

MCI CAPITAL ASI S.A.

Sprawozdanie Zarządu z działalności
Spółki i Grupy Kapitałowej
w okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2026 r.

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY KAPITAŁOWEJ
W OKRESIE OD 1 STYCZNIA DO 30 CZERWCA 2026 R.

Dla akcjonariuszy MCI Capital ASI S.A.

Imię i Nazwisko	Stanowisko/ Funkcja	Podpis
Tomasz Czechowicz	Prezes Zarządu	
Ewa Ogryczak	Wiceprezes Zarządu	
Paweł Borys	Wiceprezes Zarządu	

Sprawozdanie Zarządu z działalności jest załącznikiem do sprawozdania finansowego.

Warszawa, dnia 3 września 2026 r.

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI W OKRESIE OD 1 STYCZNIA DO 30 CZERWCA 2026 R.

1. Charakterystyka działalności MCI Capital ASI S.A. i Grupy Kapitałowej MCI Capital ASI S.A.

MCI Capital ASI S.A. („MCI”, „Spółka”) została założona w 1999 r. i jest podmiotem skupiającym w swojej strukturze największy fundusz Private Equity nowych technologii w Europie Centralnej. W trakcie swojej dotychczasowej historii MCI prowadziła działalność w dwóch obszarach: (1) w segmencie inwestycji oraz (2) w segmencie zarządzania aktywami.

W obszarze inwestycyjnych zainteresowań Grupy Kapitałowej MCI pozostają: marketplace, e-commerce, fintech/insurtech, SaaS (Software as a Service), AI, healthcare/medtech, podmioty realizujące transformację cyfrową do tych obszarów oraz infrastrukturę cyfrową.

Od 14 lipca 2020 r., w związku z decyzją administracyjną Komisji Nadzoru Finansowego („KNF”), MCI uzyskało zezwolenie na wykonywanie działalności przez zarządzającego alternatywną spółką inwestycyjną („ASI”), jako wewnętrznie zarządzający ASI. Konsekwencją prowadzenia przez MCI działalności jako licencjonowany zarządzający ASI jest podleganie pełnemu nadzorowi KNF w zakresie prowadzonej działalności inwestycyjnej na zasadach odpowiadających tym właściwym dla towarzystw funduszy inwestycyjnych.

Celem inwestycyjnym MCI, jako wewnętrznie zarządzającego ASI, jest inwestowanie aktywów w celu uzyskania zwrotów pochodzących ze wzrostu wartości inwestycji. W 2026 roku Spółka realizowała swój cel inwestycyjny, w ramach prowadzonej działalności inwestycyjnej typu private equity, w szczególności poprzez lokowanie aktywów Spółki przede wszystkim w certyfikaty inwestycyjne 2 największych subfunduszy, tj. MCI.EuroVentures 1.0. oraz MCI.TechVentures 1.0. w likwidacji (likwidacja subfunduszu rozpoczęła się 16.09.2024 r.) wydzielonych w MCI.PrivateVentures FIZ o zróżnicowanej strategii inwestycyjnej zarządzanych przez MCI Capital Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. Fundusze inwestują powierzone środki zgodnie ze swoją strategią inwestycyjną w inwestycje typu buyout i growth (subfundusze MCI.EuroVentures 1.0. i MCI.TechVentures 1.0. w likwidacji). Od 2015 roku Grupa Kapitałowa MCI („Grupa MCI”) koncentruje się na strategii buyout realizowanej przez subfundusz MCI.EuroVentures 1.0., co odzwierciedlone jest w strukturze posiadanych przez MCI certyfikatów inwestycyjnych – subfundusz MCI.EuroVentures 1.0. stanowił 97%, natomiast subfundusz MCI.TechVentures 1.0. w likwidacji stanowił 3% wartości posiadanych certyfikatów inwestycyjnych na dzień 30 czerwca 2026 r. W strukturze Grupy znajduje się również fundusz MCI Digital and Climatech Fund V S.C.A. SICAV-RAIF (fundusz koinwestycyjny, założony w 2023 r. i realizujący strategię inwestycyjną tożsamą ze strategią realizowaną przez subfundusz MCI.EuroVentures 1.0. Inwestycje zrealizowane dotychczas przez fundusz są koinwestycjami realizowanymi z udziałem subfunduszu MCI.EuroVentures 1.0. oraz zespołu inwestycyjnego. Do końca pierwszego półrocza 2026 r. fundusz zrealizował pięć inwestycji, które dotyczyły inwestycji zrealizowanych przez subfundusz MCI.EuroVentures 1.0.). Inwestycje w spółki portfelowe dokonywane są w horyzoncie kilkuletnim, w czasie którego zarządzający aktywnie wspierają rozwój spółek i nadzorują wykonanie przez nie strategii biznesowych, a następnie poszukują możliwości ich zbycia. Najistotniejsze aktywa Spółki i Grupy MCI to certyfikaty inwestycyjne.

W skład Grupy MCI na dzień 30 czerwca 2026 r. wchodziły spółki zależne od MCI Capital ASI S.A. - MCI Capital TFI S.A., PEM Asset Management Sp. z o.o. oraz MCI Digital and Climatech GP S.à r.l.

Spółka MCI Capital TFI S.A. (zwana dalej TFI lub Towarzystwo) została utworzona na podstawie aktu notarialnego z dnia 11 sierpnia 2006 roku w Kancelarii Notarialnej Notariusz Romuald Borzemski pl. Solny 13 we Wrocławiu (Repertorium A nr 4161/2006). Siedziba Spółki mieści się w Warszawie przy Rondzie Ignacego Daszyńskiego 1.

Przedmiotem działalności TFI jest działalność związana z zarządzaniem funduszami – PKD 66.30.Z.

TFI zarządza aktywami funduszy typu private equity/venture capital.

W I półroczu 2026 roku Towarzystwo zarządzało następującymi funduszami:



Subfundusz typu *private equity*, którego aktywa lokowane są w spółki średniej wielkości z branż: TMT, usług finansowych i dla biznesu, *e-commerce*, dystrybucji, BPO i infrastruktury, posiadające ugruntowaną pozycję rynkową lub będące wiodącymi podmiotami w danym obszarze działalności z Polski i Europy Środkowo-Wschodniej.



Subfundusz koncentruje się na inwestycjach w spółki z branż: usługi internetowe i telekomunikacyjne, usługi i technologie mobilne (B2C), media cyfrowe i e-commerce, technologie bezprzewodowe, software oraz IT, będące w fazie wzrostu, głównie nienotowane na rynku regulowanym, cechujące się wysoką oczekiwaną stopą zwrotu, przy jednocześnie niższym stopniu ryzyka, niż dla działalności *early-stage*. Inwestycje realizowane są w Polsce oraz w innych państwach Europy Środkowo-Wschodniej i Europy Zachodniej. Subfundusz od dnia 16 września 2024 r. znajduje się w likwidacji, której zakończenie planowane jest do końca 2027 r.

Spółka PEM Asset Management Sp. z o.o. (zwana dalej „PEM AM”) została utworzona na mocy Umowy z dnia 21 kwietnia 2015 r. Spółka została wpisana do rejestru przedsiębiorców KRS w dniu 23 kwietnia 2015 r.

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie przy Rondzie Ignacego Daszyńskiego 1.

Do 9 grudnia 2019 r. PEM AM zarządzała częścią portfeli inwestycyjnych wyżej wymienionych funduszy inwestycyjnych. Od 10 grudnia 2019 r. zarządzanie portfelami inwestycyjnymi tych funduszy w całości powróciło do TFI. Obecnie PEM AM nie prowadzi bieżącej działalności operacyjnej.

Spółka MCI Digital and Climatech GP S.à r.l. została zawiązana w dniu 28 kwietnia 2023 r. w Luxemburgu. W dniu 8 maja 2023 r. Spółka została wpisana do rejestru Registre de commerce et des sociétés pod numerem: B277115.

Miejscem prowadzenia działalności gospodarczej jest siedziba spółki mieszcząca się w Luxemburgu (94 rue du Grünewald).

Spółka zarządzająca funduszem MCI Digital and Climatech Fund V S.C.A., SICAV-RAIF.

Wyniki finansowe Spółki i Grupy MCI za I półrocze 2026 r.

I półrocze 2026 r. MCI zamknęło zyskiem netto na poziomie 36,1 mln zł. Zysk z inwestycji osiągnął poziom 51,7 mln zł, natomiast koszty ogólnego zarządu wyniosły 4,0 mln zł, a koszty finansowe 10,6 mln zł. Aktywa ogółem kształtowały się na poziomie 2.386 mln zł. Do najistotniejszych aktywów Spółki należy zaliczyć certyfikaty inwestycyjne (96,7% sumy bilansowej) oraz inwestycje w jednostkach zależnych wyceniane metodą praw własności (stanowiące 2,6% sumy bilansowej). Aktywa netto Spółki osiągnęły poziom 2.023 mln zł. Tym samym wartość aktywów netto w przeliczeniu na jedną akcję wyniosła 38,57 zł – 40% powyżej kursu zamknięcia akcji na GPW w dniu 30 czerwca 2026 r., który wyniósł 27,50 zł. Po stronie zobowiązań najbardziej istotną pozycję stanowią zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek (stanowiące 74,9% wartości zobowiązań), zobowiązania z tytułu dywidendy (stanowiące 22,8% wartości zobowiązań), rezerwy (stanowiące 1,5% wartości zobowiązań) oraz zobowiązania z tytułu leasingu (stanowiące 0,7% wartości zobowiązań). Wskaźnik zadłużenia netto Spółki w relacji do kapitałów własnych na dzień 30 czerwca 2026 r. wyniósł 17,7%.

I półrocze 2026 r. Grupa MCI zamknęła zyskiem netto na poziomie 36,1 mln zł. Zysk brutto z działalności podstawowej osiągnęła poziom 59,6 mln zł, natomiast koszty ogólnego zarządu wyniosły 12,4 mln zł, a koszty finansowe 10,5 mln zł. Aktywa ogółem kształtowały się na poziomie 2.384 mln zł. Do najistotniejszych aktywów Grupy MCI należy zaliczyć certyfikaty inwestycyjne (96,8% sumy bilansowej) oraz obligacje (stanowiące 2,0% sumy bilansowej). Aktywa netto Grupy MCI osiągnęły poziom 2.013 mln zł. Tym samym wartość aktywów netto w przeliczeniu na jedną akcję wyniosła 38,37 zł – 40% powyżej kursu zamknięcia akcji Spółki na GPW w dniu 30 czerwca 2026 r., który wyniósł 27,50 zł. Po stronie zobowiązań najbardziej istotną pozycję stanowią zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek (stanowiące 73,3% wartości zobowiązań), zobowiązania z tytułu dywidendy (stanowiące 22,3% wartości zobowiązań), rezerwy (stanowiące 2,8% wartości zobowiązań) oraz zobowiązania z tytułu leasingu (stanowiące 0,7% wartości zobowiązań). Wskaźnik zadłużenia netto Grupy MCI w relacji do kapitałów własnych na dzień 30 czerwca 2026 r. wyniósł 17,9%.

2. Wydarzenia mające istotny wpływ na działalność MCI w I półroczu 2026 r.

Opis istotnych wydarzeń, które miały wpływ na działalność Spółki i Grupy Kapitałowej MCI Capital ASI S.A. w I półroczu 2026 r. znajduje się odpowiednio w skróconym śródrocznym jednostkowym sprawozdaniu finansowym za I półrocze 2026 r. w nocy nr 26 „Wydarzenia mające istotny wpływ na działalność MCI w I półroczu 2026 r.” oraz w skróconym śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy za I półrocze 2026 r. w nocy nr 26 „Wydarzenia mające istotny wpływ na działalność Grupy Kapitałowej MCI Capital Alternatywna Spółka Inwestycyjna S.A. w I półroczu 2026 r.”

3. Wydarzenia, które wystąpiły po dniu 30 czerwca 2026 r. i mogą w znaczący sposób wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe

Opis wydarzeń, które wystąpiły po dniu 30 czerwca 2026 r. i mogą w znaczący sposób wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe Spółki i Grupy Kapitałowej MCI Capital ASI S.A. znajduje się odpowiednio w skróconym śródrocznym jednostkowym sprawozdaniu finansowym Spółki za I półrocze 2026 r. w nocy nr 30 „Istotne zdarzenia po dacie bilansu” oraz w skróconym śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy za I półrocze 2026 r. w nocy nr 27 „Zdarzenia po zakończeniu okresu sprawozdawczego”.

4. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektywy rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym

Rozwój rynku funduszy private equity oraz popyt na usługi świadczone przez Spółkę jako partnera inwestycyjnego jest ściśle związany z sytuacją makroekonomiczną i tempem wzrostu gospodarczego zarówno w Polsce jak i w pozostałych krajach, w których dokonywane są inwestycje. Wzrost gospodarczy w tych krajach przekłada się bowiem między innymi na chęć inwestowania wolnych środków w instrumenty finansowe inne niż lokaty bankowe, obligacje skarbowe czy też inne klasyczne instrumenty finansowe dostępne na rynkach kapitałowych.

Do zewnętrznych czynników o charakterze ekonomicznym wpływających na osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe można zaliczyć: tempo wzrostu PKB, poziom inflacji, poziom stóp procentowych, wzrost realnych wynagrodzeń, poziom oszczędności gospodarstw domowych, stopień zaawansowania technologicznego gospodarki oraz towarzyszący w/w czynnikom postęp techniczny, a także apetyt na ryzyko poszczególnych inwestorów.

Czynniki wewnętrzne odgrywają kluczową rolę w dalszym rozwoju Spółki. Fundamentem sukcesu pozostaje wysoko wykwalifikowany zespół specjalistów posiadających szerokie doświadczenie w obszarze private equity oraz zarządzania aktywami. Spółka kontynuuje staranny dobór projektów inwestycyjnych, co pozwala generować wartość dodaną dla akcjonariuszy oraz zapewnia stabilny rozwój organizacji.

Perspektywy rozwoju działalności Spółki do końca 2027 roku pozostają optymistyczne, pomimo wyzwań związanych z niepewnością regulacyjną i makroekonomiczną. Dalsza cyfryzacja gospodarki, rozwój sztucznej inteligencji, transformacji energetycznej, rosnąca rola infrastruktury cyfrowej i energetycznej, a także długoterminowe trendy demograficzne związane z wydłużaniem życia i rozwojem sektora Longevity stwarzają liczne możliwości inwestycyjne. Kluczowe pozostanie elastyczne dostosowywanie strategii inwestycyjnej do zmieniających się warunków rynkowych, wykorzystanie poprawiających się warunków finansowania oraz aktywne zarządzanie ryzykiem w warunkach utrzymującej się niepewności geopolitycznej i regulacyjnej.

5. Perspektywy rozwoju MCI

Rok 2026 jest dwunastym rokiem, w którym MCI działa jako wehikuł inwestycyjny, lokując swoje środki i pozyskane finansowanie w spółki portfelowe poprzez dedykowane fundusze inwestycyjne. MCI lokuje aktywa w fundusze inwestycyjne reprezentujące różne strategie inwestycyjne, przy czym przede wszystkim Spółka zamierza skupiać się na strategii typu buyout (realizowanej przez subfundusz MCI.EuroVentures 1.0.). Spółka zakończyła inwestycje w rozpoczynające działalność małe technologiczne spółki – poprzez fundusz Internet Ventures FIZ w likwidacji. Likwidacja funduszu Internet Ventures FIZ w likwidacji zakończyła się w dniu 15 stycznia 2025 r. Spółka nie planuje także kolejnych inwestycji w fundusze typu venture capital – w dniu 16 września 2024 r. otwarta została likwidacja subfunduszu MCI.TechVentures 1.0. reprezentującego tę strategię, a zakończenie likwidacji subfunduszu planowane jest do końca 2027 r. (w okresie likwidacji działalność subfunduszu jest skoncentrowana na sprzedaży składników portfela oraz dystrybucji środków do uczestników). W związku z zakończeniem w 2025 roku przez subfundusz MCI.TechVentures 1.0. w likwidacji inwestycji w spółki Answear.com S.A., GameDesire Group Sp. z o.o., AZIMO Holding Limited, Travelata (SHLD Limited), Gett (Simbio Holdings Limited) oraz wpływem na rachunek subfunduszu środków pieniężnych pochodzących ze sprzedaży akcji i udziałów tych spółek w 2025 roku dokonano wypłaty środków do uczestników subfunduszu z zachowaniem zasady proporcjonalności w łącznej kwocie 142,5 mln zł (Spółka otrzymała kwotę 68,3 mln zł).

Subfundusz MCI.EuroVentures 1.0. pozostający główną inwestycją MCI jest natomiast subfunduszem działającym na czas nieokreślony (według stanu na 30 czerwca 2026 r. MCI posiadała 99,68% udział w

aktywach netto subfunduszu). W 2025 roku nastąpił częściowy wykup certyfikatów inwestycyjnych subfunduszu, w wyniku którego Spółka otrzymała środki pieniężne w kwocie 100,2 mln zł

Zainteresowania inwestycyjne MCI nadal pozostawać będą w obszarze nowych technologii internetowych.

W 2023 r. został utworzony fundusz MCI Digital and Climatech Fund V S.C.A. SICAV-RAIF z siedzibą w Luksemburgu, który jest funduszem koinwestycyjnym realizującym strategię inwestycyjną tożsamą ze strategią realizowaną przez subfundusz MCI.EuroVentures 1.0. Inwestycje zrealizowane dotychczas przez fundusz są koinwestycjami realizowanymi z udziałem subfunduszu MCI.EuroVentures 1.0. oraz zespołu inwestycyjnego. Do końca pierwszego półrocza 2026 r. fundusz zrealizował pięć inwestycji, które dotyczyły inwestycji zrealizowanych przez subfundusz MCI.EuroVentures 1.0.

Ponadto, w ramach Grupy Kapitałowej MCI funkcjonuje segment zarządzania aktywami - realizowany przez MCI Capital TFI S.A. oraz MCI Digital and Climatech GP S.à r.l. będące na dzień 30 czerwca 2026 r. jednostkami zależnymi od Spółki.

Wpływ wojny na Ukrainie na inwestycje Funduszy, w których certyfikaty inwestycyjne posiada Grupa MCI (Fundusze MCI)

Zarówno subfundusz **MCI.EuroVentures 1.0.** wydzielony w ramach MCI.PrivateVentures FIZ (MCI.EV), w którym Grupa MCI posiada 99,68% certyfikatów inwestycyjnych, jak i subfundusz **MCI.TechVentures 1.0.** wydzielony w ramach MCI.PrivateVentures FIZ (MCI.TV), w którym Grupa MCI posiada 47,93% certyfikatów inwestycyjnych nie posiada inwestycji w Rosji, Białorusi ani Ukrainie, dlatego w ujęciu wycenowym nie obserwujemy realnego wpływu wojny na sytuację spółek z portfela obu Subfunduszy.

Zarządy MCI Capital ASI S.A. i MCI Capital TFI S.A. na bieżąco monitorują wpływ sytuacji polityczno-gospodarczej w Ukrainie i w Rosji na działalność funduszy oraz spółek wchodzących w skład Grupy MCI.

Przewaga konkurencyjna MCI Capital ASI S.A.

Do najważniejszych przewag konkurencyjnych MCI Capital ASI S.A. należy:

- a) Wieloletnia działalność we wzrostowym obszarze *digital transformation* w branży *private equity/venture capital*;
- b) Nadzór właścicielski – założyciel MCI Capital ASI S.A. posiadający unikalne doświadczenie na polskim rynku, jest Prezesem Zarządu Spółki;
- c) Stabilny akcjonariat – Prezes Zarządu jest (pośrednio) większościowym akcjonariuszem;
- d) Niski poziom zadłużenia Spółki;
- e) Systematyczny wzrost aktywów na przestrzeni kilkunastoletniej historii działalności;
- f) Bezpieczeństwo funkcjonowania/silna pozycja kapitałowa – kapitały własne stanowią 83% aktywów Spółki wg stanu na dzień 30 czerwca 2026 r.

Do najważniejszych przewag konkurencyjnych funduszy oraz subfunduszy, w których MCI Capital ASI S.A. posiada certyfikaty inwestycyjne należy:

- a) Ograniczona konkurencja wśród funduszy *private equity* działających w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, operujących minimalną wielkością pojedynczej inwestycji w wysokości 25-100 mln EUR;
- b) Doświadczony zespół inwestycyjny składający się ze specjalistów z osiągnięciami w branży funduszy *private equity/venture capital*, zapewniający unikalne połączenie długoletniego doświadczenia i wiedzy w zakresie finansów, inwestowania oraz znajomości poszczególnych sektorów, branż i regionów geograficznych;
- c) Silna pozycja rynkowa;
- d) Dalszy rozwój rynku *private equity* w Polsce i obszarze CEE;
- e) Stabilna pozycja płynnościowa zwiększająca łatwość inwestowania, co powinna sprzyjać realizacji znaczących i rentownych inwestycji w najbliższym okresie.

6. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa MCI Capital ASI S.A. i Grupy MCI Capital ASI S.A. oraz podstawowe wielkości ekonomiczne

MCI Capital ASI S.A. osiągnęła w I półroczu 2026 r. zysk netto na poziomie 36,1 mln zł. W tym samym okresie wartość aktywów netto uległa zmniejszeniu do poziomu 2.023 mln zł, tj. o 46,5 mln zł w stosunku do wartości na dzień 31 grudnia 2025 r., w wyniku podjęcia uchwały przez WZA o wypłacie dywidendy w kwocie 82,8 mln zł.

Wygenerowany w I półroczu 2026 r. zysk netto jest przede wszystkim pochodną aktualizacji wartości inwestycji w certyfikaty inwestycyjne oraz aktualizacji wyceny akcji i udziałów.

Koszty ogólnego zarządu za I półrocze 2026 r. wyniosły 4,0 mln zł (głównie koszty wynagrodzeń, programu opcji menadżerskich, ubezpieczeń społecznych i świadczeń pracowniczych w kwocie 2,3 mln zł oraz koszty usług obcych w kwocie 1,2 mln zł).

Przychody finansowe za I półrocze 2026 r. kształtowały się na poziomie 0,2 mln zł (głównie przychody z tytułu udzielonych poręczeń i gwarancji), natomiast koszty finansowe wyniosły 10,6 mln zł (głównie koszty odsetkowe od weksli w kwocie 5,0 mln zł, wyemitowanych obligacji w kwocie 2,1 mln zł oraz kredytu bankowego w kwocie 1,9 mln zł).

Wskaźnik aktywów netto na jedną akcję wyniósł 38,57 zł i był o 2,2% niższy od wartości aktywów netto na jedną akcję z dnia 31 grudnia 2025 r. (39,45 zł) oraz 40% powyżej kursu zamknięcia akcji na GPW w dniu 30 czerwca 2026 r., który wyniósł 27,50 zł.

Grupa MCI wygenerowała w I półroczu 2026 r. zysk netto na poziomie 36,1 mln zł. W tym samym okresie wartość aktywów netto uległa zmniejszeniu do poziomu 2.013 mln zł, tj. o 46,4 mln zł w stosunku do wartości na dzień 31 grudnia 2025 r., w wyniku podjęcia uchwały przez WZA Spółki o wypłacie dywidendy w kwocie 82,8 mln zł.

Wygenerowany przez Grupę MCI w I półroczu 2026 r. zysk netto jest pochodną głównie aktualizacji wartości inwestycji w certyfikaty inwestycyjne oraz osiągniętych przychodów z tytułu zarządzania.

Koszty ogólnego zarządu za I półrocze 2026 r. wyniosły 12,4 mln zł (głównie koszty wynagrodzeń, programu opcji menadżerskich, ubezpieczeń społecznych i świadczeń pracowniczych w kwocie 9,3 mln zł oraz koszty usług obcych w kwocie 2,3 mln zł).

Przychody finansowe za I półrocze 2026 r. kształtowały się na poziomie 1,2 mln zł (głównie przychody odsetkowe od obligacji w kwocie 0,9 mln zł oraz przychody z tytułu udzielonych poręczeń i gwarancji w kwocie 0,2 mln zł), natomiast koszty finansowe wyniosły 10,5 mln zł (głównie koszty odsetkowe od weksli w kwocie 5,0 mln zł, wyemitowanych obligacji w kwocie 2,1 mln zł oraz kredytu bankowego w kwocie 1,9 mln zł).

Wskaźnik aktywów netto na jedną akcję wyniósł 38,37 zł i był o 2,3% niższy od wartości aktywów netto na jedną akcję z dnia 31 grudnia 2025 r. (39,26 zł) oraz 40% powyżej kursu zamknięcia akcji na GPW w dniu 30 czerwca 2026 r., który wyniósł 27,50 zł.

7. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na rok 2026 i lata następne

Spółka i Grupa MCI nie publikowała prognoz wyników na 2026 r. i lata następne.

8. Opis podstawowych ryzyk i zagrożeń

Opis podstawowych ryzyk, na które narażona jest Spółka i Grupa MCI znajduje się w skróconym śródrocznym jednostkowym sprawozdaniu finansowym za I półrocze 2026 r. w nocy nr 28 „Zarządzanie ryzykiem finansowym” oraz w skróconym śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za I półrocze 2026 r. w nocy nr 31 „Zarządzanie ryzykiem”.

9. Opis głównych cech stosowanych w przedsiębiorstwie emitenta systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych

Za system kontroli wewnętrznej, zarządzanie ryzykiem oraz prawidłowość raportowania w zakresie sprawozdań finansowych i raportów okresowych przygotowywanych i publikowanych zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa odpowiedzialny jest Zarząd Spółki. System ten jest realizowany w Spółce poprzez precyzyjne określenie kompetencji i zakresu odpowiedzialności poszczególnych pracowników, a także poprzez przypisanie konkretnych obowiązków poszczególnym komórkom w strukturze organizacyjnej Spółki.

Raportowanie odbywa się przy zachowaniu obowiązujących norm określonych przez Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR) oraz Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską, a w zakresie nieregulowanym powyższymi standardami

zgodnie z wymogami ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz. U. z 2026 r., poz. 522 z późniejszymi zmianami) i wydanych na jej podstawie przepisów wykonawczych, jak również wymogami odnoszącymi się do emitentów papierów wartościowych dopuszczonych lub będących przedmiotem ubiegania się o dopuszczenie do obrotu na rynku oficjalnych notowań giełdowych. Przepisy prawa oraz MSR/MSSF są na bieżąco monitorowane w zakresie zmian mogących mieć wpływ na zakres raportowania. Dodatkowo w Spółce została przyjęta polityka rachunkowości, określająca zasady i praktyki stosowane przy sporządzaniu sprawozdań finansowych.

Podmiotem odpowiedzialnym za sporządzanie sprawozdań finansowych jest biuro rachunkowe Ground Frost Outsourcing Sp. z o.o., które w sposób ciągły dokonuje weryfikacji zgodności sprawozdania z księgami rachunkowymi i innymi dokumentami źródłowymi będącymi podstawą sprawozdań. Proces ten jest poddawany regularnej kontroli w zakresie poprawności uzgodnień rachunkowych, analizy merytorycznej i rachunkowej oraz rzetelnej prezentacji danych. W kolejnym kroku sprawozdania finansowe podlegają szczegółowej weryfikacji po stronie Spółki, w tym w szczególności pod kątem ich zgodności z obowiązującymi przepisami w zakresie zasad rachunkowości, ujawnień oraz prezentacji informacji. Następnie sprawozdania są akceptowane i zatwierdzane przez Członka Zarządu odpowiedzialnego za finanse Spółki.

Dodatkowo sprawozdania finansowe podlegają badaniu oraz przeglądowi przez biegłego rewidenta. Wybór biegłego rewidenta dokonywany jest przez Radę Nadzorczą. O wyborze biegłego rewidenta Spółka każdorazowo informuje w raporcie bieżącym, który jest dostępny na stronie internetowej Spółki.

10. Informacja o nabyciu akcji własnych

W I półroczu 2026 r. spółki z GK MCI nie nabywały akcji własnych.

11. Informacja o posiadanych przez MCI Capital ASI S.A. i spółki z GK MCI oddziałach

W I półroczu 2026 r. jak również na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania MCI Capital ASI S.A. oraz pozostałe spółki z GK MCI nie posiadały żadnych oddziałów.

12. Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń Spółki w okresie, którego dotyczy raport, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń dotyczących Spółki

Zatwierdzenie Uniwersalnego Dokumentu Rejestracyjnego przez KNF

W dniu 16 stycznia 2026 r. MCI Capital ASI S.A. jako pierwsza spółka w Polsce uzyskała zatwierdzenie Uniwersalnego Dokumentu Rejestracyjnego (URD) przez Komisję Nadzoru Finansowego. Uniwersalny Dokument Rejestracyjny został przygotowany na podstawie art. 9 Rozporządzenia Prospektowego (Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1129 z dnia 14 czerwca 2017 r.) oraz w oparciu o załącznik 1 i załącznik 2 Rozporządzenia Delegowanego (Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) 2019/980 z dnia 14 marca 2019 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1129). URD umożliwia szybsze i bardziej elastyczne przeprowadzanie emisji obligacji, a także akcji, zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym. Dokument URD został opublikowany w formie elektronicznej na stronie internetowej MCI Capital ASI S.A.

Całkowite wyjście subfunduszu MCI.EuroVentures 1.0. z inwestycji w spółkę IAI

W lipcu 2025 r. subfundusz MCI.EuroVentures 1.0. wydzielony w ramach funduszu MCI.PrivateVentures FIZ podpisał z Montagu Private Equity przedwstępną warunkową umowę sprzedaży wszystkich akcji w spółce IAI S.A. W marcu 2026 r., po spełnieniu wszystkich warunków zawieszających przewidzianych w przedwstępnej warunkowej umowie sprzedaży akcji IAI S.A., została zawarta umowa przyrzeczona, na mocy której subfundusz MCI.EuroVentures 1.0. wraz z pozostałymi akcjonariuszami zbył 100% akcji w kapitale zakładowym IAI S.A. na rzecz wehikułu inwestycyjnego z grupy Montagu Private Equity. Wpływ netto do subfunduszu MCI.EuroVentures 1.0. z tytułu sprzedaży akcji wyniósł 470,5 mln zł (co dało ponad 4-krotny zwrot z zainwestowanego kapitału)

13. Informacja o zawartych znaczących umowach dla działalności Grupy MCI

W I półroczu 2026 r. i do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania spółki z Grupy MCI zawarły poniższe znaczące umowy dla działalności Grupy MCI:

- w pierwszym półroczu 2026 roku MCI Capital ASI S.A. dokonywała emisji weksli, które zostały w całości wykupione do końca tego okresu. Ponadto, w dniu 1 lipca 2026 r. MCI Capital ASI S.A. wystawiła nowe weksle na łączną kwotę 273 mln zł. Weksle zostały objęte przez subfundusz MCI.EuroVentures 1.0. wydzielony w ramach funduszu MCI.PrivateVentures FIZ.

- w dniu 7 sierpnia 2026 r. dokonano zmiany umowy o utworzenie Podatkowej Grupy Kapitałowej MCI funkcjonującej pod nazwą MCI ASI PGK. Zmiana wydłuża okres obowiązywania PGK z 5 do 6 lat, tj. z okresu od 1 września 2021 roku do 31 sierpnia 2026 roku na okres od 1 września 2021 roku do 31 sierpnia 2027 roku. W dniu 25 sierpnia 2026 r. otrzymano decyzję właściwego naczelnika urzędu skarbowego przedłużającą funkcjonowanie MCI ASI PGK.

- w dniu 13 sierpnia 2026 r. Spółka zawarła z bankiem ING aneks do umowy kredytowej, w wyniku którego data spłaty została przesunięta na 31 sierpnia 2030 r. W związku z zawartym aneksem marża wzrosła z 2,5% do 2,75%, a prowizja od zaangażowania z 0,5% do 0,75%. Po zamianie marży oprocentowanie zaciągniętej części kredytu w rachunku bieżącym wynosi WIBOR 1M + 2,75%. Aneks wprowadził możliwość zaciągnięcia kredytu również w EUR. Zabezpieczenia kredytu nie uległy zmianie.

14. Opis istotnych transakcji z podmiotami powiązanymi

Informacje na temat transakcji z podmiotami powiązanymi znajdują się w notcie nr 20 do skróconego śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego za I półrocze 2026 r. „Informacja o transakcjach z podmiotami powiązanymi” oraz w notcie nr 30 „Informacja o transakcjach z podmiotami powiązanymi” do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za I półrocze 2026 r. Wszystkie transakcje zostały zawarte na warunkach rynkowych.

15. Informacje o zaciągniętych kredytach, o umowach pożyczek, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, oraz o udzielonych poręczeniach i gwarancjach stanowiących co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta

Na dzień 30 czerwca 2026 r. Spółka posiadała zaciągnięty kredyt w rachunku bieżącym w ING Bank Śląski S.A. na łączną kwotę 272 mln zł, stanowiący 13,4% wartości kapitałów własnych Spółki. Wartość dostępnego kredytu w rachunku bieżącym wynosi 300 mln zł. Wg. stanu na dzień 30 czerwca 2026 r. termin spłaty kredytu przypadał na 31 sierpnia 2028 r. W dniu 13 sierpnia 2026 r. Spółka zawarła z ING Bank Śląski S.A. aneks do umowy kredytowej, w wyniku którego data spłaty została przesunięta na 31 sierpnia 2030 r. W związku z zawartym aneksem marża wzrosła z 2,5% do 2,75%, a prowizja od zaangażowania z 0,5% do 0,75%. Po zamianie marży oprocentowanie zaciągniętej części kredytu w rachunku bieżącym wynosi WIBOR 1M + 2,75%. Aneks wprowadził możliwość zaciągnięcia kredytu również w EUR. Zabezpieczenia kredytu nie uległy zmianie.

Na dzień publikacji sprawozdania zarządu Spółka posiadała ustanowione następujące zabezpieczenia kredytu w rachunku bieżącym:

- przelew na bank wierzytelności przysługujących MCI Capital TFI S.A. z tytułu wynagrodzenia za zarządzanie funduszami inwestycyjnymi zamkniętymi,

- zastaw rejestrowy i finansowy na certyfikatach inwestycyjnych subfunduszu MCI.EuroVentures 1.0. wydzielonego w ramach funduszu MCI.PrivateVentures FIZ o łącznej wartości certyfikatów inwestycyjnych nie niższej niż równowartość 150% udzielonego finansowania – zastaw na 395.200 certyfikatów inwestycyjnych serii A, 107.600 certyfikatów inwestycyjnych serii D oraz 143.044 certyfikatów inwestycyjnych serii J. Łączna wartość certyfikatów inwestycyjnych, na których ustanowiono zastaw, wg. ich ostatniej dostępnej wyceny na dzień 30 czerwca 2026 r., wynosiła 480,3 mln zł,

- oświadczenie kredytobiorcy o poddaniu się egzekucji w formie aktu notarialnego w trybie art. 777 par 1 ust. 5 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. kodeks postępowania cywilnego.

Ponadto Spółka jest zobowiązana do dokonania przedterminowej spłaty pozostającego do spłaty kredytu w kwocie równej nadwyżce wolnych środków pieniężnych (rozumianej jako 50% wartości umorzonych certyfikatów

inwestycyjnych subfunduszu MCI.TechVentures 1.0. w likwidacji wydzielonego w ramach funduszu MCI.PrivateVentures FIZ posiadanych przez Spółkę).

W związku z zakończeniem w 2025 roku przez subfundusz MCI.TechVentures 1.0. w likwidacji inwestycji w spółki Answer.com S.A., GameDesire Group Sp. z o.o., AZIMO Holding Limited, Travelata (SHLD Limited), Gett (Simbio Holdings Limited) oraz wpływem na rachunek subfunduszu środków pieniężnych pochodzących ze sprzedaży akcji i udziałów tych spółek w drugiej połowie 2025 roku nastąpiła wypłata środków z tytułu umorzeń certyfikatów inwestycyjnych subfunduszu do Spółki w łącznej kwocie 68,3 mln zł. Z tych środków Spółka dokonała przedterminowej spłaty pozostającego do spłaty kredytu w kwocie 68,3 mln zł.

Z udzielonym finansowaniem związany jest obowiązek spełniania przez Spółkę kowenantów określonych w umowie kredytowej. W trakcie pierwszego półrocza 2026 r. wszystkie kowenanty umowne były spełnione.

16. Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek, poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym emitenta

W I półroczu 2026 r. spółki z Grupy Kapitałowej MCI nie udzielały kredytów ani pożyczek.

Informacje na temat udzielonych poręczeń i gwarancji przez MCI Capital ASI S.A. zawiera nota nr 24 do skróconego śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego za I półrocze 2026 r. „Poręczenia i gwarancje” oraz nota nr 29 do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za I półrocze 2026 r. „Poręczenia i gwarancje”

17. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania

Informacje dotyczące powiązań organizacyjno-kapitałowych oraz inwestycji w MCI Capital ASI S.A. zostały opisane w sprawozdaniu finansowym za I półrocze 2026 r.

Spółka poza transakcjami opisanymi w pkt. 14, 15 i 16 powyżej, nie posiada istotnych inwestycji kapitałowych dokonywanych poza grupą jednostek powiązanych.

18. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

MCI Capital ASI S.A., MCI Capital TFI S.A. oraz PEM Asset Management Sp. z o.o. są podmiotami w ramach GK MCI będącymi stroną w ramach toczących się postępowań przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej. Informacje na temat postępowań, w których stroną są powyższe podmioty zawiera nota nr 25 do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za I półrocze 2026 r. „Aktywa i zobowiązania warunkowe”.

19. Emisja akcji i wykorzystanie przez emitenta wpływów z emisji

W I półroczu 2026 r. nie miała miejsca emisja akcji przez Spółkę.

20. Ocena zarządzania zasobami finansowymi

Spółka MCI Capital ASI S.A. pozyskuje środki z kredytu bankowego oraz wystawia weksle, które zapewniają jej bezpieczeństwo finansowe i pozwalają dokonywać nowych inwestycji. Środki pozyskane w ten sposób oraz przychody ze zbycia dotychczasowych inwestycji służą dokonywaniu dalszych inwestycji. Zarząd Spółki zamierza kontynuować powyższą politykę. Wolne środki finansowe są lokowane w bezpieczne instrumenty finansowe lub lokaty bankowe. Spółka dąży do posiadania istotnego zapasu płynności bieżącej, która pozwala jej reagować elastycznie na pojawiające się możliwości inwestycyjne.

Spółka nie widzi zagrożeń związanych z brakiem zdolności do wywiązania się z zaciągniętych zobowiązań.

21. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Z uwagi na doświadczenie i szeroką sieć kontaktów i partnerów MCI posiada bardzo duży dostęp do nowych projektów inwestycyjnych. W szczególności dynamiczny rozwój gospodarki cyfrowej, w tym branży internetowej, handlu elektronicznego oraz rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji, chmurze obliczeniowej i infrastrukturze danych, stwarza wiele atrakcyjnych możliwości inwestycyjnych.

Spółka ma stabilną sytuację finansową, a poprawa otoczenia makroekonomicznego, w szczególności wyhamowanie inflacji oraz dokonane już złagodzenie polityki pieniężnej, sprzyja selektywnemu otwieraniu się rynków kapitałowych i zwiększa dostępność finansowania dłużnego i kapitałowego, przy jednoczesnym utrzymywaniu podwyższonej awersji do ryzyka ze względu na liczne napięcia geopolityczne oraz niepewność regulacyjną.

Równocześnie globalne powiązania gospodarcze nadal ulegają przekształceniom pod wpływem eskalacji sporów handlowych, rosnącej roli ceł i innych barier w handlu międzynarodowym, trwającego konfliktu zbrojnego w Ukrainie oraz utrzymywanych sankcji wobec Rosji, a także konfliktu na Bliskim Wschodzie, co ma przełożenie na przepływy kapitału, surowców, towarów i usług. Powyższe czynniki mogą ograniczać możliwości pozyskiwania nowego finansowania oraz możliwości inwestycyjne Grupy MCI.

22. Wskazanie czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności MCI Capital ASI S.A. i Grupy MCI w I półroczu 2026 r.

W pierwszym półroczu 2026 r. działalność Spółki była prowadzona w otoczeniu podwyższonej zmienności w globalnym otoczeniu gospodarczym, związanej m.in. z utrzymującymi się napięciami handlowymi i barierami taryfowymi w handlu międzynarodowym oraz wciąż podwyższonymi rentownościami obligacji skarbowych głównych gospodarek rozwiniętych, co wpływało zarówno na wycenę aktywów wzrostowych, jak i na koszt finansowania dłużnego w gospodarce realnej.

Podwyższony względem okresu sprzed cyklu podwyżek poziom stóp procentowych znajdował odzwierciedlenie w istotnych kosztach obsługi zadłużenia z tytułu wyemitowanych przez Spółkę obligacji oraz zaciągniętego przez Spółkę kredytu bankowego.

Dodatkowo, na wynik działalności Spółki w pierwszym półroczu 2026 r. wpływ miała podwyższona zmienność na globalnych rynkach akcji, w tym gwałtowna wyprzedaż na rynkach finansowych w pierwszym kwartale 2026 r. spowodowana napięciami geopolitycznymi na Bliskim Wschodzie oraz obawami o zbyt wysokie wyceny w sektorze sztucznej inteligencji (AI), która przełożyła się na krótkoterminowe spadki indeksów oraz istotny wzrost wskaźników zmienności. Należy mieć jednak na uwadze, że po tych krótkotrwałych spadkach, w drugim kwartale 2026 r. indeksy światowe osiągnęły nowe maksima notowań. Zjawiska te wpływają na bieżące wyceny spółek porównywalnych, stanowiących punkt odniesienia przy wycenie spółek portfelowych funduszy, których certyfikaty inwestycyjne posiada Spółka.

23. Wskazanie czynników, które w ocenie Spółki będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie kolejnego okresu

Podstawowymi czynnikami, które będą miały wpływ na wyniki Spółki w perspektywie kolejnego roku są: polityka monetarna banków centralnych, w tym poziom stóp procentowych i związane z nim koszty finansowania, zmienność rynków finansowych wywołana napięciami handlowymi, polityką celną i sytuacją geopolityczną na świecie, kształtowanie się kursów walutowych, a także sytuacja na rynku transakcyjnym, wpływająca na możliwości realizacji wyjść z inwestycji oraz ich wyceny. Istotnym czynnikiem pozostają również perspektywy rozwoju spółek portfelowych funduszy inwestycyjnych, których certyfikaty inwestycyjne posiada Spółka.

24. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących MCI Capital ASI S.A.

Skład osobowy Zarządu MCI Capital ASI S.A. na dzień 30 czerwca 2026 r. oraz na datę sporządzenia niniejszego sprawozdania:

- Tomasz Czechowicz – Prezes Zarządu
- Ewa Ogryczak – Wiceprezes Zarządu
- Paweł Borys – Wiceprezes Zarządu

Skład osobowy Zarządu MCI Capital ASI S.A. na dzień 31 grudnia 2025 r.:

- Tomasz Czechowicz – Prezes Zarządu
- Ewa Ogryczak – Wiceprezes Zarządu
- Paweł Borys – Wiceprezes Zarządu

Skład Rady Nadzorczej na dzień 30 czerwca 2026 r. oraz na datę sporządzenia niniejszego sprawozdania:

- Zbigniew Jagiełło – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Grzegorz Warzocha – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Jarosław Dubiński – Członek Rady Nadzorczej
- Marcin Kasiński - Członek Rady Nadzorczej
- Andrzej Jacaszek – Członek Rady Nadzorczej
- Małgorzata Adamkiewicz – Członek Rady Nadzorczej

Skład Rady Nadzorczej na dzień 31 grudnia 2025 r:

- Zbigniew Jagiełło – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Grzegorz Warzocha – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Jarosław Dubiński – Członek Rady Nadzorczej
- Marcin Kasiński - Członek Rady Nadzorczej
- Andrzej Jacaszek – Członek Rady Nadzorczej
- Małgorzata Adamkiewicz – Członek Rady Nadzorczej

25. Zatrudnienie/ pełnienie funkcji

Zatrudnienie w jednostce dominującej Grupy MCI

	Stan na dzień 30.06.2026 Liczba pracowników	Stan na dzień 31.12.2025 Liczba pracowników
Zarząd	3	3
Rada Nadzorcza	6	6
Pracownicy operacyjni	10	10
	19	19

26. Informacje o łącznej wartości wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych (w pieniądzu, naturze lub innej formie), wypłaconych lub należnych, odrębnie dla osób zarządzających i nadzorujących w przedsiębiorstwie emitenta, bez względu na to, czy były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku, a w przypadku, gdy emitentem jest jednostka dominująca – oddzielnie informacje o wartości wynagrodzeń i nagród otrzymanych z tytułu pełnienia funkcji we władzach jednostek podporządkowanych

Łączne wynagrodzenie (brutto) wypłacone oraz należne za I półrocze 2026 r. dla Członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej MCI Capital ASI S.A. przedstawia poniższa tabela:

	Wynagrodzenie wypłacone w okresie od 01.01.2026 do 30.06.2026 PLN'000	Wynagrodzenie należne za okres od 01.01.2026 do 30.06.2026 PLN'000
Zarząd		
Tomasz Czechowicz	0	40
Paweł Borys	1 680	1 296
Ewa Ogryczak	383	267
	2 063	1 604

Powyższe wynagrodzenie dla Członków Zarządu obejmuje: wynagrodzenia oraz pozostałe świadczenia.

	Wynagrodzenie wyплаcone w okresie od 01.01.2026 do 30.06.2026 PLN'000	Wynagrodzenie należne za okres od 01.01.2026 do 30.06.2026 PLN'000
Rada Nadzorcza		
Zbigniew Jagiełło	60	70
Jarosław Dubiński	12	12
Marcin Kasiński	12	12
Grzegorz Warzocha	13	13
Andrzej Jacaszek	12	12
Małgorzata Adamkiewicz	12	12
	122	132

Łączne wynagrodzenie (brutto) wypłacone oraz należne za I półrocze 2026 roku dla Członków Zarządu jednostki dominującej z tytułu pełnienia przez nich funkcji/zasiadania w zarządach jednostek zależnych (MCI Capital TFI S.A. oraz PEM Asset Management sp. z o.o.) przedstawia się następująco:

	Wynagrodzenie wyплаcone w okresie od 01.01.2026 do 30.06.2026 PLN'000	Wynagrodzenie należne za okres od 01.01.2026 do 30.06.2026 PLN'000
Zarząd		
Tomasz Czechowicz	30	30
Paweł Borys	480	480
Ewa Ogryczak	351	351
	861	861

Powyższe wynagrodzenie obejmuje dla Członków Zarządu: wynagrodzenia oraz pozostałe świadczenia; dla Członków Rady Nadzorczej: wynagrodzenia, w tym koszty programu motywacyjnego.

Łączne wynagrodzenie (brutto) wypłacone oraz należne za I półrocze 2025 r. dla Członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej MCI Capital ASI S.A. przedstawia poniższa tabela:

	Wynagrodzenie wyплаcone w okresie od 01.01.2025 do 30.06.2025 PLN'000	Wynagrodzenie należne za okres od 01.01.2025 do 30.06.2025 PLN'000
Zarząd		
Tomasz Czechowicz	0	0
Paweł Borys	1 294	2 262
Ewa Ogryczak	391	166
	1 685	2 428

Powyższe wynagrodzenie dla Członków Zarządu obejmuje: wynagrodzenia oraz pozostałe świadczenia.

	Wynagrodzenie wyплаcone w okresie od 01.01.2025 do 30.06.2025 PLN'000	Wynagrodzenie należne za okres od 01.01.2025 do 30.06.2025 PLN'000
Rada Nadzorcza		
Zbigniew Jagiełło	60	95
Jarosław Dubiński	12	12
Marcin Kasiński	12	12
Grzegorz Warzocha	13	13
Andrzej Jacaszek	12	12
Małgorzata Adamkiewicz	13	13
	122	157

Łączne wynagrodzenie (brutto) wypłacone oraz należne za I półrocze 2025 roku dla Członków Zarządu jednostki dominującej z tytułu pełnienia przez nich funkcji/zasiadania w zarządach jednostek zależnych (MCI Capital TFI S.A. oraz PEM Asset Management sp. z o.o.) przedstawia się następująco:

	Wynagrodzenie wyплаcone w okresie od 01.01.2025 do 30.06.2025 PLN'000	Wynagrodzenie należne za okres od 01.01.2025 do 30.06.2025 PLN'000
Zarząd		
Tomasz Czechowicz	30	30
Paweł Borys	480	480
Ewa Ogryczak	351	351
	861	861

Powyższe wynagrodzenie obejmuje dla Członków Zarządu: wynagrodzenia oraz pozostałe świadczenia; dla Członków Rady Nadzorczej: wynagrodzenia, w tym koszty programu motywacyjnego.

Spółka zarówno w 2026 r. jak i w 2025 r. nie posiadała żadnych zobowiązań wynikających z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających, nadzorujących albo byłych członków organów administrujących, a także żadnych zobowiązań zaciągniętych w związku z tymi emeryturami.

Dodatkowo wynagrodzenie kluczowego personelu zostało szczegółowo opisane w nocie nr 18 do skróconego śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego za I półrocze 2026 r. „Świadczenia pracownicze” oraz w nocie nr 20 do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za I półrocze 2026 r. „Świadczenia pracownicze”.

27. Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących MCI Capital ASI S.A.

Według stanu na dzień publikacji niniejszego sprawozdania liczba akcji posiadanych przez Członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej przedstawia się następująco:

Zarząd:

	<i>Liczba posiadanych akcji</i>
Tomasz Czechowicz	-
Ewa Ogryczak	-
Paweł Borys	115 859

Wartość nominalna jednej akcji wynosi 1 zł

Rada Nadzorcza:

Liczba posiadanych akcji

Zbigniew Jagiełło	-
Jarosław Dubiński	-
Marcin Kasiński	-
Grzegorz Warzocha	-
Andrzej Jacaszek	-
Małgorzata Adamkiewicz	-

Wartość nominalna jednej akcji wynosi 1 zł

Stan posiadania akcji Członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej na dzień zatwierdzenia sprawozdania finansowego nie uległ zmianie w stosunku do stanu posiadania akcji na dzień zatwierdzenia sprawozdania finansowego za I kwartał 2026 r.

28. Znaczący akcjonariusze

Znaczący akcjonariusze Spółki wg stanu na dzień publikacji niniejszego raportu

	Udział w kapitale zakładowym		Udział w ogólnej liczbie głosów na WZ	
	Liczba akcji w szt.	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA
MCI Management Sp. z o.o.*	38 764 472	73,89%	38 764 472	73,89%
Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny**	2 727 974	5,20%	2 727 974	5,20%
Pozostali***	10 968 587	20,91%	10 968 587	20,91%
	52 461 033	100,00%	52 461 033	100,00%

*Spółka kontrolowana przez Tomasza Czechowicza

**W dniu 6 października 2025 r. subfundusz MCI.EuroVentures 1.0. wydzielony w ramach funduszu MCI.PrivateVentures FIZ sprzedał do Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny 2 727 974 sztuk akcji MCI Capital ASI S.A. stanowiących w zaokrągleniu 5,20% w kapitale zakładowym Spółki i w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

***W tym 442 831 akcji posiadanych przez subfundusz MCI.EuroVentures 1.0. wydzielony w ramach funduszu MCI.PrivateVentures FIZ (udział w kapitale zakładowym i liczbie głosów na WZA: 0,84%) oraz 115 859 akcji posiadanych przez Pawła Borysa (udział w kapitale zakładowym i liczbie głosów na WZA: 0,22%).

Znaczący akcjonariusze Spółki wg stanu na dzień publikacji ostatniego raportu kwartalnego

	Udział w kapitale zakładowym		Udział w ogólnej liczbie głosów na WZ	
	Liczba akcji w szt.	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA
MCI Management Sp. z o.o.*	38 764 472	73,89%	38 764 472	73,89%
Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny**	2 727 974	5,20%	2 727 974	5,20%
Pozostali***	10 968 587	20,91%	10 968 587	20,91%
	52 461 033	100,00%	52 461 033	100,00%

*Spółka kontrolowana przez Tomasza Czechowicza

**W dniu 6 października 2025 r. subfundusz MCI.EuroVentures 1.0. wydzielony w ramach funduszu MCI.PrivateVentures FIZ sprzedał do Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny 2 727 974 sztuk akcji MCI Capital ASI S.A. stanowiących w zaokrągleniu 5,20% w kapitale zakładowym Spółki i w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

***W tym 442 831 akcji posiadanych przez subfundusz MCI.EuroVentures 1.0. wydzielony w ramach funduszu MCI.PrivateVentures FIZ (udział w kapitale zakładowym i liczbie głosów na WZA: 0,84%) oraz 115 859 akcji posiadanych przez Pawła Borysa (udział w kapitale zakładowym i liczbie głosów na WZA: 0,22%).

29. Opis zmian w organizacji Grupy MCI

W I półroczu 2026 roku nie miały miejsca zmiany w organizacji Grupy MCI.

30. Oświadczenia Zarządu zgodnie z § 70 ust. 1 pkt. 4 oraz § 71 ust. 1 pkt. 4 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 06.06.2025 r.

W związku z § 70 ust. 1 pkt 4 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 6 czerwca 2025 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oświadczamy, że według naszej najlepszej wiedzy, półroczne skrócone jednostkowe sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości i odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową MCI Capital ASI S.A. oraz jej wynik finansowy, oraz że półroczne sprawozdanie z działalności Spółki i Grupy Kapitałowej MCI Capital ASI S.A., której jednostką dominującą jest MCI Capital ASI S.A. zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji MCI Capital ASI S.A., w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

W związku z § 71 ust. 1 pkt 4 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 6 czerwca 2025 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oświadczamy, że według naszej najlepszej wiedzy, półroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości i odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej MCI Capital ASI S.A. oraz jej wynik finansowy, oraz że półroczne sprawozdanie z działalności Spółki i Grupy Kapitałowej MCI Capital ASI S.A. zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy Kapitałowej MCI Capital ASI S.A., w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

mci

Informacja
na temat portfela
inwestycyjnego
Funduszy MCI

2026

Rynek private equity - trendy i perspektywy

Według najnowszych raportów Bain & Company „*Global Private Equity Report 2026*” oraz McKinsey „*Global Private Markets Report 2026*”, globalny rynek private equity pozostaje jedną z największych i najszybciej rozwijających się klas aktywów alternatywnych, mimo trudniejszego otoczenia makroekonomicznego w ostatnich latach.

Wartość aktywów pod zarządzaniem utrzymuje się na bardzo wysokim poziomie, a długoterminowy wzrost rynku wspierany jest przez rosnącą alokację inwestorów instytucjonalnych w private markets, w szczególności funduszy emerytalnych, zakładów ubezpieczeń oraz sovereign wealth funds.

Po okresie spowolnienia w latach 2022–2023, w 2024 r. i 2025 r. widoczne było stopniowe ożywienie aktywności inwestycyjnej, choć miało ono nierównomierny charakter i było w dużym stopniu napędzane przez największe transakcje.

Jak wynika z raportu „*Global Private Equity Report 2026*”, w 2025 r. wartość transakcji buyout wzrosła o ok. 44% do poziomu ok. 904 mld USD, a wartość wyjść z inwestycji zwiększyła się o ok. 47% do ok. 717 mld USD, co stanowi jeden z najlepszych wyników w historii rynku private equity (zblizonych do rekordowego roku 2011). Jednocześnie liczba transakcji pozostawała niższa niż w latach 2017–2021, a wzrost wartości rynku był w dużej mierze efektem ograniczonej liczby bardzo dużych transakcji (mega-transakcji), w tym transakcji typu public-to-private oraz inwestycji realizowanych z udziałem dużych inwestorów instytucjonalnych i sovereign wealth funds.

Główne trendy i wyzwania na rynku Private Equity

Warunki inwestycyjne i stopniowa odbudowa aktywności na rynku PE

Po gwałtownym wzroście stóp procentowych w latach 2022–2023 rynek private equity dostosowuje się do nowych warunków finansowania. Stopniowy spadek stóp procentowych oraz poprawa dostępności finansowania dłużnego zwiększają liczbę realizowanych transakcji i poprawiają warunki dla inwestycji lewarowanych.

Jednocześnie utrzymują się czynniki ograniczające aktywność inwestycyjną, takie jak: wysokie wyceny aktywów, rozbieżności oczekiwań między kupującymi a sprzedającymi, zwiększona ostrożność inwestorów oraz niepewność geopolityczna i gospodarcza.

Globalny poziom niewykorzystanego kapitału (dry powder) pozostaje bardzo wysoki, przekraczając 1 bln USD, co wywiera presję na zarządzających funduszami, aby zwiększać tempo inwestycji.

W strukturze sektorowej największy udział w inwestycjach w Europie i Ameryce Północnej mają spółki technologiczne, usługi biznesowe oraz healthcare, a rosnące znaczenie mają również inwestycje związane z transformacją cyfrową i sztuczną inteligencją.

2 Wydłużenie cyklu inwestycyjnego i trudniejszy fundraising

Jednym z najważniejszych wyzwań rynku private equity w ostatnich latach jest ograniczona liczba wyjść z inwestycji. Średni okres utrzymywania inwestycji wzrósł do ok. 6-7 lat, a w portfelach funduszy pozostaje duża liczba spółek oczekujących na sprzedaż. Według Bain & Company fundusze posiadają obecnie dziesiątki tysięcy niesprzedanych spółek o łącznej wartości liczonych w bilionach dolarów, co ogranicza tempo zwrotu kapitału do inwestorów i utrudnia realizację kolejnych cykli inwestycyjnych.

Niski poziom dystrybucji środków do inwestorów wpływa bezpośrednio na proces pozyskiwania nowych funduszy, wydłużając czas fundraisingu i zwiększając selektywność inwestorów. Raport McKinsey wskazuje, że branża private equity weszła w bardziej dojrzałą i konkurencyjną fazę rozwoju, w której pozyskiwanie kapitału jest bardziej

wymagające niż w poprzedniej dekadzie. Inwestorzy preferują obecnie duże, sprawdzone fundusze, strategie o jasno określonym profilu oraz zarządzających z historią stabilnych dystrybucji.

Kapitał w coraz większym stopniu koncentruje się w największych globalnych funduszach, podczas gdy mniejsze podmioty napotykają większe trudności w zamykaniu nowych rund finansowania. W odpowiedzi na ograniczoną płynność rośnie znaczenie alternatywnych mechanizmów umożliwiających realizację częściowych zwrotów z inwestycji, takich jak transakcje secondary, rekapitalizacje portfela, częściowe wyjścia z inwestycji oraz fundusze kontynuacyjne. Jednocześnie rośnie udział nowych źródeł kapitału, w tym inwestorów prywatnych, wealth management, programów co-investment oraz rynku secondaries.

3 Rosnące znaczenie aktywnego tworzenia wartości

Raporty Bain & Company i McKinsey wskazują, że fundusze, które osiągają najlepsze wyniki: koncentrują się na wzroście EBITDA, stosują aktywne zarządzanie spółkami portfelowymi, posiadają wyspecjalizowane zespoły operacyjne, wykorzystują technologie i analitykę danych.

Branża private equity znajduje się obecnie w bardziej konkurencyjnej fazie rozwoju, w której przewagę uzyskują podmioty o dużej skali działalności, specjalizacji sektorowej i rozwiniętych kompetencjach operacyjnych.

Perspektywy na przyszłość

Warunki rynkowe na 2026 rok wskazują na stopniową poprawę aktywności na rynku private equity, jednak tempo ożywienia pozostaje uzależnione od sytuacji makroekonomicznej oraz czynników geopolitycznych. Prognozy gospodarcze IMF, OECD oraz głównych banków centralnych zakładają umiarkowany wzrost gospodarczy w USA i strefie euro oraz stopniowy spadek inflacji, jednak jednocześnie podkreślana jest wysoka niepewność związana z utrzymującymi się napięciami geopolitycznymi, wahaniami cen energii oraz ryzykiem ponownego wzrostu presji inflacyjnej.

W ostatnim okresie inflacja oraz ceny surowców energetycznych ponownie stały się istotnym czynnikiem ryzyka. W efekcie banki centralne, w tym Federal Reserve oraz Europejski Bank Centralny, sygnalizują bardziej ostrożne podejście do luzowania polityki pieniężnej, a część scenariuszy rynkowych zakłada utrzymanie stóp procentowych na podwyższonym poziomie przez dłuższy czas niż wcześniej oczekiwano.

Według badań Bain & Company większość zarządzających funduszami oczekuje zwiększenia liczby wyjść z inwestycji w kolejnych latach, co powinno sprzyjać poprawie płynności w sektorze, choć proces ten może być wolniejszy niż w poprzednich cyklach rynkowych. Jednocześnie utrzymujące się relatywnie wysokie wyceny aktywów oraz większa selektywność inwestorów powodują, że osiągnięcie wysokich stóp zwrotu wymaga większej dyscypliny inwestycyjnej oraz aktywnego zarządzania portfelem.

Dla rynku private equity w Polsce istotne znaczenie mają programy wspierające rozwój lokalnego kapitału instytucjonalnego, w tym inicjatywy mające na celu zwiększenie udziału krajowych inwestorów w funduszach private equity (np. program Innovate PL). Rozwój takich programów może w długim terminie zwiększyć skalę rynku i poprawić warunki fundraisingu dla zarządzających.

Strategia inwestycyjna Grupy MCI

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 obszarach/sektorach:



E-commerce & D2C



Software & SaaS



Fintech & Payments



Healthcare & Longevity



Artificial Intelligence and Digital Native

¹ W dalszej części niniejszego sprawozdania określenie „Fundusz” odnosi się do funduszu MCI.PrivateVentures FIZ, z wydzielonymi subfunduszami MCI.EuroVentures 1.0. oraz MCI.TechVentures 1.0. w likwidacji

Główne obszary zainteresowania inwestycyjnego MCI

Obecnie Fundusz koncentruje się w szczególności na następujących tematach inwestycyjnych:



² (Disruptive technologies) takie jak Gen-AI wywołujące dynamiczne zmiany w produktach, strategiach sprzedaży i działalności operacyjnej firm

MCI Capital posiada **ponad 25 doświadczenia w inwestycjach** i budowaniu wartości dynamicznie rozwijających się spółek z sektorów nowych technologii.

Fundusz posiada unikalną historię konsekwentnie realizowanych wysokich zwrotów z inwestycji, zwiększając skalę aktywów pod zarządzaniem. **Wiodącą strategią inwestycyjną jest mid-market growth buyout (GBO)** głównie w regionie Europy Środkowo-Wschodniej (CEE+). Zakładana wartość pojedynczej inwestycji (investment ticket) to 100 – 200 mln PLN, obejmując zwykle 55-65% udziałów w spółce w partnerstwie z założycielami lub innym podmiotem finansowym lub strategicznym.

Fundusz od początku swojej działalności ma silne DNA przedsiębiorczości i nowych technologii, inwestując w rozwojowe modele biznesowe.

MCI koncentruje się na spółkach, które cechuje m.in.:



Udowodniony model biznesowy



Generacja stabilnych wyników finansowych



Potencjał ekspansji poprzez nowe produkty lub rynki, w szczególności międzynarodowe



Potrzeby kapitałowe lub know-how do przyspieszenia wzrostu



Tranzycja zarządzania od założyciela do nowego zarządu



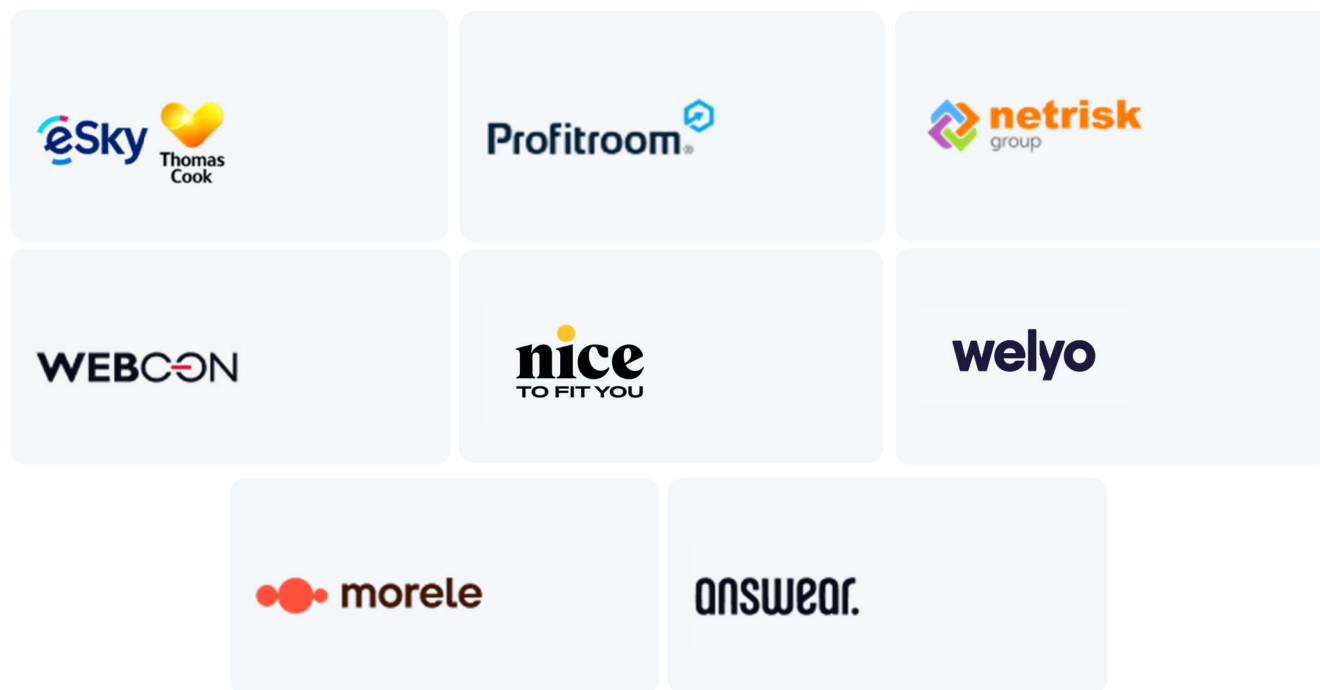
Potencjał transformacji w oparciu o najnowsze technologie

Główne dźwignie budowania wartości

Główne dźwignie budowania wartości przez doświadczony zespół MCI w ramach strategii growth buyout obejmują:



Przegląd portfela Grupy MCI



Główne KPI portfela inwestycji MCI (dane skonsolidowane):

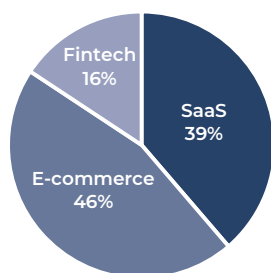


EBITDA znormalizowana pokazuje wynik operacyjny spółek po korektach o zdarzenia, które nie odzwierciedlają ich typowej działalności (np. jednorazowe zyski/straty, koszty restrukturyzacji, odpisy, zdarzenia nadzwyczajne). Dzięki temu lepiej obrazuje powtarzalny potencjał generowania gotówki przez dany biznes

Na dzień **30 czerwca 2026 r.** portfel inwestycyjny Grupy MCI składał się z **14 inwestycji w spółki portfelowe** (inwestycje typu equity), z czego **8 aktywnych inwestycji** stanowiło ok. **77% aktywów netto (NAV) GK MCI Capital ASI³**. Poniżej zaprezentowano charakterystykę portfela inwestycyjnego, skupiając się na wyżej wskazanych **8 aktywnych inwestycjach, stanowiących kluczową wartość dla MCI**.

I. PODZIAŁ SEKTOROWY PORTFELA

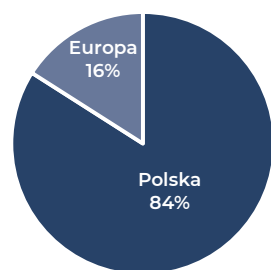
Portfel inwestycyjny jest mocno skoncentrowany na technologiach wspierających cyfrową transformację biznesu, z dominującymi obszarami SaaS i e-commerce. Dominują inwestycje w skalowalne modele biznesowe o wysokim poziomie powtarzalnych przychodów oraz EBITDA, co daje stabilność finansową i atrakcyjne perspektywy wzrostu wartości spółek.



SEKTOR	LICZBA INWESTYCJI	INWESTYCJE	UDZIAŁ W PORTFELU
SaaS	3	Webcon Profiroom Welyo	39%
E-Commerce	4	Answer Morele eSky NTFY	46%
Fintech	1	Netrisk	16%

II. PODZIAŁ GEOGRAFICZNY PORTFELA

Podział geograficzny portfela wskazuje, że MCI koncentruje się na regionalnych liderach technologicznych w Polsce, jednocześnie szukając okazji do strategicznych inwestycji na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej. Silne zakorzenienie w Polsce odzwierciedla strategiczne zaangażowanie w lokalny rynek technologiczny i cyfrowy oraz bardzo dobre zrozumienie lokalnego ekosystemu biznesowego, daje także potencjał do ekspansji na rynki zagraniczne. Co istotne, niektóre ze spółek portfelowych MCI z siedzibą w Polsce (np. Answer czy eSky) przeprowadziły już udaną ekspansję zagraniczną i zdecydowaną większość przychodów ze sprzedaży generują poza granicami Polski.



REGION ⁴	LICZBA INWESTYCJI	INWESTYCJE	UDZIAŁ W PORTFELU
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

³ Poza portfelem aktywnych inwestycji na 30 czerwca 2026 znalazły się następujące spółki portfelowe: AGAN, Papaya, Allica Bank, Pigu, Vicis (stanowiące łącznie 2,1% NAV GK MCI Capital ASI) oraz akcje MCI Capital ASI S.A. (stanowiące 0,7% NAV GK MCI Capital ASI).

⁴ Przydziału spółki portfelowej do Polski lub Europy (poza Polską) dokonano na podstawie kryterium miejsca siedziby spółki.

III. Struktura portfela Grupy MCI Capital ASI na dzień 30 czerwca 2026 r.

Spółka	Data inwestycji	Udział w aktywach netto GK MCI	Wartość przypadająca na GK MCI w mln PLN (HY'26) ⁵	Wartość przypadająca na GK MCI w mln PLN (YE'25)	Koszt nabycia – wartość przypadająca na GK MCI w mln PLN ⁶	Model biznesowy
 IAI GROUP	Październik 2018	-	-	465	-	SaaS/Polska: platforma do tworzenia sklepów internetowych w modelu SaaS
 eSky  Thomas Cook	Luty 2022	20,3%	408	399	157	E-travel/Polska, UK, Europa Środkowo-Wschodnia i region Ameryki Łacińskiej: internetowe biuro podróży lotniczych, z szybko rosnącym segmentem pakietowana dynamicznego
 Profitroom	Lipiec 2024	13,9%	281	260	166	SaaS/Polska i liczne rynki zagraniczne: dostawca rozwiązań systemów rezerwacji bezpośrednich online oraz innych produktów wspierających hotele
 netrisk group	Styczeń 2020	12,1%	243	242	98	Fintech, Insurtech/Europa Środkowo-Wschodnia: grupa portali on-line służących porównywaniu cen i zawieraniu ubezpieczeń
 nice TO FIT YOU	Styczeń 2025	10,4%	208	203	180	E-commerce/Polska: jeden z największych i najdłuższej działających na rynku dostawców cateringu dietetycznego w Polsce
 WEBCON	Listopad 2023	9,5%	190	172	162	SaaS/Polska i rosnąca obecność na rynkach zagranicznych: dostawca rozwiązań low code Business Process Management
 welyo	Grudzień 2023	6,4%	129	129	80	SaaS/Polska: największy w Polsce dostawca narzędzi chmurowych na rynku Contact Center as a Service
 morele	Październik 2011	3,6%	73	72	9	E-commerce/Polska i rynki zagraniczne: multikategoriowa platforma (sklep online) e-commerce w Polsce
 answear.	Lipiec 2013	0,8%	17	24	26	E-fashion/Polska i Europa Środkowo-Wschodnia: multibrandowa platforma e-fashion
Pozostałe spółki ⁷		2,1%	42	51	194	Pozycja obejmuje gł. spółki: PHH, AGAN, Papaya Global, Allica Bank
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	n/a	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	Pozycja obejmuje zobowiązania z tytułu kredytu ING
Obligacje		-	-	(71)	n/a	Pozycja obejmuje obligacje serii W1
Weksle		-	-	(30)	n/a	Pozycja obejmuje weksel objęty przez MCI.EV
Dywidenda		(4,1%)	(83)	-	n/a	Zobowiązanie z tyt. dywidendy (wypłata 30.09.2026)
Pozostałe zobowiązania		(0,8%)	(16)	(23)	n/a	Głównie rezerwy, zob. z tyt. leasingu i handlowe
Zobowiązania razem		(18,4%)	(371)	(276)		
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 płynnościowe oraz śr. pieniężne i obligacje płynne

⁵ Wartość przypadająca na GK MCI została wyznaczona jako iloczyn wyceny udziału danej spółki w subfunduszu MCI.EuroVentures 1.0. lub MCI.TechVentures 1.0. i udziału procentowego Grupy MCI Capital ASI S.A. w wartości aktywów netto (WAN) poszczególnych subfunduszy (tj. według stanu na 30 czerwca 2026 Grupa MCI Capital ASI S.A. posiadała 99,68% zaangażowanie w WAN subfunduszu MCI.EuroVentures 1.0. i 47,93% zaangażowanie w WAN subfunduszu MCI.TechVentures 1.0.)

⁶ Koszt nabycia odnosi się do pierwotnie zakupionych pakietów akcji/udziałów w tych spółkach

⁷ Wartości Pozostałych spółek na dzień 30 czerwca 2026 r. oraz na dzień 31 grudnia 2025 r. odzwierciedlają rzeczywisty stan posiadania akcji/udziałów przez GK MCI Capital ASI na wskazane daty

eSky Thomas Cook



O SPÓŁCE

Grupa eSky Thomas Cook to wiodące polskie internetowe biuro podróży lotniczych o globalnym zasięgu, z szybko rosnącym segmentem pakietowania dynamicznego. Spółka jest liderem rynkowym w Polsce i posiada także silną pozycję w Europie Środkowo-Wschodniej. W Wielkiej Brytanii w segmencie pakietowania dynamicznego działa pod marką **Thomas Cook**

AKTUALIZACJA SYTUACJI FINANSOWEJ I BIZNESOWEJ

- Pierwsza połowa 2026 r. była bardzo dobra dla spółki. Spółka kontynuowała silne wzrosty na każdej linii biznesowej, w szczególności w segmencie pakietów dynamicznych. Spółka wprowadziła nowy segment sprzedaży B2B2C, który zaczął notować pierwszą sprzedaż
- Spółka w bardzo istotnym stopniu implementuje technologię AI: od obszaru software development po obsługę klienta – blisko 1/3 wszystkich zgłoszeń klientów rozwiązanych jest obecnie przy pomocy AI
- W ramach reorganizacji w Grupie eSky do zespołu dołączył Ryan Cotton jako CMO we wrześniu 2025 r., a Jakub Bajorski w pierwszej połowie 2026 r. objął jako CPO również zarządzanie segmentem VTO
- We wrześniu 2024 r. miało miejsce przejście przez eSky Thomasa Cooka, najstarszej globalnej marki turystycznej i biznesu operacyjnego w UK. W ten sposób eSky koncentruje się na rozwoju oferty pakietów dynamicznych, głównie na rynku brytyjskim, ale także w regionie CEE oraz na innych rynkach globalnych
- Spółka charakteryzuje się wysokim poziomem płynności finansowej

STRATEGIA SPÓŁKI

Strategia Grupy eSky skupia się w głównej mierze na skalowaniu oferty pakietowania dynamicznego w regionie CEE (w szczególności w Polsce) oraz na rynku brytyjskim (w tym celu w 2024 r. Grupa eSky przejęła najstarszą globalną markę turystyczną – Thomas Cook). W Polsce pakietowanie dynamiczne oferowane przez eSky jest unikalne na skalę rynku, gdzie najwięksi gracze oferują wyłącznie klasyczną ofertę tzw. pakietowania statycznego. Pakietowanie dynamiczne pozwala budować ofertę w czasie rzeczywistym z aktualnych dostępności i cen wielu dostawców, dzięki czemu marża jest optymalizowana per transakcja, a ryzyko niesprzedanych alokacji praktycznie znika – w przeciwieństwie do pakietów statycznych, gdzie trzeba z góry zakontraktować i zamrozić zasoby. Równocześnie eSky koncentruje się na utrzymaniu swojej pozycji na rynku sprzedaży biletów lotniczych w Polsce, regionie CEE oraz Europie Zachodniej – która to linia biznesowa pozostaje na razie głównym kontrybutorem do wyniku finansowego Grupy. Jednocześnie spółka w istotny sposób wykorzystuje technologię AI – na początku 2026 r. uruchomiła aplikację MAIA (*My AI Assistant*) – umożliwiającą inspirację, wybór oraz rezerwację pakietu turystycznego w ramach chatu 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 [30.06.2025]	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

Profitroom



O SPÓŁCE

Profitroom jest wiodącym międzynarodowym dostawcą rozwiązań rezerwacji bezpośrednich online dla hoteli. Spółka dostarcza 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

- Spółka odnotowuje dwucyfrowy wzrost 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 na arenie międzynarodowej – Profitroom jest obecny w ponad 55 krajach
 - Spółka intensywnie rozwija się produktowo w oparciu o wykorzystanie rozwiązań AI – ostatnie nowości produktowe obejmują między innymi rozwiązania przyspieszające generację ruchu dla hoteli, rozwiązania wdrażające narzędzia AI w hotelach czy rozwiązania lojalizujące gości
 - Profitroom jest zdobywcą wielu nagród – w tym roku najbardziej prestiżowy, światowy ranking Hotel Tech Awards przyznał po raz kolejny Spółce bardzo wysokie miejsca rankingowe w kategoriach:
 - Booking Engine (konwersja)
 - Hotel CRM (powracalność i relacje)
 - Website Design (UX i inspiracja)
 - Digital Marketing Agency (pozyskiwanie ruchu)
- tym samym Profitroom stał się jedyną spółką z nagrodami na każdym etapie podróży gościa hotelowego

STRATEGIA SPÓŁKI

Strategia Spółki zakłada dynamiczny rozwój i pozyskiwanie klientów przy jednoczesnym rozwoju produktowym i wykorzystaniu AI celem utrzymania pozycji lidera na rynku polskim oraz zwiększenia udziałów na rynkach zagranicznych. Spółka umożliwia swoim klientom zwiększenie efektywności, maksymalizację przychodów hoteli i podniesienie jakości obsługi gości przy wykorzystaniu nowoczesnych rozwiązań AI, automatyzacji i analizy danych. Rozwiązania oferowane przez Spółkę i dostarczana przez nią najwyższej klasy technologia wspierająca direct booking są oferowane globalnie. Aspiracją Spółki jest 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 [30.06.2025]	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) ⁸	MARŻA 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

⁸ PRE-CAC cash normalised EBITDA to znormalizowana EBITDA, skorygowana o CAPEXowane koszty (korekta zmniejszająca) i po wyłączeniu CAC (kosztu akwizycji klienta) (korekta zwiększająca)

Netrisk



O SPÓŁCE

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**

AKTUALIZACJA SYTUACJI FINANSOWEJ I BIZNESOWEJ

- W 2025 r. subfundusz MCI.EV otrzymał **ponad 25 mln EUR wypłaty środków ze Spółki w ramach wykupu akcji własnych (tzw. buy-back)**. Zgodnie ze strategią Subfunduszu transakcja zapewniła całkowitą spłatę pierwotnej kwoty inwestycji MCI.EV w Spółkę, przy zachowaniu udziałów w Netrisk
- Transakcja potwierdza silne zaufanie do Spółki, czego wyrazem jest udział w finansowaniu Netrisk konsorcjum renomowanych międzynarodowych funduszy dłużnych, w tym Goldman Sachs, Morgan Stanley, Arcmont i HPS
- Grupa Netrisk zwiększa udziały rynkowe w poszczególnych krajach, osiąga dwucyfrowy wzrost przychodów, zwiększa rentowność oraz utrzymuje silną generację gotówki
- 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 tym przy wykorzystaniu narzędzi bazujących na AI – Netrisk zintegrował swoją platformę z ChatGPT, umożliwiając bezpośredni zakup ubezpieczeń z poziomu aplikacji w OpenAI), obsługując miliony klientów w 6 krajach regionu Europy Środkowo-Wschodniej

STRATEGIA SPÓŁKI

Spółka koncentruje się na konsekwentnym zwiększaniu skali biznesu i umacnianiu pozycji rynkowego lidera w Europie Środkowo-Wschodniej i jednego z największych europejskich graczy na rynku porównywania i zawierania ubezpieczeń online, zakładając zarówno wzrost organiczny jak i dodatkowe przejęcia innych przedsiębiorstw działających w tym segmencie rynkowym. Celem Grupy Netrisk jest umożliwienie klientom dokonywania właściwych wyborów finansowych i zaoszczędzenia pieniędzy przy nabywaniu produktów ubezpieczeniowych, bankowych, telekomunikacyjnych czy użyteczności publicznej. Grupa Netrisk rozwija się produktowo 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 [30.06.2026]	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%



O SPÓŁCE

Nice To Fit You (NTFY) jest jednym z największych i najdłuższej działających graczy na rynku food eCommerce w Polsce, który jako pierwszy w branży stworzył opcję wyboru menu. Głównym brandem Grupy jest NTFY oferujące klientom szeroki wybór wysokiej jakości posiłków. Grupa posiada własną platformę logistyczną. Od 2024r. jest obecna także na rynku czeskim (NTFY CZ)

AKTUALIZACJA
SYTUACJI
FINANSOWEJ
I BIZNESOWEJ

- W ostatnich miesiącach do Zarządu Spółki dołączyli nowy Prezes Zarządu, Bartosz Sala, oraz nowy Dyrektor Finansowy (CFO), Michał Mikołajczyk
- Spółka notuje dwucyfrową marżę procentową EBITDA
- Pomimo środowiska konkurencyjnego charakteryzującego się wysokimi rabatami, klienci NTFY wciąż charakteryzują się wysoką powracalnością
- W IV kwartale 2025 r. został wdrożony nowy eCommerce usprawniający sklep internetowy NTFY, zwiększając elastyczność oferty i promocji
- NTFY jako pierwszy catering dietetyczny w Polsce wprowadził w 2024 r. zamknięty obieg swoich opakowań. Obecnie odbiór pudełek od klientów został umożliwiony klientom z kolejnych miast, dając dziś tę możliwość w 10 największych miastach i aglomeracjach Polski

STRATEGIA SPÓŁKI

Spółka planuje kontynuować rozwój marki NTFY, docierając do coraz większej grupy odbiorców w dużych aglomeracjach oraz mniejszych ośrodkach miejskich, poprzez oferowanie wysokiej jakości posiłków dietetycznych wspierających zdrowy styl życia, poszerzanie oferty zgodnie z trendami i pozyskanie nowych klientów wkraczających na rynek (przy rosnącym łącznym adresowalnym rynku). Istotnym elementem strategii jest lojalizacja klienta zarówno poprzez jakość produktu jak i usługi (logistyka, obsługa zamówienia, komunikacja z klientem). Spółka bierze również pod uwagę oportunistyczne akwizycje add-on zgodnie 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)	DŁUG NETTO (W MLN PLN) [31.12.2025]	DŁUG NETTO / EBITDA
341	55	16%	8%	204	3,7x



O SPÓŁCE

Webcon to 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). Spółka jest liderem wśród producentów systemów do elektronicznego obiegu dokumentów

AKTUALIZACJA SYTUACJI FINANSOWEJ I BIZNESOWEJ

- W pierwszej połowie 2026 roku Spółka kontynuuje szybki dwucyfrowy wzrost przychodów, napędzany przede wszystkim przychodami powtarzalnymi, zwiększając tym samym ich penetrację w całkowitej sumie przychodów
- W 2026 r. Spółka utrzymuje przyspieszone tempo pozyskiwania nowych klientów
- W 2026 r. Spółka w istotny sposób rozbudowywała swój kanał partnerski – pozyskując takich partnerów jak Komputronik, Software Mind czy Billenium
- W grudniu 2025 r. Spółka dokonała wypłaty dywidendy – na MCI przypadła kwota ponad **16 mln PLN**
- W lipcu 2025 r. do Spółki dołączył nowy Prezes, Michał Potoczek, z początkiem września 2025 r. nowy COO, Adam Bugaj, a z początkiem grudnia 2025 r. - nowy CFO, Krystian Najbert
- Spółka charakteryzuje się wysokim poziomem płynności finansowej

STRATEGIA SPÓŁKI

Spółka oferuje inteligentną platformę AI do automatyzacji i orkiestracji procesów biznesowych, która cieszy się bardzo dużym uznaniem klientów w Polsce i globalnie. Strategia Spółki zakłada kontynuację komercjalizacji rozwiązania poprzez: ekspansję międzynarodową, skupienie się na partnerskim kanale sprzedaży czy produktywizację rozwiązania (budowę sektorowych produktów adresujących specyficzne potrzeby klienta). Równocześnie w celu poprawienia jakości strumienia przychodów, Spółka jest w trakcie przechodzenia z modelu licencyjnego sprzedaży swojego rozwiązania na model subskrypcyjny. Ponadto, Spółka jest 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% ⁹	-8	N/D

⁹ Dynamika przychodów spółki uległa poprawie w ostatnich okresach – w samym 2025 roku wyniosła już 27% r/r, a w 2026 roku jest jeszcze wyższa

Welyo

welyo

O SPÓŁCE

Welyo oferuje opartą na chmurze, wielokanałową platformę do komunikacji, która wspiera przedsiębiorstwa w budowaniu trwałych, spersonalizowanych relacji ze swoimi klientami. Po dokonaniu akwizycji największego konkurenta (Systell), Welyo stała się niekwestionowanym liderem na polskim rynku rozwiązań CCaaS (*contact-center software as a service*)

AKTUALIZACJA SYTUACJI FINANSOWEJ I BIZNESOWEJ

- Spółka pracuje nad dalszym rozwojem produktu, między innymi w zakresie budowy AI-native Welyo CX Platform – w najbliższych kwartałach rozwijane będą kolejne funkcjonalności m.in. już dostępnego rozwiązania AI Assist
- W sierpniu 2024 r. zostało ogłoszone przejęcie przez Spółkę 100% udziałów w firmie Systell, dotychczasowym głównym konkurencie Spółki. Spółka finalizuje prace nad integracją i migracją klientów Systell na platformę Welyo
- Działalność Spółki generuje gotówkę i charakteryzuje się bardzo atrakcyjnymi wskaźnikami biznesowymi oraz wysoką marżą EBITDA

STRATEGIA SPÓŁKI

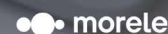
Ważnym elementem strategii jest rozwój produktu, jego funkcjonalności oraz UX (user experience). Spółka dalej rozwija rozwiązania dostosowane do konkretnych branż. Wprowadza także rozwiązania oparte na AI wspierające pracę agentów i pozwalające osiągać większą efektywność. Strategia zakłada również wzmocnienie 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% ¹⁰	11	0,7x

¹⁰ Wpływ na wzrost przychodów miała akwizycja spółki Systell

Morele.net



O SPÓŁCE

Morele.net to wiodąca platforma e-commerce w Polsce, oferująca klientom szeroką gamę produktów, działająca w modelu 1P i 3P. Morele jest również agregatorem i twórcą cyfrowych marek własnych. Morele oferuje także produkty poprzez zewnętrzne platformy marketplace zarówno w Polsce jak i za granicą

AKTUALIZACJA SYTUACJI FINANSOWEJ I BIZNESOWEJ

- Spółka kontynuuje rozwój poprzez dalszy dynamiczny wzrost sprzedaży marek własnych, co wiąże się z rozwijaniem asortymentu produktów oraz nowych marek. Spółka kontynuuje rozwój kanałów dystrybucji zarówno w Polsce jak i zagranicą
- W 2026 r. Morele odnotowuje silne dwucyfrowe wzrosty przychodów
- Spółka planuje skupić się na dalszym rozwoju wysokomarżowych marek własnych (zarówno organicznym jak i przez strategię M&A) oraz kanałów i rynków sprzedaży, jak również na poprawie zarządzania kategoriami i zamówieniami w celu zwiększenia realizowanej marży – oznacza to potencjał do wzrostu wyników finansowych w kolejnych okresach, pozwalający na odpowiednie przygotowanie spółki do transakcji exitu w przyszłości

STRATEGIA SPÓŁKI

Celem strategicznym Morele jest dalszy rozwój marek własnych oraz utrzymanie wysokiej efektywności operacyjnej i kosztowej, co pozwala na dynamiczne wzrosty przychodów i rentowności oraz tworzy długoterminową przewagę konkurencyjną. Realizację tych celów powinny umożliwić: bogate doświadczenie i kompetencje na rynku e-commerce, nowoczesne zaplecze logistyczne (magazyn o powierzchni 24 tys. m² zapewniający możliwość dalszego skalowania w Polsce i Europie) czy własna technologia (silny wewnętrzny zespół IT, rozwijający autorskie rozwiązania jak np. platforma morele.net czy platforma marketplace umożliwiająca płynną integrację i zarządzanie wieloma kanałami sprzedaży w Polsce i za granicą)

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 [30.06.2026]	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