

MCI sprzedaje Grupę IAI globalnemu funduszowi Montagu Private Equity

25.07.2025

MCI Capital podpisał z Montagu Private Equity umowę sprzedaży wszystkich akcji w Grupie IAI, która jest liderem rynku oprogramowania dla e-commerce w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. To jeden z największych exitów w historii MCI i kolejne bardzo udane wyjście funduszu z inwestycji w sektorze spółek technologicznych.

MCI z sukcesem zrealizował strategię budowy wartości Grupy IAI w wymiarze produktowym i geograficznym. W ciągu siedmiu lat obecności funduszu, Grupa IAI, rozwijana wspólnie z jej założycielami – Pawłem Fornalskim i Sebastianem Mulińskim – zrealizowała szereg inwestycji, znacząco zwiększyła skalę działalności, wzmocniła struktury organizacyjne i ugruntowała pozycję lidera rozwiązań SaaS dla branży e-commerce w Polsce. Sukces IAI w skutecznej realizacji strategii wzrostu pozwolił na pozyskanie nowego, prestiżowego inwestora jakim jest Montagu Private Equity.

– Zaangażowanie w Grupę IAI było dla nas doskonałym przykładem realizacji naszej strategii inwestycyjnej – poprzez aktywne wsparcie w rozwoju organicznym i akwizycjach udało się zbudować lidera rynku SaaS dla e-commerce w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. To udany przykład sukcesji właścicielskiej i dobrej współpracy funduszu z założycielami spółki w zakresie szybkiej budowy wartości, która została doceniona przez inwestorów – mówi Tomasz Czechowicz, założyciel i partner zarządzający MCI.

– IAI to firma z ogromnym potencjałem, innowacyjną kulturą organizacyjną i wysoką jakością technologii, co w pełni potwierdziło podpisanie umowy sprzedaży z wysokiej jakości partnerem. Dziękujemy zespołowi IAI za udaną współpracę i życzymy dalszych sukcesów pod skrzydłami nowego inwestora – dodaje Filip Berkowski, starszy partner inwestycyjny w MCI Capital.

Od lokalnego lidera do regionalnego gracza

MCI zainwestowało w Grupę IAI w 2018 roku, gdyż dostrzegło wówczas potencjał rosnącego rynku e-commerce w Polsce i regionie CEE. Argumentem była także silna pozycja IAI jako dostawcy kompleksowego oprogramowania dla e-sklepów. Od początku współpracy plan rozwoju obejmował zarówno wzrost organiczny – poprzez budowę nowoczesnych i kompleksowych produktów odpowiadających na potrzeby dynamicznie rozwijającego się sektora e-commerce – jak i rozwój nieorganiczny poprzez akwizycje.

W 2021 roku Grupa IAI przejęła spółkę ShopRenter – lidera rynku na Węgrzech – co zapoczątkowało jej zagraniczną ekspansję. Dwa lata później, w 2023 roku, firma nabyła pakiet kontrolny spółki AtomStore – polskiego dostawcy rozwiązań dla większych sklepów internetowych. Pozwoliło to grupie zagospodarować segment klientów enterprise.

W efekcie tych działań Grupa IAI stała się największym w Polsce – pod względem GMV – dostawcą platform SaaS dla e-commerce, obsługując ponad 10% całego obrotu rynku e-commerce w Polsce.

Innowacja i skalowalność motorem wzrostu

Sercem oferty Grupy IAI pozostaje platforma IdoSell, skierowana do średnich i dużych sklepów (merchantów) realizujących tysiące transakcji miesięcznie. Firma zbudowała wokół niej kompleksowy ekosystem usług wspierających rozwój e-commerce – od płatności i logistyki, przez narzędzia marketingowe, po sprzedaż międzynarodową. Równolegle rozwijana jest również m.in. platforma IdoBooking, dedykowana branży apartamentowej, wspierająca obiekty w zarządzaniu sprzedażą online. Już dziś około 20% merchantów IAI prowadzi aktywną sprzedaż za granicą – m.in. w Niemczech, Czechach czy Francji.

Wspierając rozwój IAI, MCI konsekwentnie inwestowało w rozwój nowych funkcjonalności i produktów, które odpowiadają na rosnące oczekiwania rynku i umożliwiają skalowanie działalności klientów. Dzięki temu Grupa nie tylko zwiększyła swoją przewagę technologiczną, ale też stała się partnerem wzrostu dla profesjonalnych e-sklepów w Polsce i regionie.

Silne fundamenty finansowe i technologiczne

W okresie inwestycji MCI – Grupa IAI blisko 6-krotnie zwiększyła skalę swojej działalności i odnotowała znakomite wyniki finansowe – wartość transakcji obsługiwanych przez platformę (GMV) przekroczyła 20 mld zł w 2024 roku, a w bieżącym roku Grupa planuje osiągnąć około 300 mln zł przychodów. Spółka może też pochwalić się wyjątkowo dobrymi wskaźnikami charakterystycznymi dla dojrzałych firm SaaS: bardzo niskim wskaźnikiem churn, wysokim poziomem retencji klientów oraz spełnianiem tzw. Rule of 40.

Transakcja wyjścia

MCI wspólnie z doradcami – PwC, DJM, Deloitte i CMS – rozpoczął przygotowania spółki do startu procesu wyjścia z inwestycji we wrześniu 2025. Atrakcyjny model biznesu IAI jeszcze przed startem procesu przyciągnął zainteresowanie uznanych inwestorów, które doprowadziło do podpisania umowy inwestycyjnej z Montagu Private Equity. Warunkiem zamknięcia transakcji jest otrzymanie zgód regulacyjnych.

MCI Capital jest największym w Europie Środkowo-Wschodniej notowanym na GPW w Warszawie funduszem private equity, koncentrującym się na transakcjach typu mid-market buyout w sektorze nowych technologii. Aktywa funduszu to ponad 2,7 mld zł. Strategia MCI bazuje na inwestycjach i budowaniu wartości europejskich liderów gospodarki cyfrowej.

IAI to największa w Polsce platforma e-commerce do tworzenia sklepów internetowych działających w modelu SaaS. IAI w Polsce obsługuje blisko 7000 sklepów i blisko 6000 sklepów na Węgrzech. IAI jest również właścicielem spółki obsługującej płatności IdoPayments, posiadającej status Krajowej Instytucji Płatniczej nadany przez Komisję Nadzoru Finansowego.