



Dostarczamy bezpieczeństwo



# Prezentacja Grupy „MERCOR” S.A.

Wyniki za I półrocze 2017/2018

Niniejsze opracowanie zostało sporządzone wyłącznie w celach informacyjnych. Nie stanowi reklamy ani oferowania papierów wartościowych w publicznym obrocie. Zostały w nim wykorzystane źródła informacji, które „MERCOR” S.A. uznaje za wiarygodne i dokładne, jednak nie ma gwarancji, że są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan faktyczny. Opracowanie może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, które stanowią ryzyko inwestycyjne lub źródło niepewności i mogą istotnie różnić się od faktycznych rezultatów. „MERCOR” S.A. nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte na podstawie niniejszego opracowania. Odpowiedzialność spoczywa wyłącznie na korzystającym z opracowania. Opracowanie podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych z ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 24, poz. 83, z późn. zm.). Powielanie, publikowanie lub jego rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody „MERCOR” S.A.

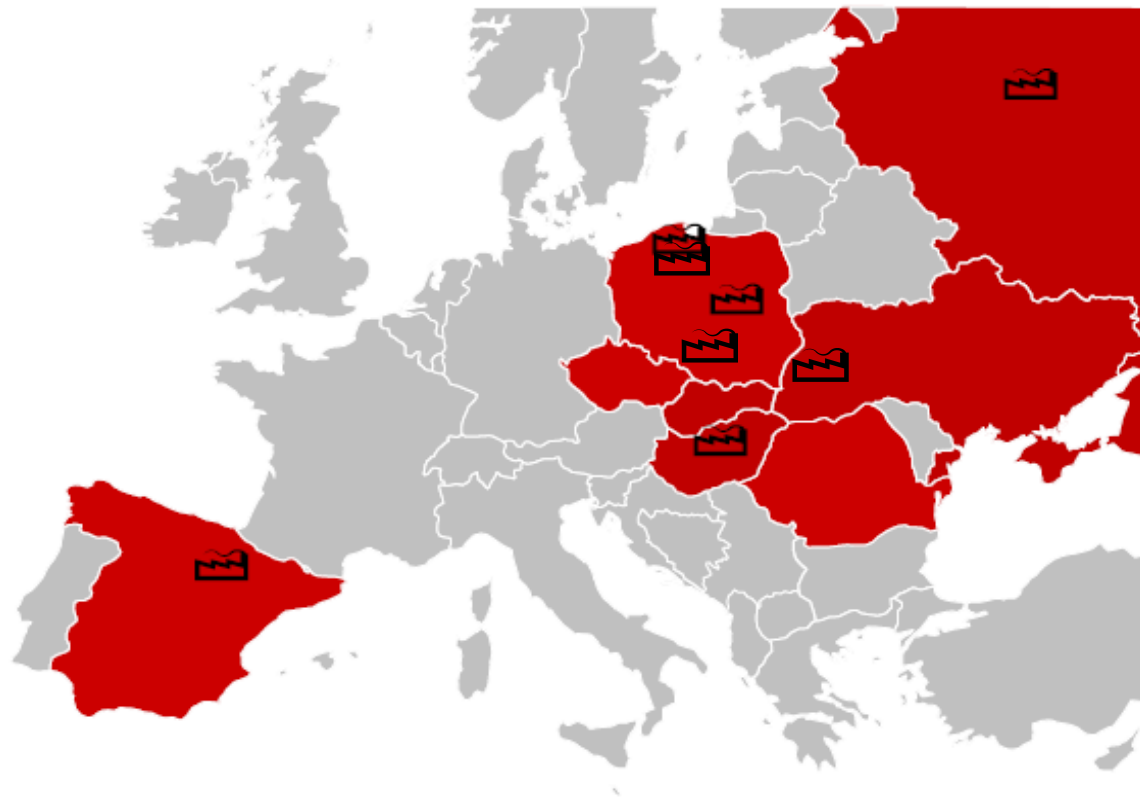


**Krzysztof Krempeć**  
Prezes Zarządu



**Jakub Lipiński**  
Pierwszy Wiceprezes Zarządu,  
Dyrektor Finansowy

- ▶ **8** zakładów produkcyjnych
- ▶ Spółki zależne na **8** europejskich rynkach
- ▶ Sprzedaż na **4** kontynentach
- ▶ Obecność w ponad **40** krajach na świecie



Jeden z liderów europejskiego rynku w branży systemów biernych zabezpieczeń ppoż.



Grupa Mercor rośnie szybciej niż rynek

\* Zysk netto z działalności kontynuowanej. Zysk netto uwzględniający działalność zaniechaną wyniósł: 7,5 mln zł.

- ▶ Przejęcie DFM Doors (04. 2017), uzyskanie aprobat i rozpoczęcie sprzedaży systemów do drzwi ppoż. DFM.
- ▶ Uzyskanie aprobat dla klap oddymiających mcr ULTRA THERM.
- ▶ Kontynuacja trendu dynamicznego wzrostu zamówień.

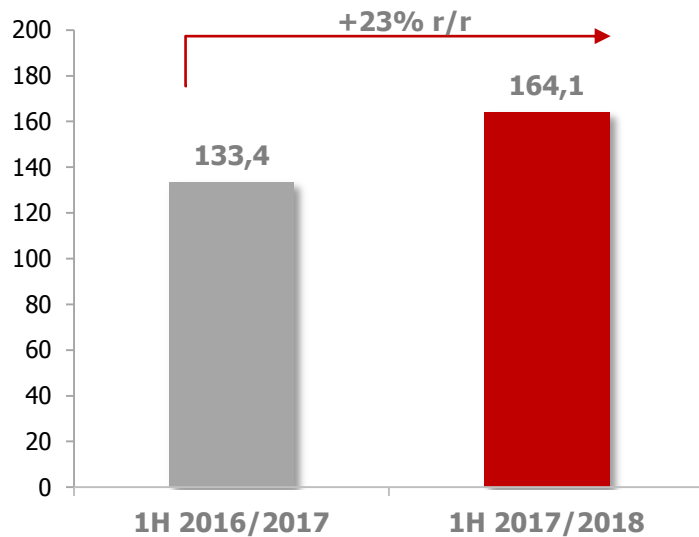


- ▶ Rosnąca liczba inwestycji w Polsce i za granicą w obszarze budynków użyteczności publicznej (hotele, biurowce, apartamentowce, stadiony itd.) i obiektów produkcyjno-magazynowych.
- ▶ Dobre perspektywy rynkowe dla wszystkich pionów produktowych Grupy, w tym nowości produktowych.
- ▶ Ożywienie inwestycyjne w Rosji związane z przygotowaniem infrastruktury na piłkarskie Mistrzostwa Świata (przy jednoczesnej niepewnej sytuacji politycznej na tym rynku).
- ▶ Deficyt pracowników na rynku polskim i zadłużenie branży budowlanej.
- ▶ Spowolnienie w pozyskiwaniu certyfikatów w notyfikowanych instytucjach certyfikujących.

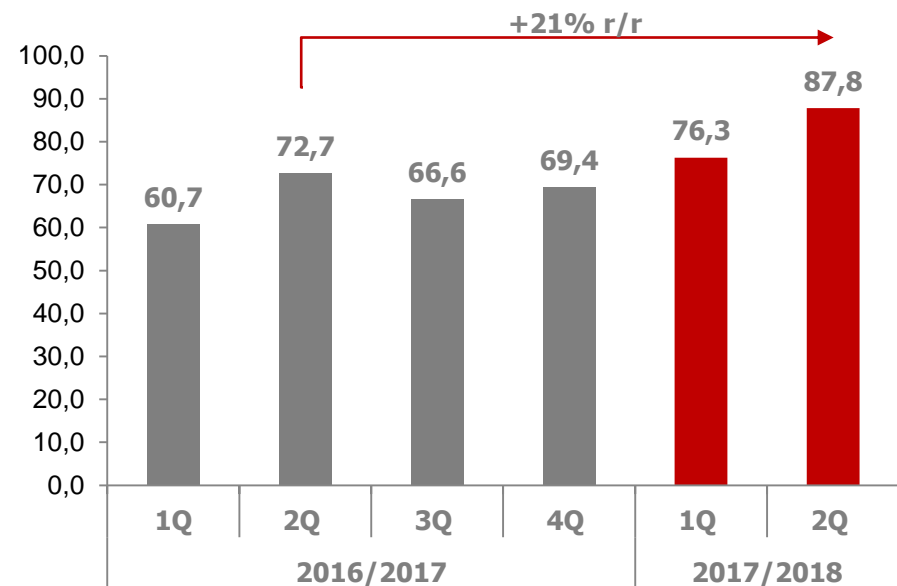


- ▶ Wzrost sprzedaży Grupy r/r w 1H 2017/2018 o 23% w efekcie dotychczasowych inwestycji w produkcję oraz R&D i związanego z tym wzrostu pozyskiwanych zamówień.
- ▶ Wzrost sprzedaży we wszystkich głównych pionach produktowych.
- ▶ Dwucyfrowy wzrost sprzedaży zarówno w Polsce jak i za granicą.
- ▶ Wzrost sprzedaży o blisko 38% na rynkach zagranicznych.
- ▶ Dobra sprzedaż na dwóch największych rynkach zagranicznych (Rosja +9%, Hiszpania +21%).

## Sprzedaż 1H 2017/2018 [mln zł]



## Sprzedaż kwartalna [mln zł]

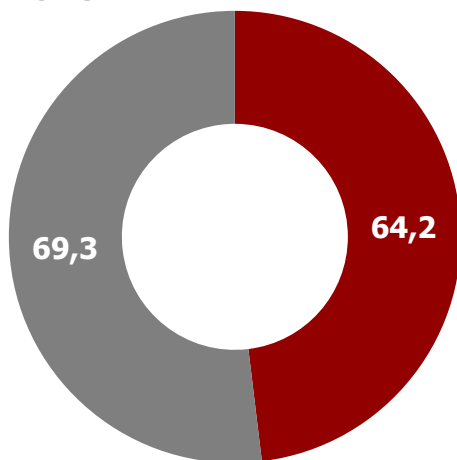




# Sprzedaż Grupy „MERCOR” S.A. na poszczególnych rynkach po 2017/2018

Udział sprzedaży na poszczególnych rynkach Grupy po 1H 2016/2017 [mln zł]

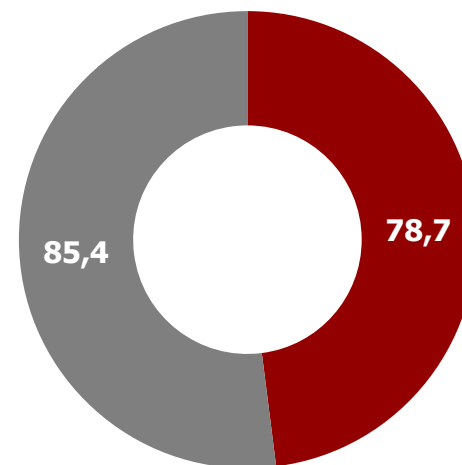
Rynki zagraniczne  
52%



Polska 48%

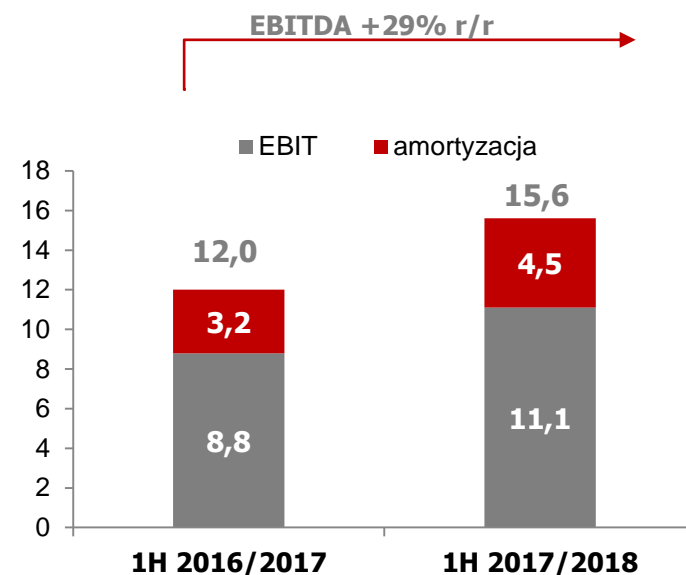
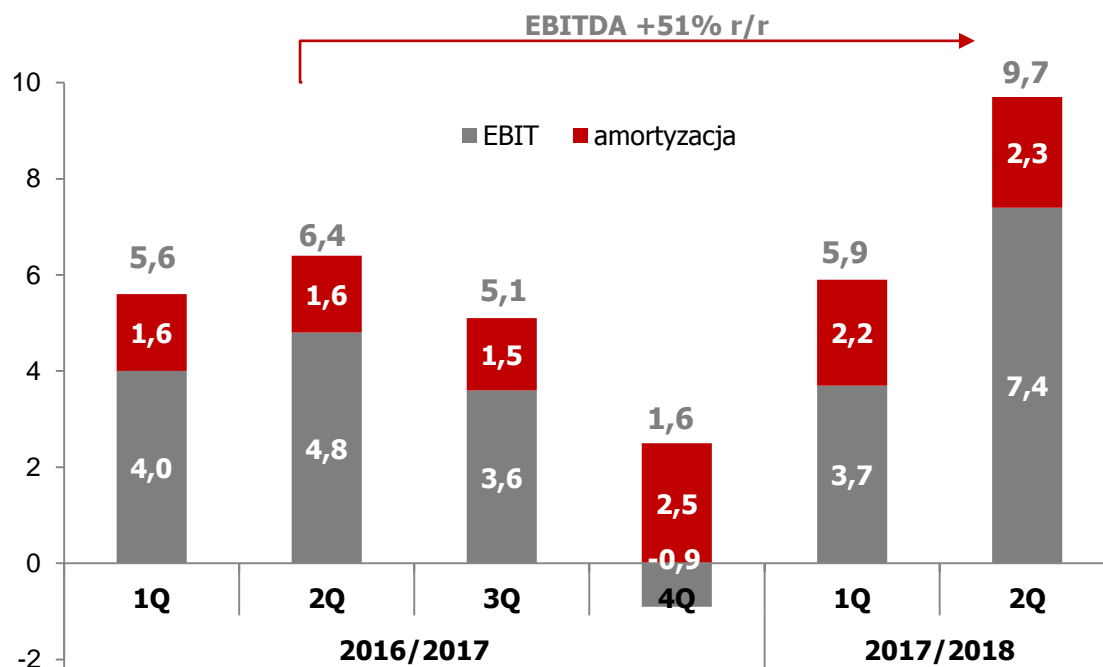
Udział sprzedaży na poszczególnych rynkach Grupy po 1H 2017/2018 [mln zł]

Rynki zagraniczne  
52%



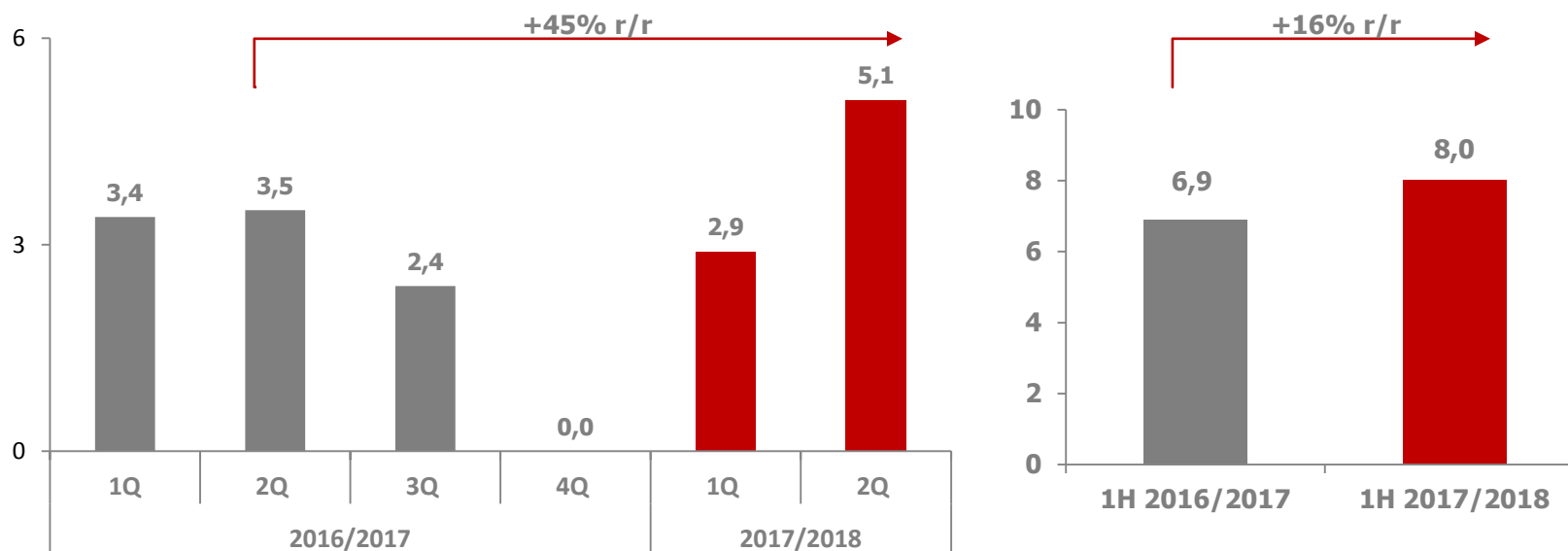
Polska 48%

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



- ▶ Stopniowo rosnąca EBITDA.
- ▶ Wzrost wartości amortyzacji, między innymi w wyniku dużych ubiegłorocznych inwestycji (31 mln zł).

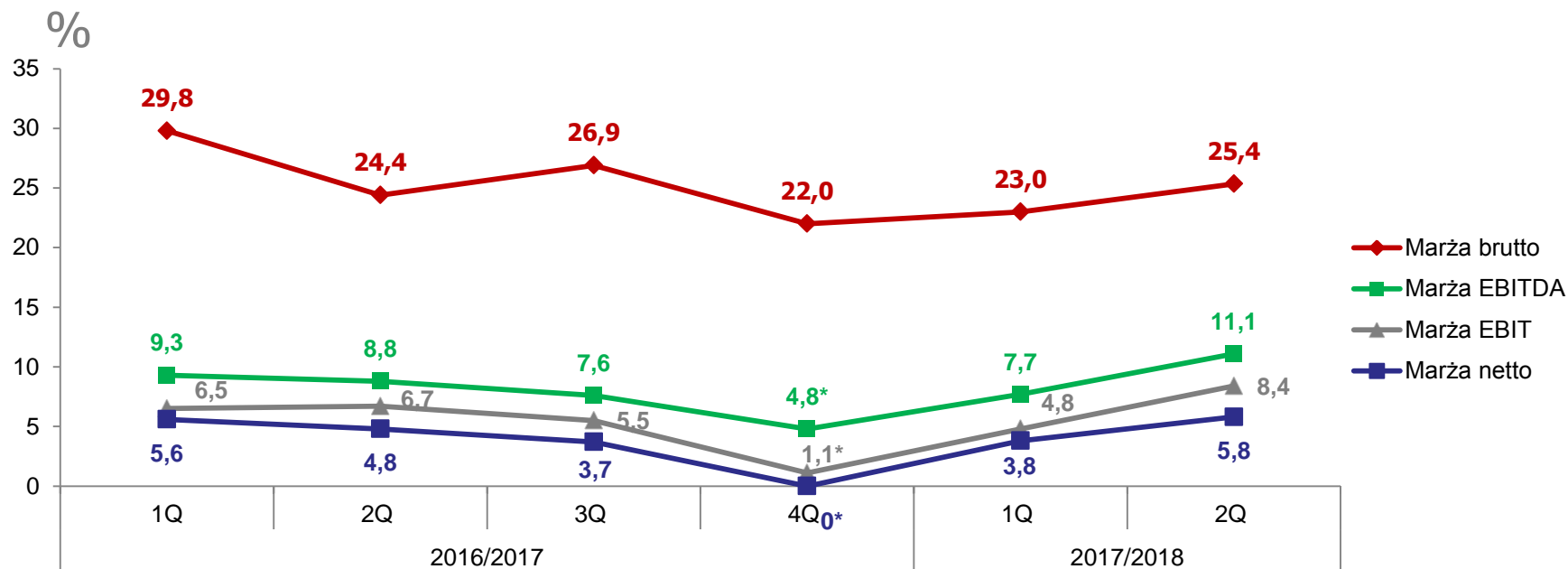
# Wyniki Grupy „MERCOR” S.A. – zysk netto, działalność kontynuowana (mln zł)



- ▶ I półrocze 2017/2018: 16-proc. wzrost zysku netto przy wzroście sprzedaży o 23% r/r.

\* Zysk netto bez uwzględniania czynników jednorazowych (o łącznej wartości 5,2 mln zł), z ich uwzględnieniem Grupa odnotowała stratę netto w wysokości -5,2 mln zł.

# Wskaźniki rentowności kwartalne Grupy „MERCOR” S.A. – działalność kontynuowana

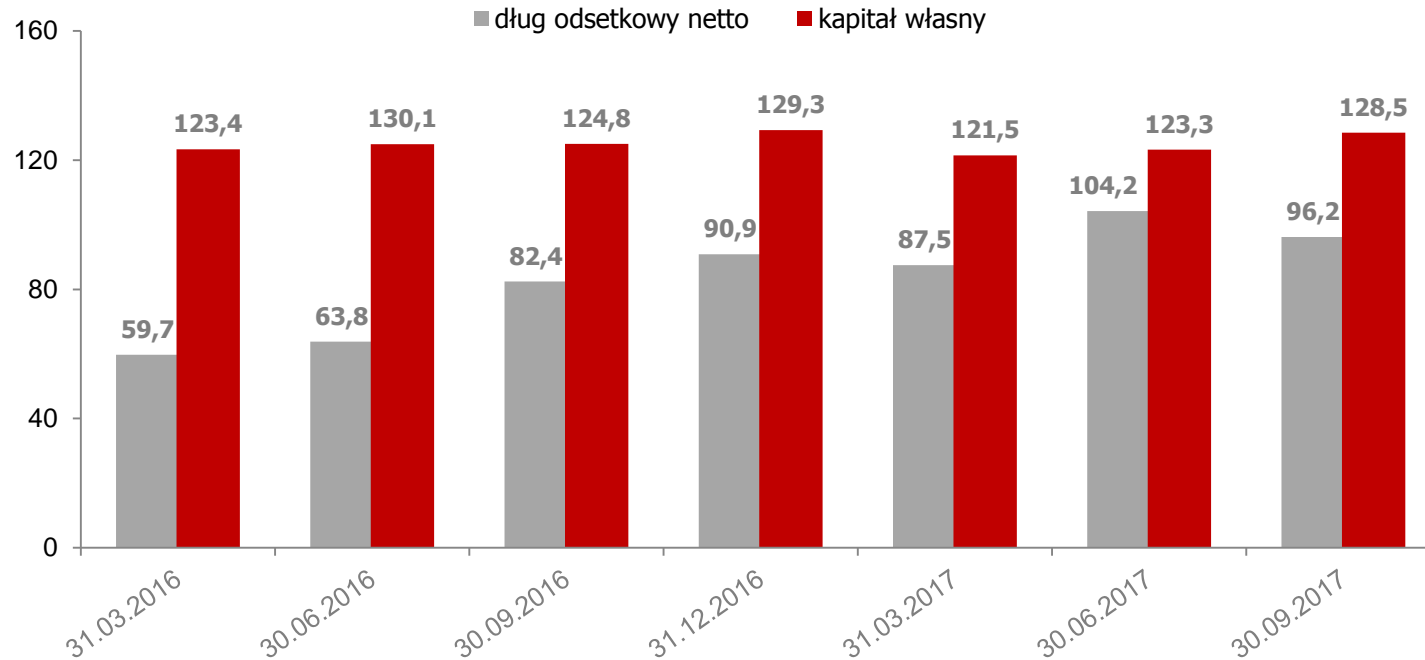


▶ Stopniowa poprawa marżowości w 2Q 2017/2018 na wszystkich poziomach:

- ▶ Marża brutto: +0,91 pp. (do 25,4%)
- ▶ Marża EBITDA: +2,25 pp. (do 11,1%)
- ▶ Marża EBIT: +1,77 pp. (do 8,4%)
- ▶ Marża netto: +0,83 pp. (do 5,5%)

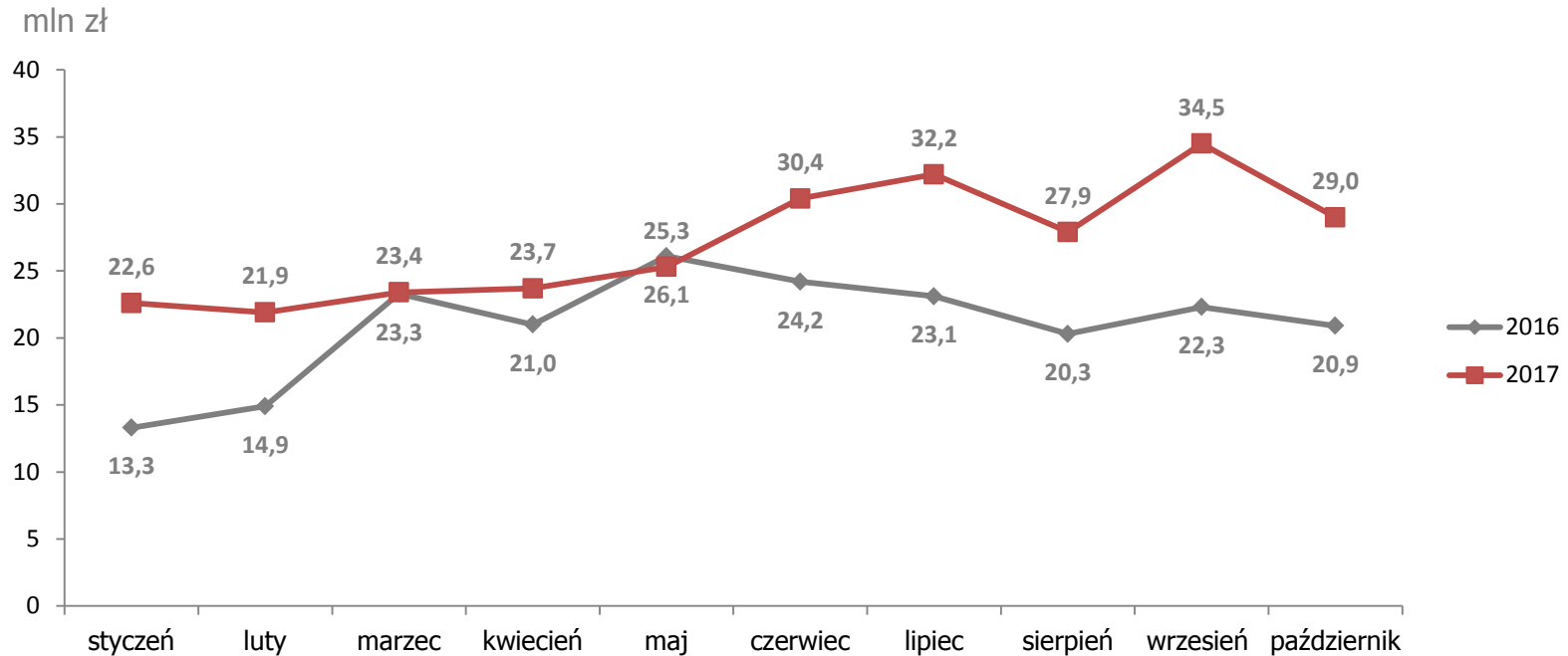
▶ Zyskowność, zgodnie z biznesplanem obciążona kosztami stałymi związanymi z rozwojem trzech strategicznych nowości produktowych.

\* Marże bez uwzględnienia wpływu czynników jednorazowych (o łącznej wartości 5,2 mln zł). Marże za 4Q 2016/2017 uwzględniające czynniki jednorazowe wyniosły odpowiednio: 22%, 2,4%, -1,3%, -7,5%



- ▶ Na koniec września 2017 r. zadłużenie netto Grupy wynosiło 96,2 mln zł.
- ▶ Kluczowe nakłady inwestycyjne poniesione przez Grupę w 1H 2017/2018: 10 mln zł.

## Miesięczne wartości pozyskiwanych zamówień [mln zł]



- ▶ Dynamicznie rosnący portfel zamówień.
- ▶ Dwucyfrowe wzrosty wartości pozyskanych zamówień:
  - ▶ 1H 2017/2018: +28%
  - ▶ 2Q 2017/2018: +44%
  - ▶ 1Q 2017/2018: +11%



Stadion VTB Arena w Moskwie, Rosja,  
systemy oddymiania



Sklep Decathlon, San Sebastian,  
Hiszpania, systemy oddymiania



Wielki Meczet w Algierii, Algier,  
systemy oddymiania



Z-Tower Riga, Łotwa, ogniochronne  
zabezpieczenia konstrukcji



Kopalnia Gazu Ziemnego LMG dla  
PGNiG, ogniochronne zabezpieczenia  
konstrukcji



Biurowiec Nowogrodzka Square,  
Warszawa, systemy wentylacji  
pożarowej

# Kluczowe dane finansowe - podsumowanie

w tys. zł	1H 2017/2018	1H 2016/2017	Zmiana %	2Q 2017/2018	2Q 2016/2017	Zmiana %
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 z działalności kontynuowanej	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 (%)	4,89%	5,18%	-0,29pp.	5,80%	4,83%	+0,97 pp.

w tys. zł	1Q 2016/17	2Q 2016/17	3Q 2016/17	4Q 2016/17	1Q 2017/18	2Q 2017/18
Przychody ze sprzedaży	60 717	72 735	66 604	69 442	76 299	87 795
Zysk brutto ze sprzedaży	18 119	17 781	17 940	15 249	17 560	22 257
EBIT	3 971	4 847	3 633	-905	3 695	7 402
EBITDA	5 621	6 414	5 084	1 662	5 862	9 714
Zysk netto z działalności kontynuowanej	3 407	3 511	2 484	-5 205	2 926	5 098
Zysk netto z uwzględnieniem działalności zaniechanej	3 253	3 396	2 177	-5 031	2 711	4 832

**Działalność kontynuowana** – działalność Grupy po sprzedaży pionu oddzieleni ppoż. w grudniu 2013 r.

**Działalność zaniechana** - obejmuje dokończenie i rozliczenie umów handlowych zawartych przed ww. sprzedażą pionu oddzieleni przeciwpożarowych.



## Kluczowe plany rozwoju:

- ▶ Dalsze inwestycje w zwiększenie wolumenów sprzedaży i produkcji mcr Silboard.
- ▶ Rozwój produkcji i sprzedaży systemów z zakresu oddzieleń ppoż. (poprzez DFM Doors Sp. z o.o.).
- ▶ Rozwój sprzedaży innowacyjnych produktów do systemów oddymiania (kłapy mcr ULTRA THERM i okna mcr OSO THERM - w ofercie od 3Q 2017/2018).
- ▶ Wprowadzanie do sprzedaży kolejnych nowych rozwiązań.
- ▶ Dalszy rozwój sprzedaży eksportowej i wzrost skali działalności Grupy.
- ▶ Działania zmierzające do poprawy rentowności Grupy.



- ▶ Kontynuacja wzrostu sprzedaży w Polsce i na rynkach zagranicznych.
- ▶ Stopniowy wzrost marżowości.
- ▶ Efekty inwestycji - dynamicznie rosnący portfel zamówień.
- ▶ Od 1Q 2017/2018 powrót, w nowym modelu biznesowym, na rynek oddzieleń ppoż.
- ▶ Dobre perspektywy rynkowe dla wszystkich pionów produktowych Grupy.
- ▶ Szerokie możliwości rozwoju nowych produktów.
- ▶ Trzy strategiczne nowości produktowe już obecne w ofercie Grupy.



## Załączniki

## **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.

## **SYSTEMY DO DRZWI PPOŻ. DFM** (PION ODDZIELENIA PPOŻ.)

- ▶ nowatorskie rozwiązania w zakresie oddzieleni przeciwpożarowych, ich przewagą jest m.in. krótszy (nawet kilkakrotnie) czas realizacji nietypowych zamówień dzięki przyjętemu nowatorskiemu modelowi biznesowemu i łatwiejszy montaż.
- ▶ Model biznesowy zakłada podział na centralne wytwarzanie standardowych półproduktów - skrzydeł (przez spółkę zależną DFM Doors) oraz konfekcjonowanie produktu przez sieć zewnętrznych kooperantów.

## **KLAPY 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 i transport.

## GDZIE JESTEŚMY?

- ▶ Innowacyjne produkty spełniające obecne oraz przyszłe wymogi termiczne (obowiązujące od 2021 roku)
- ▶ Szerokie zastosowanie zarówno w obiektach przemysłowych, magazynowych, handlowych czy logistycznych, jak i w budynkach użyteczności publicznej i mieszkalnych czy w miejscach o szczególnych wymaganiach, takich jak np. chłodnie i mroźnie
- ▶ Estetyka i funkcjonalność - urządzenia z rodziny mcr ULTRA THERM mogą pełnić wiele funkcji: kłapy dymowej, kłapy wentylacyjnej, wyłazów dachowych czy świetlików
- ▶ Uruchomienie sprzedaży kłap w 3Q 2017/2018
- ▶ Produkcja realizowana w nowym zakładzie w Gdańsku



## RYNEK

- ▶ Szerokie możliwości rozwoju sprzedaży w Polsce i za granicą - produkt dostosowany do warunków technicznych na tych rynkach
- ▶ Rosnąca wymagania techniczne (m.in. energooszczędność, modułowość) i estetyczne dot. produktów ppoż.
- ▶ Rosnące zapotrzebowanie na produkty dopasowane do indywidualnych potrzeb klienta

### KLUCZOWE PRZEWAGI KONKURENCYJNE mcr ULTRA THERM

- ▶ Spełnianie obecnych i przyszłych wymogów dotyczących izolacyjności cieplnej ( $U=0,8 \text{ W/m}^2 \text{ K}$ )
- ▶ Funkcjonalność: zastosowanie jako kłapy oddymiające, kłapy wentylacyjne, wyłazy dachowe, świetliki.
- ▶ Wysoka jakość wykonania, wytrzymałość (dzięki innowacyjnemu kształtowi komór podstawy) i szczelność (wielopoziomowy system uszczelek i zamków)
- ▶ Forma umożliwiająca personalizację produktów
- ▶ Wysoka estetyka, nowoczesny wygląd, subtelna, jednolita kolorystyka

## GDZIE JESTEŚMY?

- ▶ **Innowacyjna płyta** krzemianowo-wapniowa mcr Silboard
- ▶ **Uruchomienie produkcji** płyt mcr Silboard (Zakład Produkcyjny w Mirosławiu) w IV kw. 2016/2017
- ▶ **Uruchomienie sprzedaży** płyty mcr Silboard w Polsce, ogromne zainteresowanie rynku produktem
- ▶ Plan zwiększenia wolumenów **produkcji i sprzedaży** płyt (w ciągu ok. 12 miesięcy)



## RYNEK

- ▶ Dotychczas rynek zmonopolizowany przez jednego, globalnego gracza
- ▶ Ok. 23 mln zł - szacowana, roczna wartość krajowego rynku ogniochronnych płyt
- ▶ Ok. 650 mln zł – szacowana, roczna wartość europejskiego rynku ogniochronnych płyt
- ▶ Szerokie możliwości rozwoju sprzedaży na rynkach zagranicznych
- ▶ Płyty ogniochronne są w budownictwie ogólnym materiałem częściej stosowanym niż natryski

### KLUCZOWE PRZEWAGI KONKURENCYJNE mcr SILBOARD:

- ▶ płyta o grubości zaledwie 40 mm - najmniejsza na rynku grubość izolacji dla ogniochronnych kanałów EIS120 (2-godzinna odporność ogniowa)
- ▶ zastosowanie wewnątrz budynków, a także możliwość częściowej ekspozycji płyty na wpływ warunków atmosferycznych
- ▶ duża wytrzymałość mechaniczna
- ▶ łatwa obróbka, szybki, prosty i czysty montaż
- ▶ brak konieczności izolacji zawiesi stalowych podtrzymujących przewody wentylacyjne i oddymiające
- ▶ brak toksyczności i substancji szkodliwych dla zdrowia
- ▶ całkowita odporność na korozję biologiczną (grzyby, bakterie)



## GDZIE JESTEŚMY?

- ▶ Nowy, efektywny kosztowo model biznesowy pozwalający na szybkie **uzyskanie efektu skali**
- ▶ **Optymalizacja produkcji** poprzez podział na centralne wytwarzanie standardowych półproduktów - skrzydeł drzwiowych oraz konfekcjonowanie produktu przez sieć zewnętrznych kooperantów
- ▶ **Uruchomienie w lipcu 2017 r. produkcji** innowacyjnych systemów do drzwi ppoż. pod marką DFM (Zakład Produkcyjny w Opolu)
- ▶ W 2Q 2017/2018 ruszyła sprzedaż drzwi ppoż. DFM przez sieć zewnętrznych kooperantów (montownia w Grudziądzu)
- ▶ Planowany **rozwój modelu franczyzowego**, unikalnego w skali rynku oddzieleń ppoż. w Polsce i Europie

**DFM**  
DOORS

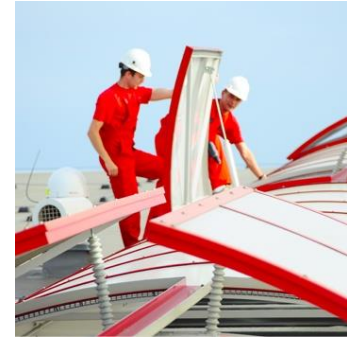
## RYNEK ODDZIELEŃ PPOŻ.

- ▶ Ok. 340 mln PLN - szacowana, roczna wartość krajowego rynku oddzieleń ppoż.
- ▶ Rozproszony rynek w Polsce – wielu graczy ze względu na różnicowanie oferty drzwi
- ▶ Szerokie możliwości rozwoju sprzedaży na rynkach zagranicznych (Europa, świat)

### KLUCZOWE PRZEWAGI KONKURENCYJNE – DRZWI PPOŻ. DFM:

- ▶ krótki czas realizacji nietypowych zamówień
- ▶ stała grubość drzwi niezależnie od odporności ogniowej
- ▶ wyposażenie drzwi w ościeżnice aluminiowe – wpływ na estetykę i jakość montażu (bez spawania)
- ▶ minimalizacja szerokości otworu w murze wymaganej do montażu
- ▶ brak ryzyka korozji ościeżnic aluminiowych
- ▶ wysokie walory estetyczne drzwi dzięki specjalnej technologii produkcji i wykończeniu

- ▶ Jeden z **liderów europejskiego rynku** w branży systemów biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych
- ▶ Grupa oferująca kompleksowe rozwiązania w **trzech segmentach** rynku biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych:
  - **systemy oddymiania i odprowadzania ciepła oraz doświetleń dachowych** - działalność w zakresie pionu oddymiania prowadzona jest we wszystkich spółkach Grupy, przede wszystkim w ramach „MERCOR” S.A., Mercor-PROOF i Tecresa. Produkcja odbywa się w Cieplewie i Gdańsku (Polska) oraz Tule k. Moskwy (Rosja).
  - **systemy wentylacji pożarowej** - działalność w zakresie pionu wentylacji prowadzona jest przede wszystkim w ramach „MERCOR” S.A., Mercor Rumunia, Mercor Czech Republic, Mercor Slovakia, Mercor Ukraina. Produkcja odbywa się w Cieplewie (Polska).
  - **zabezpieczenia ogniochronne konstrukcji budowlanych** - działalność w zakresie pionu prowadzona jest przede wszystkim w ramach „MERCOR” S.A., Tecresa, Mercor-PROOF, Dunamenti Tűzvédelem. Produkcja odbywa się w Hiszpanii (Madryt), na Węgrzech (Göd), w Polsce (Miroslaw).
  - **oddzielenia przeciwpożarowe** – działalność uruchomiona ponownie, w nowym modelu biznesowym, od kwietnia 2017 r. Produkcją systemów z tego obszaru zajmuje się spółka technologiczna DFM Doors (Opole). Rozpoczęto sprzedaż drzwi ppoż. pod marką DFM.
- ▶ Posiada operacyjne spółki zależne na **8** europejskich rynkach, **8** zakładów produkcyjnych w **5** krajach w Europie.
- ▶ Zatrudnia ok. **650** pracowników.





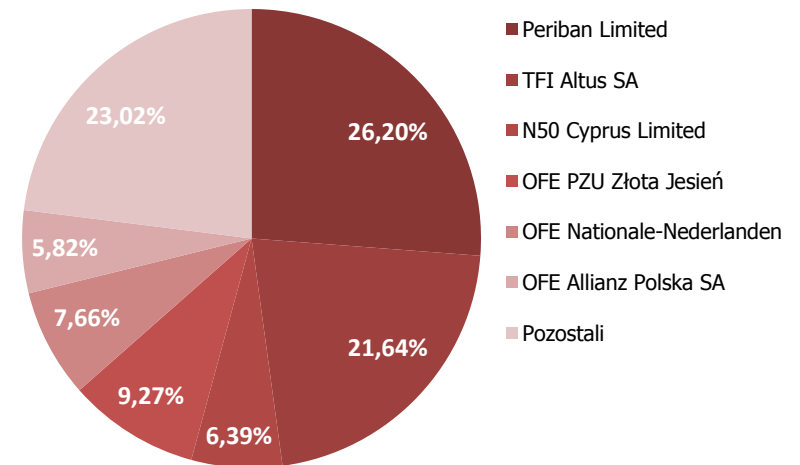
## Zarząd:

- ▶ Krzysztof Krempeć, Prezes Zarządu
- ▶ Jakub Lipiński, Pierwszy Wiceprezes Zarządu
- ▶ Tomasz Kamiński, Członek Zarządu

## Rada Nadzorcza:

- ▶ Lucjan Myrda - Przewodniczący Rady Nadzorczej
- ▶ Karol Żbikowski – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- ▶ Tomasz Cierkowski - Członek Rady Nadzorczej
- ▶ Eryk Karski - Członek Rady Nadzorczej
- ▶ Marian Popinigis - Członek Rady Nadzorczej
- ▶ Tomasz Rutowski - Członek Rady Nadzorczej
- ▶ Błażej Żmijewski - Członek Rady Nadzorczej

## Akcjonariat



Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów
Periban Limited	4 102 994	26,20%	26,20%
TFI Altus SA	3 388 763	21,64%	21,64%
N50 Cyprus Limited	1 000 853	6,39%	6,39%
OFE PZU Złota Jesień	1 452 000	9,27%	9,27%
OFE Nationale-Nederlanden	1 200 000	7,66%	7,66%
OFE Allianz Polska SA	911 018	5,82%	5,82%
Pozostali	3 602 907	23,02%	23,02%
<b>Łącznie</b>	<b>15 658 535</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>



# Dziękujemy

**„MERCOR” S.A.**

**ul. Grzegorza z Sanoka 2, 80-408 GDAŃSK**

**tel. 00 48 58 341 42 45, fax. 00 48 58 341 39 85**

**[merc@merc.com.pl](mailto:merc@merc.com.pl)**