Wschodniej,**
- **W wyniku transakcji Spółka zostanie zdelistowana z rynku NewConnect.**

Rozwiązanie IdoSell Shop (dawniej IAI-Shop.com) pozwala na stworzenie dedykowanego sklepu lub hurtowni internetowej. Oprócz obsługi klientów, wspiera ono także zaawansowane procesy biznesowe - od generowania ruchu, poprzez obsługę płatności, wysyłkę towarów, obsługę zwrotów, analizę big data, raportowanie, integrację z systemami ERP oraz wszelkie inne elementy towarzyszące prowadzeniu działalności biznesowej online. Stanowi to jedną z przewag konkurencyjnych Spółki, dzięki czemu jej klientami są także firmy e-commerce o dużych obrotach i wolumenach sprzedaży, które zdecydowały się na powierzenie obsługi kluczowych procesów wyspecjalizowanej firmie, liderowi rynku - IAI S.A.

- Grupa MCI posiada dwudziestoletnie doświadczenie inwestycyjne w obszarze e-commerce. Byliśmy lub jesteśmy zaangażowani w takie marki jak Answear.com, Morele i Pigu, Frisco, Invia/Travelplanet, czy Mall.cz. Łącznie spółki z naszego portfela przed tą transakcją generowały 11 mld PLN wartości sprzedaży w e-commerce. Bardzo się cieszę, że będziemy mogli wykorzystać nasze doświadczenie i wspólnie stworzyć jeszcze lepsze usługi dla znacznie większej liczby sklepów internetowych do których dociera i dotrze w przyszłości IAI. Mamy ambicję na zbudowanie regionalnego championa - powiedział **Łukasz Wierdak, Partner Inwestycyjny MCI**, prowadzący transakcję z ramienia Funduszu.

- Szukaliśmy inwestora, który posiada doświadczenie i sieć kontaktów. MCI postrzegamy jako lidera w obszarze inwestycji w Digital Private Equity. Dlatego współpraca jaką nawiązujemy jest dla IAI i naszych klientów bardzo korzystna - powiedział **Paweł Fornalski, Prezes Zarządu IAI S.A.**

- Dzięki transakcji, planujemy bardziej dynamiczny rozwój IAI, zarówno w obecnych obszarach naszej działalności jak i w nowych. Wraz z całym zespołem z wielkim optymizmem patrzymy w przyszłość -- dodał **Sebastian Muliński, Wiceprezes Zarządu IAI S.A.**

IdoSell Shop jest oferowane w tzw. modelu Software as a Service (SaaS). Dzięki temu sklepy internetowe mogą korzystać ze stale aktualizowanych narzędzi. Model SaaS jest lepszą alternatywą w stosunku do budowania rozwiązań samodzielnie czy wdrażania oprogramowania posiadanego na własność. Dzięki opiece Spółki, sprzedawcy nie muszą zajmować się zagadnieniami dostępności, skalowalności czy bezpieczeństwa systemu.

Narzędzie IdoSell Booking dedykowane jest właścicielom obiektów noclegowych i pozwala hotelom, pensjonatom a także właścicielom mieszkań na wynajem krótkoterminowy, sprofesjonalizować obsługę swojej działalności i dotrzeć do szerszej bazy potencjalnych klientów. Dodatkowo przez tzw. Channel Manager integruje kalendarz dostępności i pobiera rezerwację ze wszystkich istotnych serwisów rezerwacyjnych takich jak Booking.com, Airbnb, Expedia.

- Jesteśmy pod wrażeniem przedsiębiorstwa, które zbudowali wspólnie Panowie Paweł Fornalski i Sebastian Muliński. Uzyskali silną pozycję na rynku e-commerce w Polsce z GMV ponad 4,5 mld PLN. IAI ma wszelkie atrybuty, aby z sukcesem oferować swoje usługi w regionie. W Europie Zachodniej, na tysiąc użytkowników Internetu, przypada średnio 3,6 sklepu online, w Polsce jest to jedynie 1,6, a sam rynek e-commerce rośnie w tempie 20% rok do roku. To pokazuje potencjał jaki stoi przed spółką. Chcemy ją

*rozwijać zarówno organicznie, jak i poprzez M&A w Polsce i regionie CEE* - **dodał Łukasz Wierdak.**

Transakcja przejęcia IAI S.A. w pełni wpisuje się w strategię MCI.EuroVentures, funduszu buyout'owego skupionego na inwestycjach w dojrzałe przedsiębiorstwa z obszaru gospodarki cyfrowej w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

*- Jesteśmy wierni naszej strategii inwestycyjnej i doświadczeniu w obszarze gospodarki cyfrowej. IAI S.A. to bardzo innowacyjna spółka, która ma przed sobą świetne perspektywy dalszego rozwoju. Transakcja jest przykładem inwestycji leveraged buyout - akwizycja jest realizowana z udziałem finansowania dłużnego. Naszym zamierzeniem jest docelowy delisting spółki (public-to-private) i budowanie jej wartości jako aktywa niepublicznego.-* powiedział **Krzysztof Konopiński, Partner MCI**, zaangażowany w transakcję.

Doradcami kupującego przy transakcji byli Deloitte Legal, TS Partners, KPT Doradcy Podatkowi, 16e oraz mBridge. Założycieli reprezentowali EY M&A oraz EY Law.