

GRUPA „MERCOR” S.A. PO I PÓŁROCZU ROKU 2017/2018:**WZROST SPRZEDAŻY I ZYSKU, DYNAMICZNIE ROSNĄCY POZIOM ZAMÓWIEŃ,
POPRAWA MARŻ W II KWARTALE.****NOWE, STRATEGICZNE PRODUKTY W OFERCIE**

Grupa „MERCOR” S.A. (dalej: „Grupa” lub „Grupa MERCOR”), należąca do grona liderów europejskiego rynku w branży systemów biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych, w II kwartale roku obrotowego 2017/2018 (1.07.2017 - 30.09.2017) odnotowała dwucyfrowy wzrost sprzedaży (+20%) do 87,8 mln zł. Zyski EBITDA i EBIT wzrosły odpowiednio o 51% i 53%. Skonsolidowany zysk netto wzrósł r/r o 45% do 5,1 mln zł (zysk uwzględniający działalność zaniechaną wyniósł 4,8 mln zł i wzrósł r/r o 42%).

Grupa w II kwartale 2017/2018, wraz z rosnącą skalą działalności, odnotowała poprawę marżowości na wszystkich poziomach, zarówno w ujęciu rok do roku jak i wobec I kwartału 2017/2018.

Narastająco w I półroczu 2017/2018 roku Grupa odnotowała 23-proc. wzrost sprzedaży do 164,1 mln zł. Zyski EBITDA i EBIT wzrosły odpowiednio o 29%, do 15,6 mln zł i o 26%, do 11,1 mln zł. Zysk netto wzrósł o 16% do 8 mln zł (z uwzględnieniem działalności zaniechanej zysk wzrósł o 13%, do 7,5 mln zł).

Grupa odnotowuje wzrost skali działalności we wszystkich, głównych pionach produktowych, zarówno w Polsce jak i na rynkach zagranicznych. To efekt m.in. dotychczasowych inwestycji w produkcję oraz R&D i związanego z tym rosnącego poziomu pozyskiwanych zamówień.

Grupa, jeszcze przed pełnym wdrożeniem nowych, strategicznych produktów, odnotowuje dynamiczny wzrost zamówień: + 44% (do 94,7 mln zł) w 2Q 2017/2018 i +28% (do 175,3 mln zł) w 1H 2017/2017.

W ofercie Grupy są już 3 strategiczne produkty z trzech pionów (ogniochronna płyta mcr Silboard, klapy oddymiające mcr ULTRA THERM i oddzielenia ppoż. DFM), które docelowo mają wesprzeć dalszą ekspansję.

Rośniemy szybciej niż rynek i odnotowujemy bardzo dobre wyniki. W II kwartale roku 2017/2018 widoczne są pierwsze, znaczące efekty inwestycji m.in. w reorganizację produkcji, zwiększenie mocy, R&D. Krótszy czas produkcji pozwolił nam na pozyskiwanie znacznie większej liczby zamówień. Warto podkreślić, że tak wysokie, dwucyfrowe dynamiki zdobywania kontraktów odnotowaliśmy jeszcze przed pełnym wdrożeniem trzech, strategicznych nowości produktowych. Jednocześnie wyniki, zgodnie z biznesplanem, są obciążone kosztami związanymi z rozwojem tych trzech nowych produktów. Docelowo, wraz ze stopniowym zwiększaniem wolumenów produkcji, nasze innowacje będą wspierać dalszą ekspansję w Polsce i za granicą. Wszystkie trzy nowości są już w produkcji i ofercie, przy czym sprzedaż klap oddymiających uruchomiliśmy już po zakończeniu I półrocza 2017/2018 - mówi Krzysztof Krempeć, Prezes Zarządu „MERCOR” S.A.

W tym roku obrotowym planujemy znacznie mniejsze inwestycje niż rok wcześniej. Są one jednak konieczne, by w pełni wykorzystać potencjał wprowadzanych nowości, zwiększać wolumeny produkcji i sprzedaży. Widzimy dobre perspektywy rozwoju na rynkach, na których Grupa jest już obecna jak i na rynkach Bliskiego Wschodu czy Azji. Zrealizowane inwestycje w produkcję i rozbudowę oferty mają na celu zwiększenie skali działalności Grupy, wzmocnienie dywersyfikacji produktowej i geograficznej, dalszą poprawę marżowości. Stopniowy wzrost marż odnotowaliśmy w II kwartale 2017/2018 - dodaje Krzysztof Krempeć, Prezes Zarządu „MERCOR” S.A.

WYNIKI GRUPY „MERCOR” (DZIAŁALNOŚĆ KONTYNUOWANA) ZA I PÓŁROCZE I II KWARTAŁ ROKU OBROTOWEGO 2017/2018 – SZCZEGÓŁY *

	1H 2017/2018	1H 2016/2017	Zmiana %	2Q 2017/2018	2Q 2016/2017	Zmiana %
w tys. zł						
Przychody ze sprzedaży	164 094	133 452	+23,0%	87 795	72 735	+20,7%
sprzedaż zagraniczna	85 388	69 280	+23,2%	47 188	37 579	+25,6%
sprzedaż w Polsce	78 754	64 172	+22,6%	40 607	35 156	+15,5%
Zysk brutto ze sprzedaży	39 817	35 900	+10,9%	22 257	17 781	+25,2%
Marża brutto na sprzedaży (%)	24,26%	26,90%	-2,64 pp.	25,35%	24,44%	+0,91 pp.
EBITDA	15 576	12 035	+29,4%	9 714	6 414	+51,5%
EBIT	11 097	8 818	+25,8%	7 402	4 847	+52,7%
Marża EBIT (%)	6,76%	6,60%	+0,16 pp.	8,43%	6,66%	+1,77 pp.
Zysk netto	8 024	6 918	+16,0%	5 098	3 511	+45,2%
Zysk netto z uwzględnieniem działalności zaniechanej	7 543	6 649	+13,4%	4 832	3 396	+42,3%
Marża netto (%)	4,60%	4,98%	-0,38 pp.	5,50%	4,67%	+0,83 pp.

Grupa kontynuuje realizację dwucyfrowych wzrostów sprzedaży zarówno w Polsce jak i za granicą. W II kwartale 2017/2018 roku widoczny jest stopniowy wzrost marżowości pomimo obciążenia wyników kosztami stałymi związanymi z rozwojem strategicznych produktów (nakłady R&D i rosnąca amortyzacja), które nie były jeszcze na etapie pełnego wdrożenia.

Na wzrost poziomu przychodów Grupy w I półroczu roku obrotowego 2017/2018 wpływ miała wyższa r/r **sprzedaż zagraniczna (+23%) oraz sprzedaż krajowa (+23%)**. Grupa odnotowała w **Polsce** przychody w wysokości 78,7 mln zł wobec 64,2 mln zł rok wcześniej. **Sprzedaż na rynkach zagranicznych** wyniosła 85,4 mln zł wobec 69,3 mln zł rok wcześniej. Grupa zwiększyła sprzedaż na wszystkich rynkach zagranicznych poza Węgrami (niewielki spadek o 4,3% r/r).

SPRZEDAŻ W POLSCE I NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH

tys. zł	1H 2017/2018	1H 2016/2017	Zmiana %
Polska	78 706	64 172	+22,6%
Rosja	20 253	18 543	+9,2%
Hiszpania	16 978	14 014	+21,1%
Czechy i Słowacja	13 836	10 595	+30,6%
Węgry	8 746	9 143	-4,3%
Rumunia	4 743	3 926	+20,8%
Ukraina	4 070	1 440	+182,6%
Pozostałe kraje	16 762	11 619	+44,3%

TRZY, STRATEGICZNE PRODUKTY GRUPY

1. **Ogniochronna płyta mcr Silboard** (pion ogniochronne zabezpieczenia konstrukcji) - płyta ma potencjał nawet kilkudziesięciu zastosowań, jest odpowiedzią na zapotrzebowanie rynku dotychczas zmonopolizowanego w tym zakresie przez jednego, globalnego gracza
2. **Drzwi przeciwpożarowe DFM** (pion oddzielenia ppoż.) – nowatorskie rozwiązania w zakresie oddzielenia przeciwpożarowych, **ich przewagą jest m.in. krótszy (nawet kilkakrotnie) czas realizacji nietypowych zamówień** dzięki przyjętemu nowatorskiemu modelowi biznesowemu i łatwiejszy montaż. Model ten zakłada podział na centralne wytwarzanie standardowych półproduktów - skrzydeł (przez spółkę zależną DFM Doors) oraz konfekcjonowanie produktu przez sieć zewnętrznych kooperantów.
3. **Kłapy oddymiające mcr ULTRA THERM** (pion oddymiania) – innowacyjny produkt **spełniający obecne oraz przyszłe wymogi termiczne, które będą obowiązywać w 2021 roku**. Produkt o wysokich walorach estetycznych i wielu funkcjonalnościach, umożliwia także łatwiejszy montaż, transport.

NOWE ZLECENIA

Grupa „MERCOR” w **1H 2017/2018** pozyskała kontrakty o wartości ok. 175,3 mln zł wobec 137,0 mln zł w analogicznym okresie rok wcześniej, co oznacza **wzrost o 28%** rok do roku.



W całym **II kwartale** 2017/2018 (czyli od lipca do września 2017 r.) Grupa pozyskała zamówienia o wartości 94,7 mln zł wobec 65,7 mln zł, co oznacza **wzrost o 44%** rok do roku.

Przykładowe zamówienia pozyskane przez Grupę w 1H 2017/2018:

- Stadion VTB Arena w Moskwie, Rosja, systemy oddymiania
- Sklep Decathlon, San Sebastian, Hiszpania, systemy oddymiania
- Tunel w Katarze, Doha, ogniochronne zabezpieczenia konstrukcji
- Centrum konferencji klimatycznej w Bonn, Niemcy, systemy oddymiania
- Biurowiec Nowogrodzka Square, Warszawa, systemy wentylacji pożarowej
- Kopalnia Gazu Ziemnego LMG dla PGNiG, ogniochronne zabezpieczenia konstrukcji

Dodatkowych informacji udzielają:

Beata Cioczek, M+G
Tel. (22) 416 01 02, 508 385 432
e-mail: beata.cioczek@mplusg.com.pl

Aleksandra Gierjatowicz, "MERCOR" S.A.
Tel. (58) 341 42 45 w.140, 609 462 186
e-mail: a.gierjatowicz@mercor.com.pl

„MERCOR” S.A. z siedzibą w Gdańsku istnieje od 1988 roku. Jest jednym z największych w Polsce podmiotów działających w branży systemów biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych. Tworzy grupę kapitałową, która na europejskim rynku należy do wiodących podmiotów w branży. Na ofertę Spółki składają się: systemy wentylacji pożarowej, zabezpieczenia ogniochronne konstrukcji budowlanych, systemy oddymiania, odprowadzania ciepła i doświetleń dachowych. Imponującą listę realizacji Grupy „MERCOR” tworzą m.in. obiekty takie jak: Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, Hotel Westin, Hotel Hilton, Narodowy Bank Polski, Biblioteka Narodowa, Poznańskie Centrum Finansowe, Galeria Kazimierz w Krakowie, Złote Tarasy, Zakłady Chemiczne Puławy, Zakłady Chemiczne Dwory, Zakłady Azotowe Puławy, Rondo 1, Domoteka, PKN Orlen Płock, Canal Plus Cyfrowa. Na rynku czeskim Grupa może pochwalić się takimi realizacjami jak: Narodowy Bank Czeski, hotele Four Seasons, Hilton, Le Palais, Marriott, SAS Radisson, sieci sklepów Hypernova, Kaufland, Tesco, a na rynku hiszpańskim do klientów spółki Tecresa zaliczają się m.in. Ikea, Peugeot, Coca-Cola, Whirlpool, Flex, Sanitas, Opel i wiele innych. Od lipca 2007 roku akcje „MERCOR” S.A. są notowane na GPW.

Dodatkowe informacje dostępne także na: www.mercor.com.pl