



Dostarczamy bezpieczeństwo



## Prezentacja Grupy Mercor

Wyniki za 1-3Q roku obrotowego 2012/2013

21 lutego 2013

[www.mercor.com.pl](http://www.mercor.com.pl)

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 SA 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 SA 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. Powielanie, publikowanie lub jego rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody MERCOR SA.



**Krzysztof Krempeć**  
Prezes Zarządu



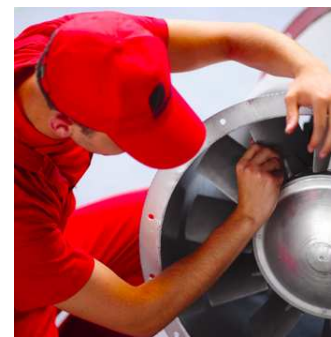
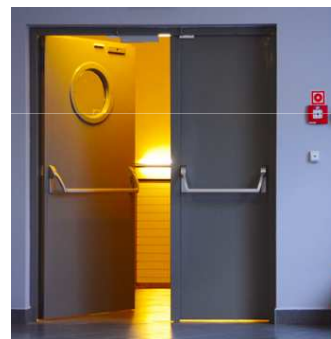
**Grzegorz Lisewski**  
Pierwszy Wiceprezes Zarządu

1. Grupa Mercor w skrócie
2. Mercor po 1-3Q roku obrotowego 2012/2013
3. Sytuacja w spółkach Grupy
4. Strategia
5. Podsumowanie
6. Załączniki



## Grupa Mercor w skrócie

- ▶ Jeden z **liderów europejskiego rynku** w branży systemów biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych
- ▶ **Jedyna na polskim rynku** spółka oferująca kompleksowe rozwiązania z **czterech segmentów** rynku biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych:
  - oddzielenia przeciwpożarowe (drzwi i bramy)
  - systemy oddymiania i odprowadzania ciepła oraz doświetleń dachowych
  - systemy wentylacji pożarowej
  - zabezpieczenia ogniochronne konstrukcji budowlanych
- ▶ Posiada spółki zależne na **7** europejskich rynkach, **8** zakładów produkcyjnych w **5** krajach w Europie
- ▶ Zatrudnia ok. **1000** pracowników



## Spółki Grupy:

Polska:  

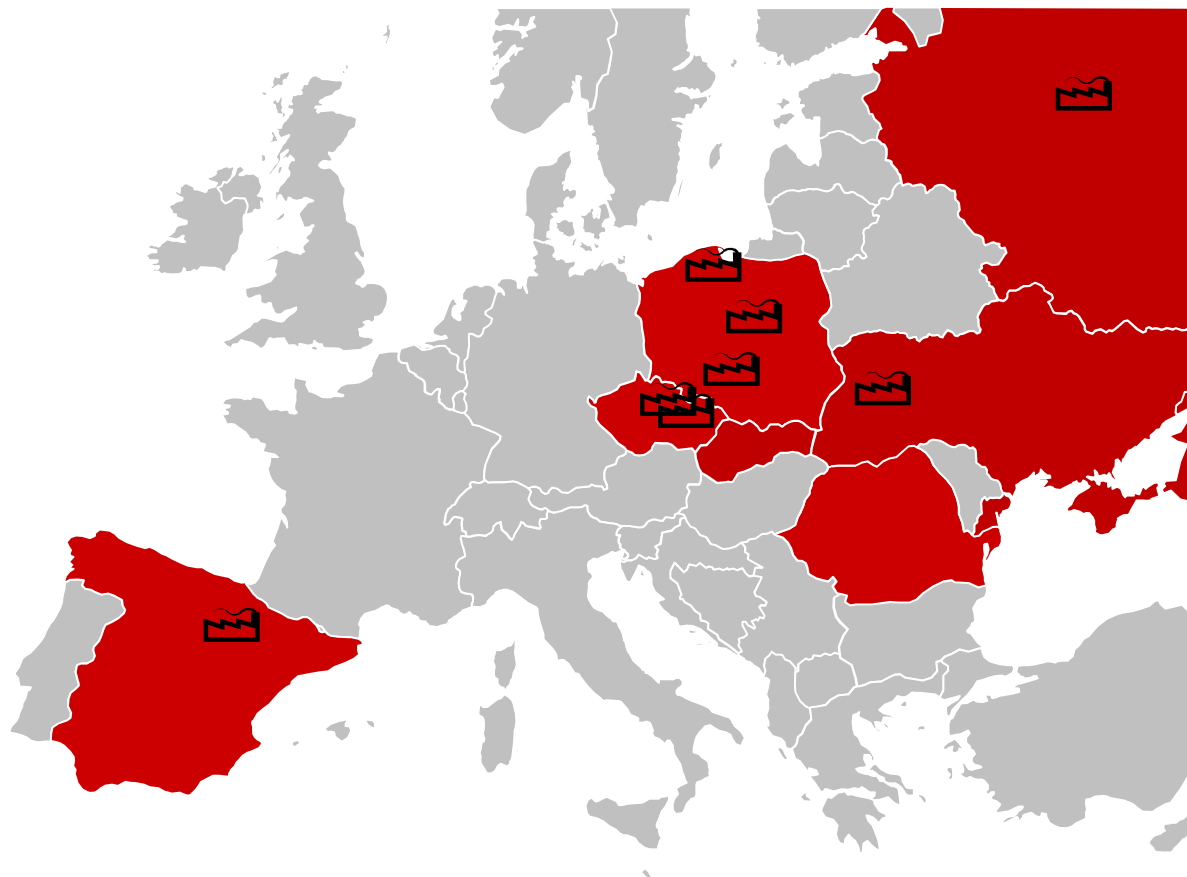
Czechy i Słowacja: 

Hiszpania: 

Ukraina: 

Rosja: 

Rumunia:   
*FIRE PROTECTION SYSTEMS S.R.L*



## Zakłady produkcyjne

### Polska:

1. Ciepłewo k/Gdańska
2. Dobrzeń Wielki k/Opola
3. Mirosław k/Płocka

### Czechy:

4. Mariánské Hory k/Ostrawy
5. Nemetice k/Ostrawy

### Hiszpania:

6. Madryt

### Rosja:

7. Tuła pod Moskwą

### Ukraina:

8. Lwów



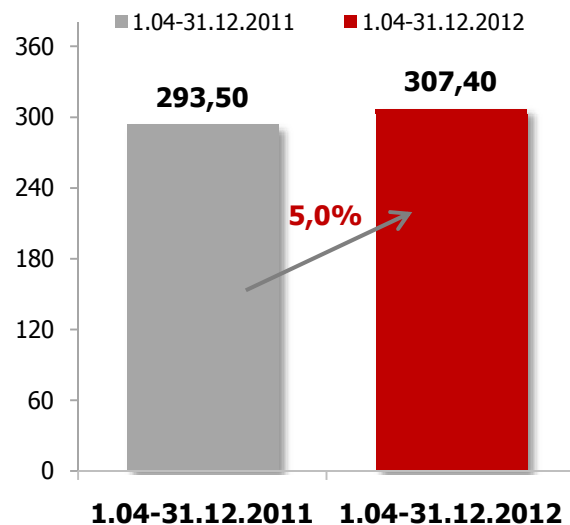
Mercor po 1-3Q roku obrotowego 2012/2013



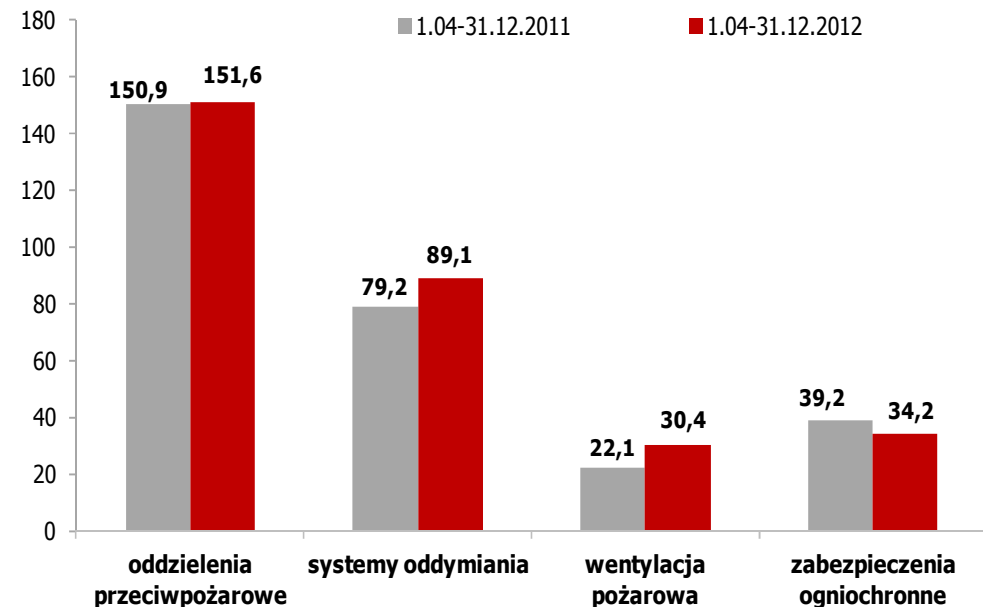
# Przychody Grupy Mercor po 1-3Q roku obrotowego 2012/2013

- ▶ Wzrost wartości sprzedaży Grupy wobec ubiegłorocznego poziomu, pomimo utrzymującej się trudnej sytuacji rynkowej.
- ▶ Wysoka dynamika sprzedaży w krajach Beneluksu oraz na rynku rosyjskim i ukraińskim.
- ▶ Utrzymujący się wysoki wzrost wartości sprzedaży eksportowej (na rynkach, gdzie nie działają spółki z Grupy).
- ▶ Utrzymujący się wzrost przychodów ze sprzedaży w segmencie wentylacji pożarowej (38%) i systemów oddymiania (12%).
- ▶ Wzrost sprzedaży na większości rynków macierzystych Grupy, poza rynkami na których działają spółki Tecresa (Hiszpania), Grupa Hasil (Słowacja i Czechy).
- ▶ Spadek sprzedaży w Tecresie, na osłabionym kryzysem rynku hiszpańskim, uzupełniany poprzez wprowadzanie produktów na nowe rynki eksportowe.

Przychody za 1-3Q roku obrotowego 2012/2013 [mln zł]



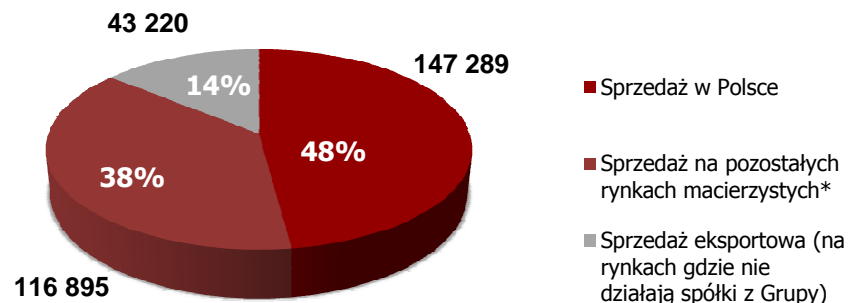
Przychody za 1-3Q roku obrotowego 2012/2013 w podziale na piony produktowe [mln zł]



# Sprzedaż Grupy na poszczególnych rynkach w okresie 1-3Q roku obrotowego 2012/2013

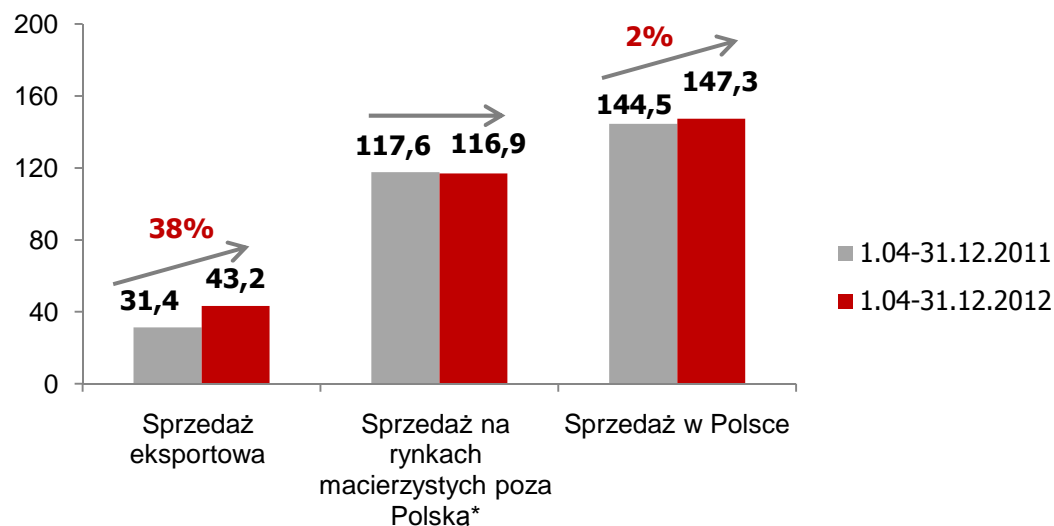


**Sprzedaż Grupy na poszczególnych rynkach: 1-3Q roku obrotowego 2012/2013 [mln zł]**



- ▶ Wzrost wartości sprzedaży eksportowej o blisko 38% po trzech kwartałach roku obrotowego 2012/2013
- ▶ Wzrost wartości sprzedaży eksportowej o prawie 68% w trzecim kwartale roku obrotowego 2012/2013
- ▶ Sprzedaż na istotnych rynkach zagranicznych:
  - kraje Beneluksu i Francja – wzrost sprzedaży o 56% (z 15,2 mln zł do 23,7 mln zł)
  - Rosja – wzrost sprzedaży o prawie 66% (z 17,4 mln zł do 28,8 mln zł)
  - Ukraina – wzrost sprzedaży o prawie 44% (z 6,4 mln zł do 9,2 mln zł)
  - Hiszpania – spadek sprzedaży o 30% (z 38,3 mln zł do 26,9 mln zł)

**Sprzedaż Grupy na poszczególnych rynkach w 1-3Q roku obrotowego 2012/2013 w ujęciu r/r [mln zł]**

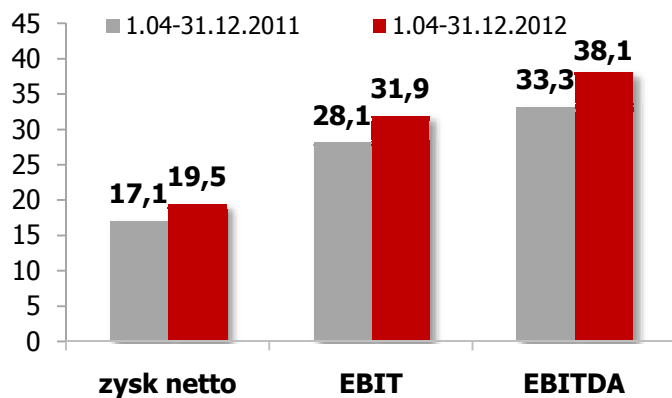


\* Rosja, Ukraina, Czechy, Słowacja, Rumunia, Hiszpania

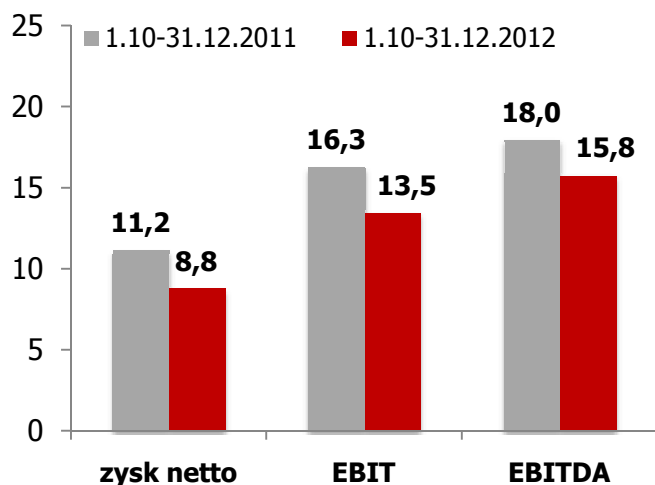
# Wyniki Grupy Mercor za 1-3Q roku obrotowego 2012/2013 (1.04 – 31.12.2012)



**Wyniki za 1-3Q 2012/2013 [mln zł]**  
(nieuwzględniające jednorazowego odpisu - utworzonego w 1H 2012/2013 - wartości firmy z nabycia spółek: BEM i Tecresa)



**Wyniki za 3Q 2012/2013 [mln zł]**

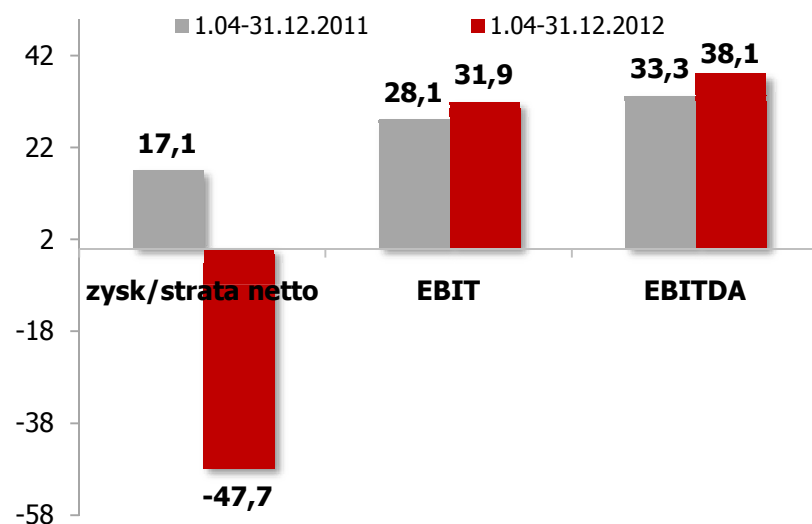


- ▶ Dobre wyniki Grupy po dziewięciu miesiącach roku 2012/2013 osiągnięte w trudnym otoczeniu makroekonomicznym
- ▶ Narastająco, po trzech kwartałach 2012/2013 poprawa wyników operacyjnych na poziomach:
  - wzrost wyniku EBITDA o 14%
  - wzrost zysku operacyjnego o prawie 14%
  - wzrost zysku netto o 14%
- ▶ Koszty ogólnego zarządu - wzrost o 19% i koszty sprzedaży - wzrost o 11%
- ▶ Słabszy 3Q 2012/2013 - spadek marż w Mercor SA i w Grupie Hasil oraz strata w spółce BEM i Tecresie
- ▶ W 3Q 2012/2013 Grupa, przy podobnym do ubiegłorocznego poziomie sprzedaży, odnotowała:
  - spadek EBITDA o 12%
  - spadek zysku operacyjnego o 17%
  - spadek zysku netto o prawie 22%

# Wyniki Grupy Mercor za 1-3Q roku obrotowego 2012/2013 (1.04 – 31.12.2012)



**Wyniki za 1-3Q roku obrotowego 2012/2013 [mln zł]  
(z uwzględnieniem jednorazowego odpisu wartości firmy  
z nabycia spółek: BEM i Tecresa utworzonego w 1H  
2012/2013)**

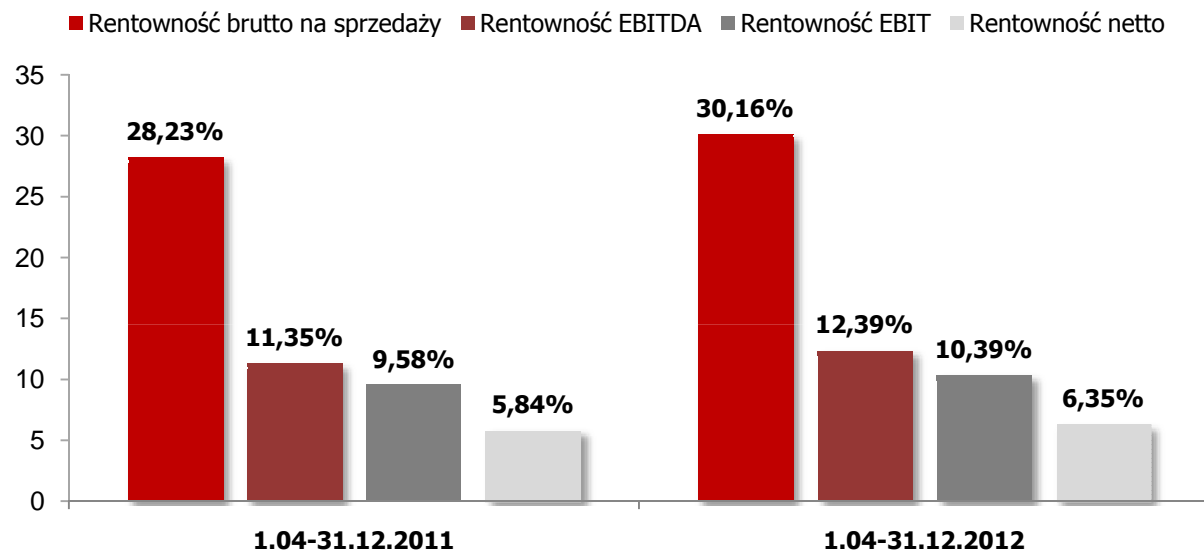


- ▶ Odpis utworzony w 1 półroczu 2012/2013 aktualizujący wartość firmy na łączną kwotę 67,23 mln zł:
  - wynikający z nabycia spółki BEM: 23,87 mln zł
  - wynikający z nabycia spółki Tecresa: 43,36 mln zł
- ▶ Utworzone odpisy aktualizujące nie mają wpływu na bieżącą działalność operacyjną Grupy, jej zdolność do obsługi zobowiązań oraz nie powodują wypływu środków pieniężnych ze spółki.

# Wskaźniki rentowności Grupy Mercor w 1-3Q roku obrotowego 2012/2013 (1.04-31.12.2012)



## Wskaźniki rentowności



- ▶ Stabilizacja wskaźników rentowności na wszystkich poziomach
- ▶ Wzrost rentowności brutto na sprzedaży
- ▶ Poziom rentowności brutto powyżej 30% utrzymujący się od początku roku obrotowego

\* Wartość nieuwzględniająca jednorazowego odpisu wartości firmy – utworzonego w 1H 2012/2013 - wynikającego z nabycia spółek: BEM Sp. z o.o. na kwotę 23,87 mln zł i Tecresa Catalunya S.L. na kwotę 43,36 mln zł

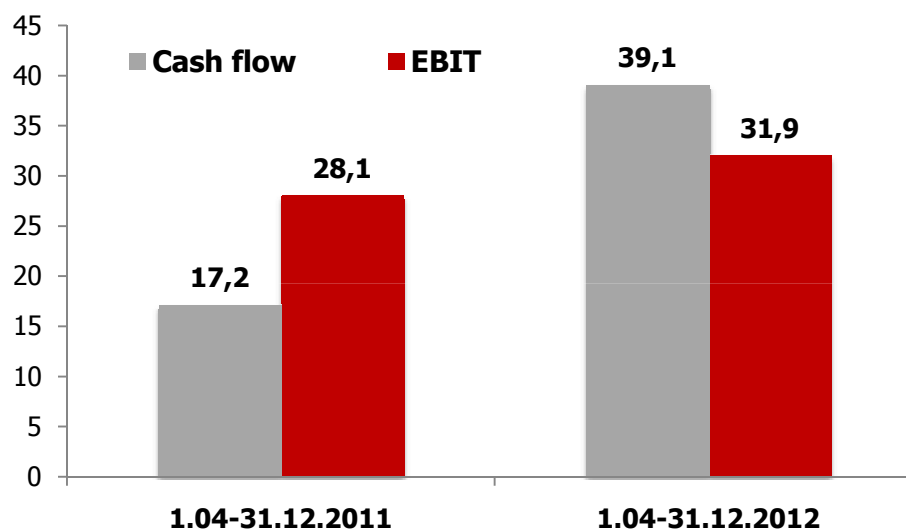


- ▶ Wyraźna poprawa przepływów gotówki z działalności operacyjnej po 1-3Q 2012/2013 - wzrost o 127%.
- ▶ Po trzech kwartałach 2012/2013 przepływy gotówkowe z działalności operacyjnej wyniosły 39,1 mln zł (w porównaniu do 17,2 mln zł na koniec analogicznego okresu rok wcześniej)

## Cash flow operacyjny vs. zysk operacyjny za 1-3Q roku obrotowego 2012/2013 (1.04 – 31.12.2012)

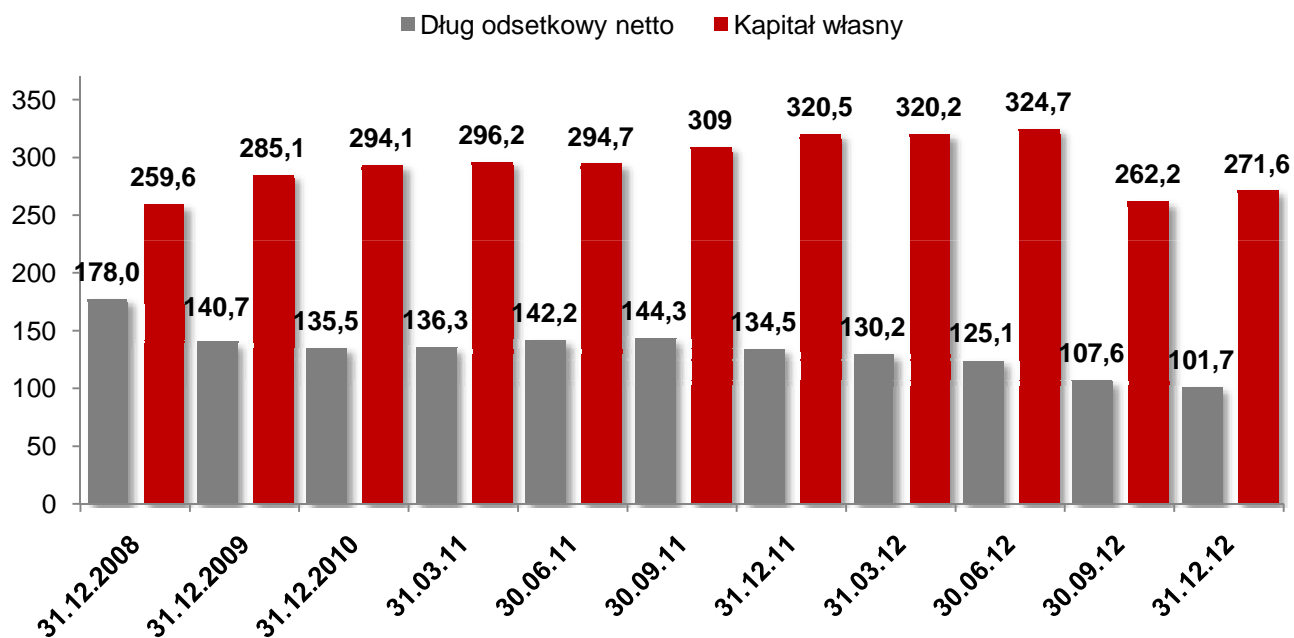


Cash flow i zysk z działalności operacyjnej [mln zł]



- ▶ Poziom przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej wyższy o 7,2 mln zł w stosunku do poziomu zysku z działalności operacyjnej.

## Dług odsetkowy netto i kapitał własny [mln zł]



- ▶ Obniżenie zadłużenia o 22% do 101,7 mln zł z 130,2 mln zł na koniec roku obrotowego 2011/2012.





Sytuacja w spółkach Grupy

# Przegląd wyników za 1-3Q roku obrotowego 2012/2013 w podziale na spółki (1.04 – 31.12.2012)



| 01.04 - 31.12.2012 |         |        |         |        |                |                |              |                   |          |
|--------------------|---------|--------|---------|--------|----------------|----------------|--------------|-------------------|----------|
| [tys. zł]          | Mercor  | Hasil  | Tecresa | Bem    | Mercor Ukraina | Mercor Rumunia | Mercor Proof | Korekty konsolid. | Razem    |
| Sprzedaż           | 195 368 | 50 945 | 30 937  | 21 771 | 9 247          | 2 442          | 37 388       | -40 694           | 307 404  |
| EBIT               | 27 809  | 2 495  | -1 264  | -5 392 | 1 601          | 210            | 6 257        | 233               | 31 949   |
| EBITDA             | 31 112  | 3 469  | -540    | -4 642 | 1 948          | 210            | 6 585        | -47               | 38 095   |
| Wynik netto        | 18 277* | 1 899  | -1 706  | -4 979 | 1 218          | 167            | 4 824        | -176              | 19 524** |

| 01.04 - 31.12.2011 |         |        |         |        |                |                |              |                   |         |
|--------------------|---------|--------|---------|--------|----------------|----------------|--------------|-------------------|---------|
| [tys. zł]          | Mercor  | Hasil  | Tecresa | Bem    | Mercor Ukraina | Mercor Rumunia | Mercor Proof | Korekty konsolid. | Razem   |
| Sprzedaż           | 168 487 | 53 487 | 44 501  | 35 494 | 5 725          | 2 486          | 16 884       | -33 575           | 293 489 |
| EBIT               | 27 637  | 2 127  | 1 049   | -4 602 | 1 289          | 205            | 409          | 9                 | 28 123  |
| EBITDA             | 29 622  | 3 529  | 1 767   | -3 614 | 1 434          | 217            | 628          | 9                 | 33 322  |
| Wynik netto        | 18 965  | 1 438  | 247     | -4 920 | 1 358          | 207            | 312          | -463              | 17 144  |

\* Wartość nieuwzględniająca jednorazowego odpisu - utworzonego w 1H 2012/2013 - wartości posiadanych udziałów w podmiotach zależnych: BEM Sp. z o.o. na kwotę 40,5 mln zł i Tecresa Catalunya S.L. na kwotę 21,6 mln zł.

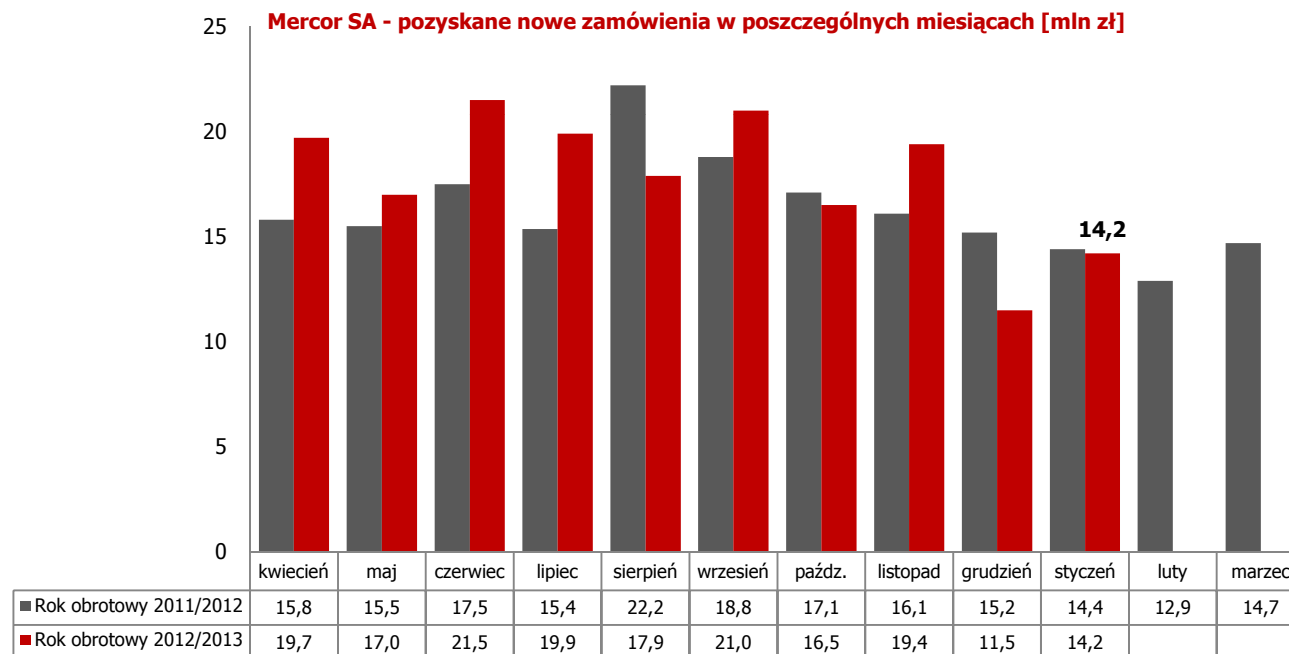
\*\* Wartość nieuwzględniająca jednorazowego odpisu wartości firmy – utworzonego w 1H 2012/2013 - wynikającego z nabycia spółek: BEM Sp. z o.o. na kwotę 23,87 mln zł i Tecresa Catalunya S.L. na kwotę 43,36 mln zł.

## Mercor SA po 1-3Q 2012/2013

- ▶ Wzrost przychodów pomimo trudnej sytuacji rynkowej.
- ▶ Zysk netto na podobnym do ubiegłorocznego poziomie\*.
- ▶ Spółka kontynuuje prace nad zmianą struktury organizacyjnej – wydzielenie z Mercor SA pionu oddzielną przeciwpożarowych.
- ▶ Niższe marże w 3Q 2012/2013 ze względu na zmianę struktury sprzedaży produktów.

## Najważniejsze cele dla Spółki

1. Utrzymanie wysokiej efektywności.
2. Dalszy rozwój sprzedaży eksportowej, zdobywanie nowych rynków zbytu.
3. Wzrost sprzedaży dzięki wprowadzaniu do oferty nowych produktów.



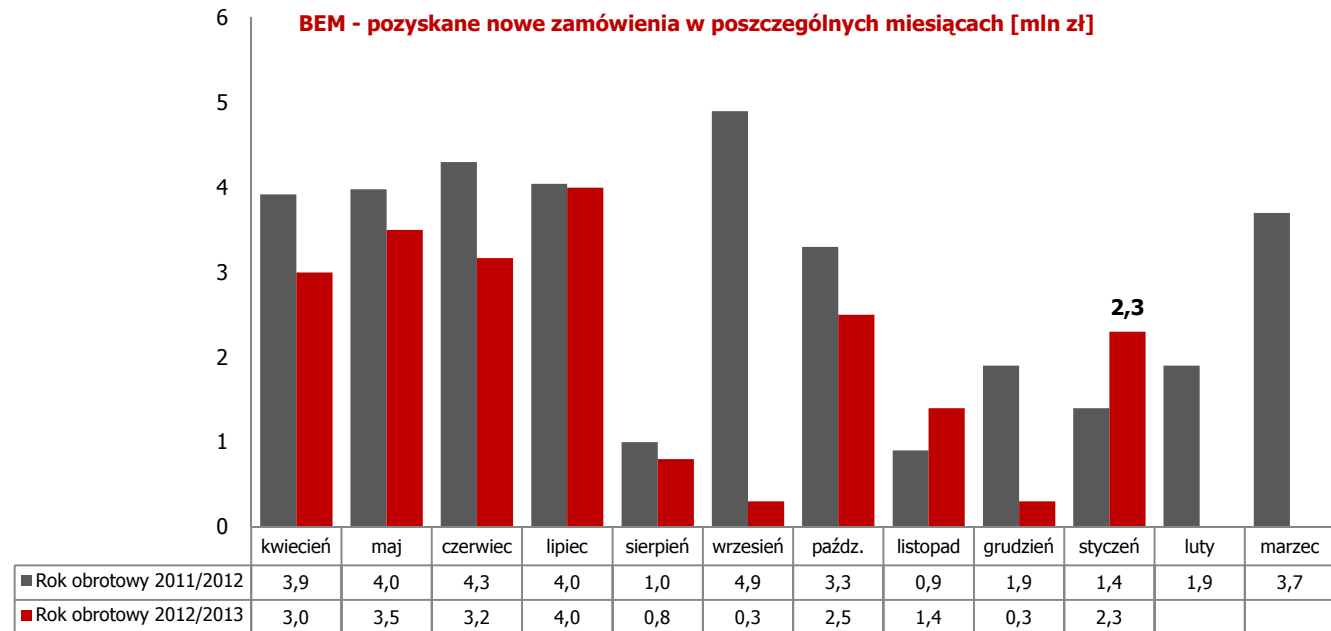
\*Zysk nieuwzględniający odpisów - utworzonych w pierwszym półroczu 2012/2013 - aktualizujących wartość posiadanych udziałów w podmiotach zależnych: BEM Sp. z o.o. na kwotę 40,5 mln zł i Tecresa Catalunya S.L. na kwotę 21,6 mln zł.

**BEM po 1-3Q 2012/2013**

- ▶ Intensyfikacja programu poprawy efektywności.
- ▶ Zakończenie procesu redukcji zatrudnienia oraz związanych z nim ponoszonych kosztów odpraw pracowniczych.
- ▶ Wynik netto w 3Q 2012/2013 na poziomie: -1,46 mln zł związany z kosztami odpraw pracowniczych i napraw gwarancyjnych w ramach kontraktów pozyskanych przed restrukturyzacją.

**Najważniejsze cele dla Spółki**

1. Zakończenie projektów deficytowych.
2. Specjalizacja produkcji - rozwój produkcji drzwi drewnianych przeciwpożarowych na potrzeby Grupy Mercor.

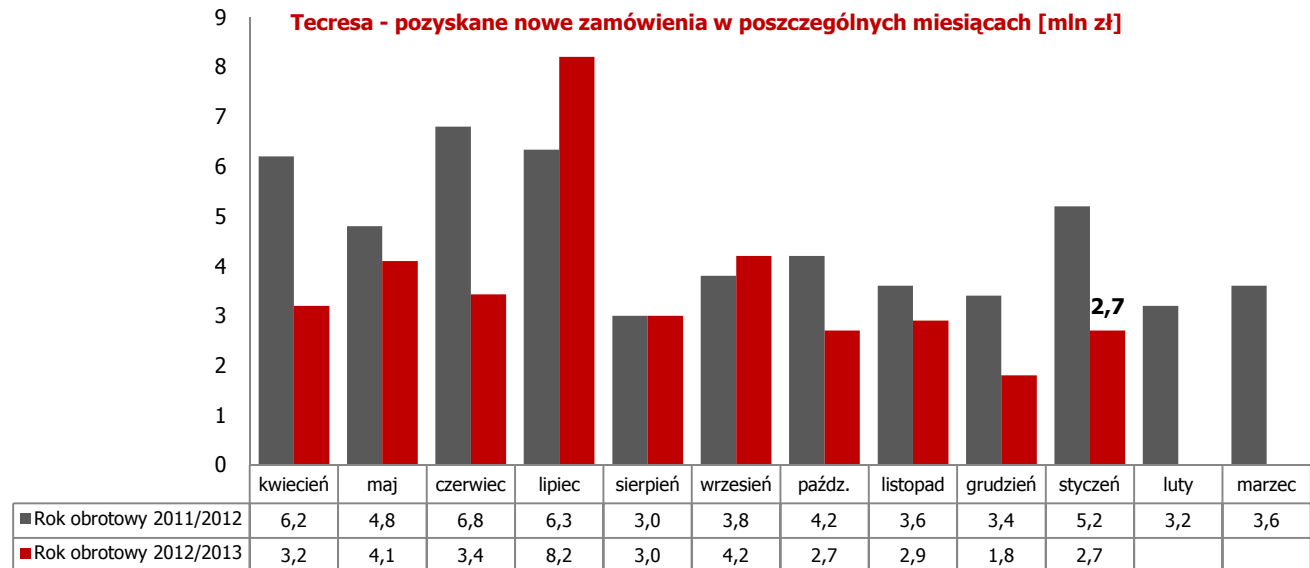


### Tecresa po 1-3Q 2012/2013

- ▶ Uproszczenie struktury spółki i ścisła kontrola kosztów.
- ▶ Spadek sprzedaży związany z kryzysem na rynku hiszpańskim, uzupełniany poprzez wprowadzanie produktów na nowe rynki eksportowe, ale wciąż niezadowalające efekty synergii w ramach sprzedaży eksportowej.

### Najważniejsze cele dla Spółki

1. Utrzymanie pozycji na rynku hiszpańskim.
2. Eksport do państw hiszpańskojęzycznych – wykorzystywanie współpracy z generalnymi wykonawcami wychodzącymi poza rynek hiszpański.
3. Rozwój sprzedaży w ramach Grupy - wprowadzanie do oferty innych spółek produktu Tecresy.
4. Dalsza, ścisła kontrola kosztów.

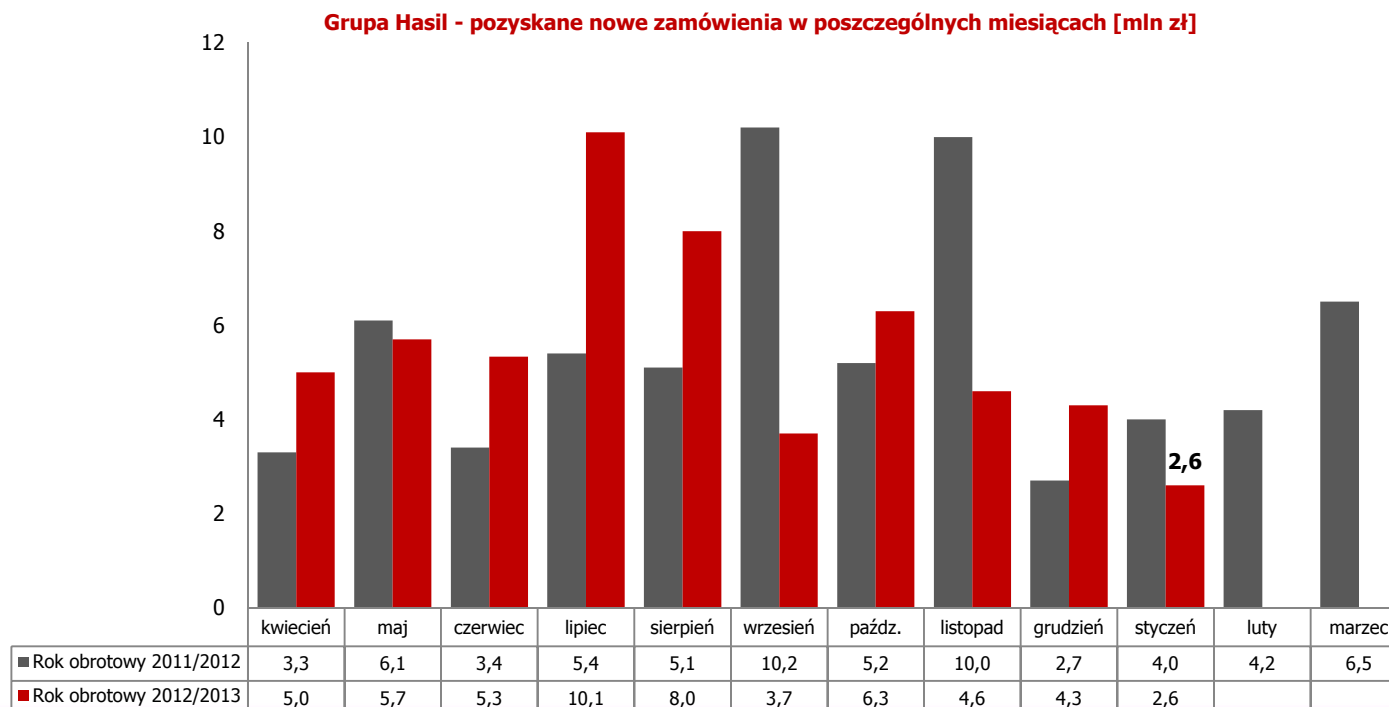


## Grupa Hasil po 1-3Q 2012/2013

- ▶ Utrzymanie wyniku netto na podobnym do ubiegłorocznego poziomie pomimo niewielkiego spadku przychodów.
- ▶ Marże w 3Q 2012/2013 niższe niż rok wcześniej z powodu innej struktury sprzedaży.
- ▶ Wzrost wartości pozyskanych kontraktów o ponad 3% r/r.

## Najważniejsze cele dla Spółki

1. Zwiększenie sprzedaży.
2. Zwiększenie udziałów w rynku.
3. Wzrost efektywności, mimo tendencji spadkowej na rynku budowlanym w Czechach i Słowacji.

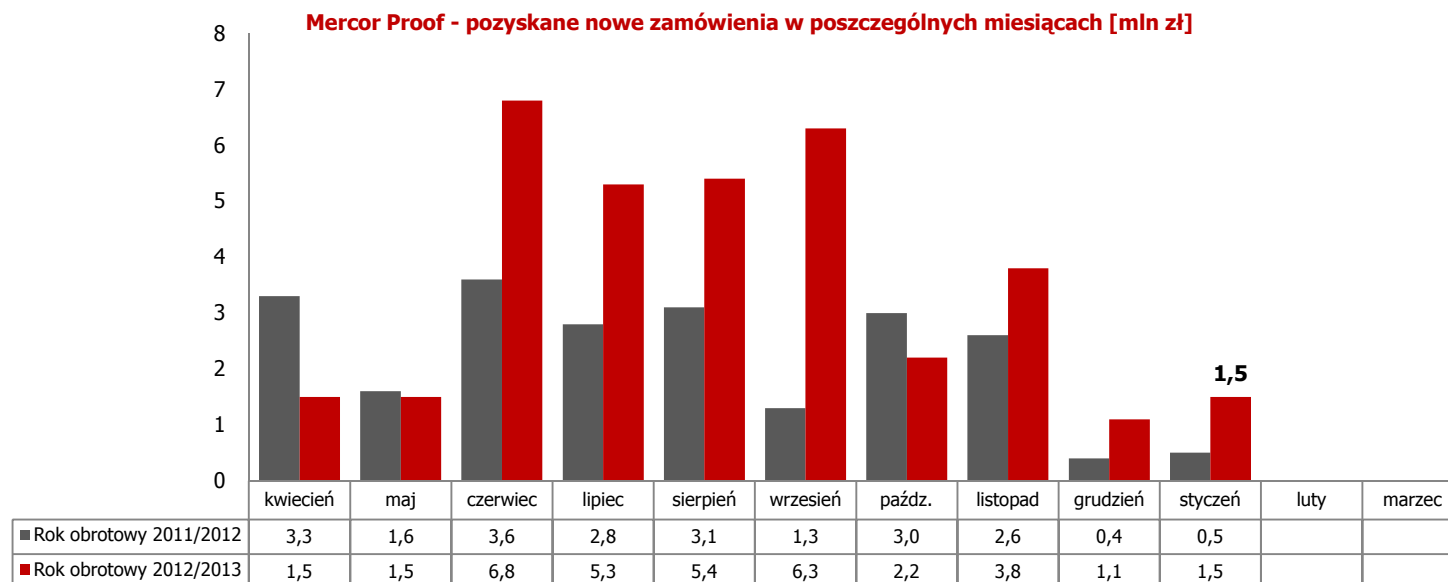


### Mercor Proof po 1-3Q 2012/2013

- ▶ Dalszy dynamiczny wzrost sprzedaży (z 16,9 mln zł do 37,4 mln zł) i wypracowanie poziomu zysku netto w wysokości 4,8 mln zł wobec 312 tys. zł rok wcześniej.
- ▶ Utrzymanie wysokiego poziomu marż - powyżej średniej w Grupie.
- ▶ Pozyskiwanie pierwszych kontraktów w segmencie zabezpieczeń konstrukcji w Rosji.

### Najważniejsze cele dla Spółki

1. Dalszy rozwój sprzedaży systemów oddymiania.
2. Utrzymanie pozycji lidera w segmencie oddymiania na rynku rosyjskim.
3. Rozwój sprzedaży zabezpieczeń konstrukcji i drzwi przeciwpożarowych w Rosji.

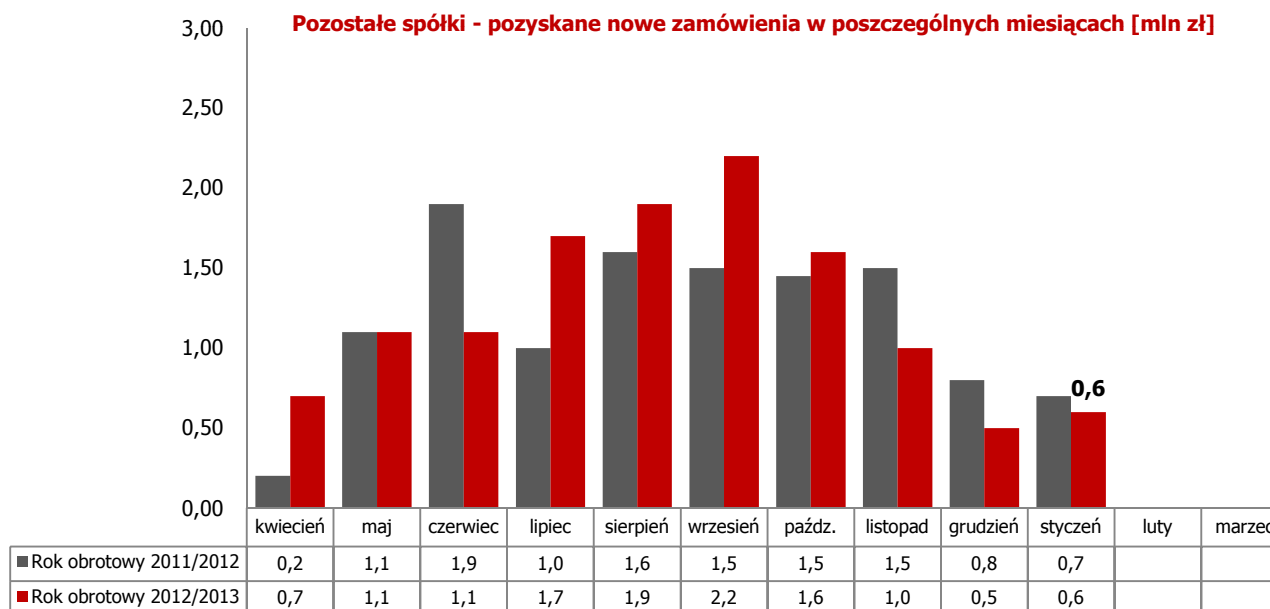


## Pozostałe spółki po 1-3Q 2012/2013

- ▶ Dalszy rozwój sprzedaży Mercor Ukraina (wzrost o 61%) pomimo utrzymującej się trudnej sytuacji rynkowej.
- ▶ Wynik netto Mercor Ukraina na podobnym do ubiegłorocznego poziomie.
- ▶ Wzrost znaczenia spółki Mercor Ukraina na rynku ukraińskim.
- ▶ Utrzymujący się, stabilny poziom sprzedaży w Mercor Rumunia.

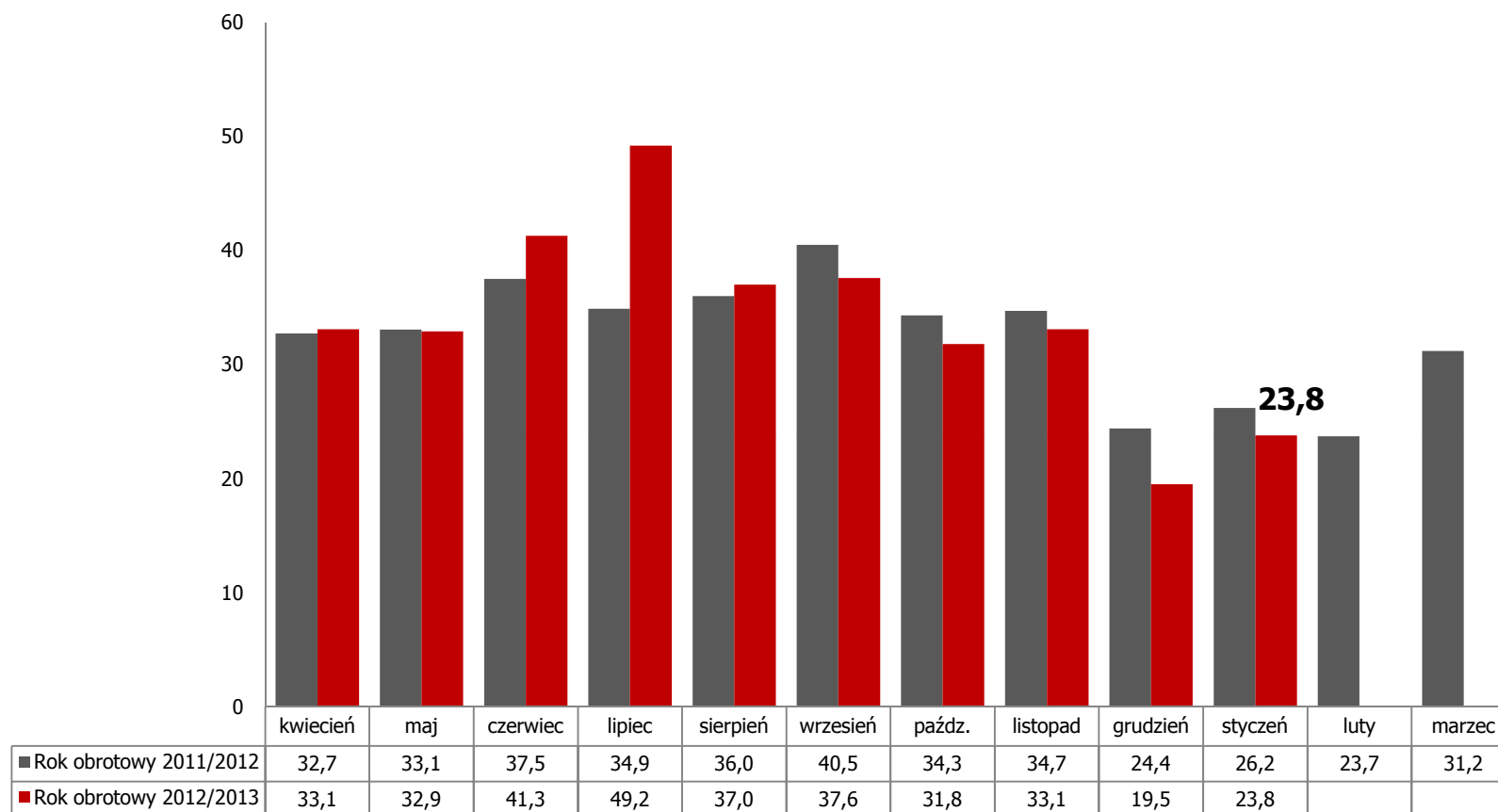
## Najważniejsze cele dla Spółek

- ▶ Utrzymanie sprzedaży i wyników finansowych.





**Grupa Mercor - pozyskane nowe zamówienia w poszczególnych miesiącach [mln zł]**



- ▶ Utrzymanie wartości pozyskanych kontraktów po 1-3Q 2012/2013 na podobnym do ubiegłorocznego poziomie (wzrost o 2% r/r).

- ▶ Centrum biurowe La Baloise w Luksemburgu; realizacja oddzieli przeciwpożarowych
- ▶ 5-gwiazdkowy hotel budowany przez koncern Bouygues Batiment International w Turkmenistanie; realizacja oddzieli przeciwpożarowych
- ▶ Hotel klasy premium Crimea Breeze Residence na Ukrainie (Jałta); realizacja oddzieli przeciwpożarowych
- ▶ Centrum produkcyjne Mironovsky Hleboprodukt na Ukrainie; realizacja oddzieli przeciwpożarowych
- ▶ Centrum Rehabilitacji Malvazinky w Pradze; realizacja oddzieli przeciwpożarowych
- ▶ Rosyjski kosmodrom - Kosmodrom Wostocznyj; dostawa systemów oddymiania
- ▶ Zakład produkcyjny Swedwood Malacky na Słowacji; realizacja oddzieli przeciwpożarowych
- ▶ Centrum dyskontowe CBA Zvolen na Słowacji; realizacja oddzieli przeciwpożarowych
- ▶ Nowa siedziba Raiffeisen Bank w Bukareszcie; realizacja oddzieli przeciwpożarowych
- ▶ Rafineria Lotos w Gdańsku; realizacja zabezpieczeń ogniochronnych konstrukcji stalowych
- ▶ Centrum Dystrybucyjne Lidl w Wyszku; realizacja systemów oddymiania
- ▶ KGHM Rudna; realizacja systemów oddymiania
- ▶ Centrum biurowe Nowy Plac Unii w Warszawie; realizacja wentylacji pożarowej, oddzieli przeciwpożarowych i systemów oddymiania



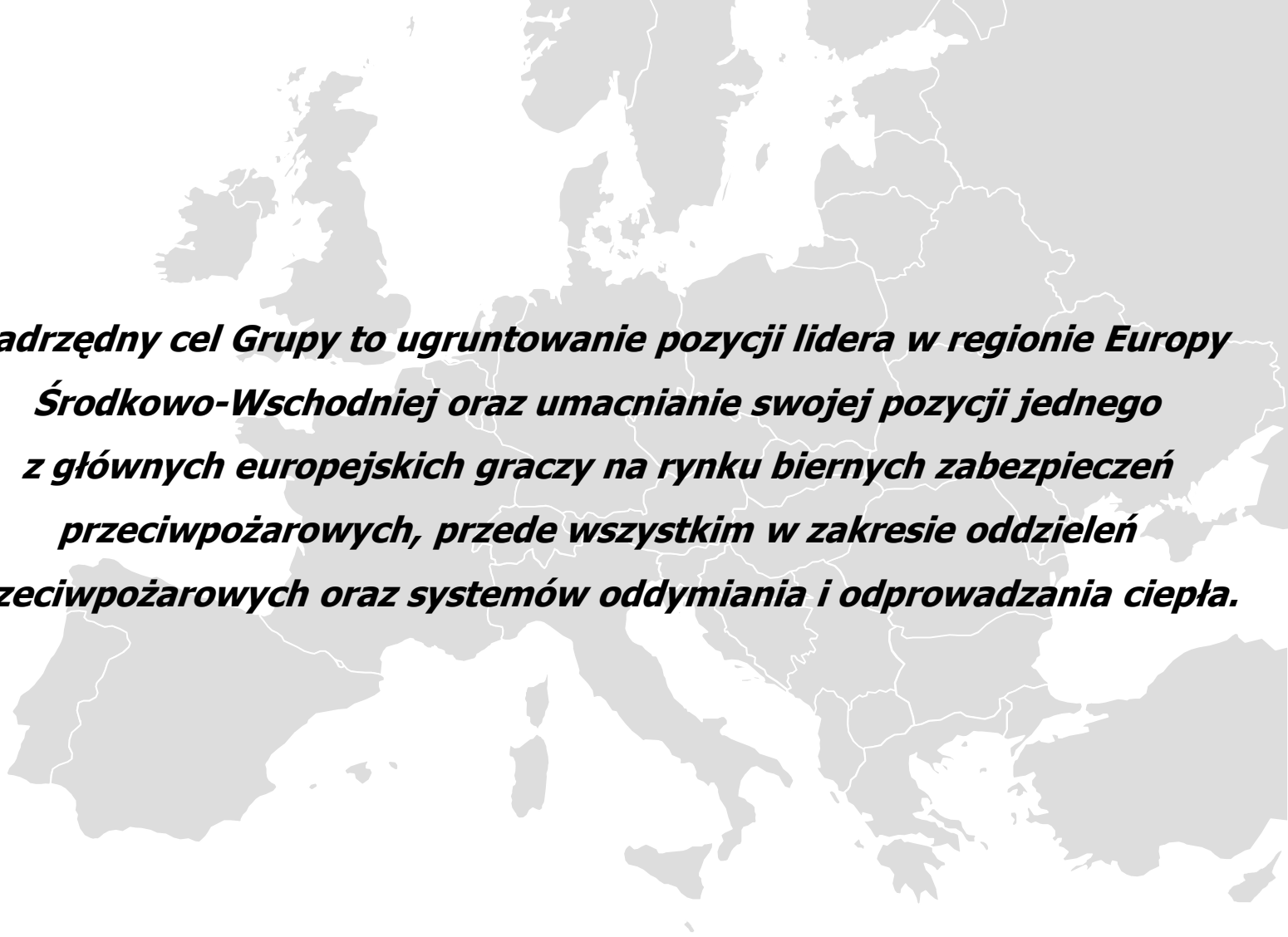
## Przykładowe nowe zamówienia pozyskane w styczniu 2013

- ▶ Kopalnia Yeristovo Mining (Grupa Ferrexpo), Ukraina; realizacja oddzieleń przeciwpożarowych
- ▶ Fabryka Michelin, Rosja; realizacja oddzieleń przeciwpożarowych
- ▶ Stacja szybkiej kolei AVE w Alicante, Hiszpania; zabezpieczenia konstrukcji
- ▶ Centrum logistyczne Schenker w Czechach; realizacja systemów wentylacji
- ▶ Hotel Hampton by Hilton Gdańsk, realizacja wentylacji pożarowej
- ▶ Hotel Hilton Double Tree w Warszawie; realizacja oddzieleń przeciwpożarowych
- ▶ Poznań City Center (Zintegrowane Centrum Komunikacyjne na Stacji Poznań Główny); realizacja oddzieleń przeciwpożarowych
- ▶ Narodowa Orkiestra Symfoniczna Polskiego Radia w Katowicach; realizacja oddzieleń przeciwpożarowych





## Strategia

A light gray map of Europe is visible in the background, showing the outlines of the continent and its major countries.

***Nadrzędny cel Grupy to ugruntowanie pozycji lidera w regionie Europy Środkowo-Wschodniej oraz umacnianie swojej pozycji jednego z głównych europejskich graczy na rynku biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych, przede wszystkim w zakresie oddzielenia przeciwpożarowych oraz systemów oddymiania i odprowadzania ciepła.***

Plany strategiczne Grupy Mercor obejmują trzy podstawowe kierunki działań, które mają zapewnić Spółce wzrost sprzedaży, udziału w rynku, a w efekcie także zwiększenie zysku.

Te kierunki to:

- ▶ **dalszy wzrost efektywności**  
głównie poprzez konsolidację wewnętrzną Grupy Mercor i optymalizację procesów biznesowych
  - ▶ Optymalizacja struktury organizacyjnej m.in. poprzez wydzielenie pionu oddzieleń przeciwpożarowych oraz uproszczenie struktury działalności na rynku hiszpańskim
  - ▶ Usprawnienie zarządzania pionami produktowymi w ramach Grupy Mercor
  - ▶ Wzrost jakości obsługi klientów - poprawa komunikacji z klientami
  
- ▶ **dalszy rozwój sprzedaży**
  - ▶ Kontynuacja ekspansji na strategicznych rynkach eksportowych: Francja, kraje Beneluksu, Dania, Szwecja
  - ▶ Pozyskiwanie nowych rynków zbytu
  - ▶ Rozwój sprzedaży w wybranych segmentach gospodarki
  - ▶ Rozwój sprzedaży usług serwisowych
  
- ▶ **wprowadzanie do oferty nowych, lepszych produktów w zakresie biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych**  
obecnie prace nad nowymi produktami i rozwiązaniami składają się na bazę około 20 projektów R&D



## Podsumowanie

- ▶ Poprawa wyników operacyjnych Grupy po 1-3Q 2012/2013 osiągnięta w trudnym otoczeniu makroekonomicznym (wzrost zysku netto, EBIT i EBITDA o 14%).
- ▶ Dalszy wzrost sprzedaży eksportowej na wszystkich kluczowych dla Grupy rynkach – wzrost wartości sprzedaży eksportowej po 1-3Q 2012/2013 o blisko 38%, w 3Q 2012/2013 o prawie 68%.
- ▶ Poziom wartości zamówień pozyskanych w okresie 1-3Q 2012/2013 na stabilnym poziomie (wzrost o 2%).
- ▶ Utrzymanie wysokiego poziomu przepływu gotówki z działalności operacyjnej i spadek zadłużenia netto.
- ▶ Kontynuacja prac nad optymalizacją struktury organizacyjnej Grupy, m.in. wydzielenia zorganizowanej części przedsiębiorstwa Mercor SA.
- ▶ Strategia nastawiona na rozwój, nawet w wymagających warunkach rynkowych.



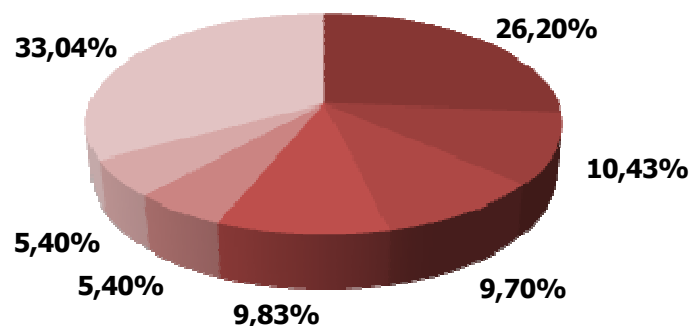


## Załączniki



- ▶ Ścisłe regulacje prawne, w tym kwestia dopuszczeń powoduje, że jest to rynek:
  - o dużych barierach wejścia,
  - mniej podatny na koniunkturę.
- ▶ Popyt na bierne zabezpieczenia rośnie szybciej niż rynek budowlany.
- ▶ Rynek rozdrobniony z dużymi możliwościami konsolidacyjnymi.
- ▶ Większość firm działających na rynku koncentruje się na jednym z segmentów, tj. oddzieleniach przeciwpożarowych, systemach oddymiania, wentylacji bądź zabezpieczeniach konstrukcji.
- ▶ Czynnikiem decydującym o przewadze jest kompleksowość zarówno produktowa jak i projektowa, czyli oferowanie nie tylko produktu, ale i całościowej usługi.
- ▶ Innowacyjność architektoniczna projektów budowlanych powoduje, że przewagę rynkową uzyskują firmy mogące sprostać indywidualnym wymaganiom klientów.

- ▶ Rosnący udział biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych w rynku budowlanym.
- ▶ Coraz ostrzejsze regulacje prawne w zakresie bezpieczeństwa (rynek regulowany).
- ▶ Rozwój polityki rabatowej przez firmy ubezpieczeniowe.
- ▶ Rozwój polityki korporacyjnej przez firmy dążące do zaostrzenia istniejących regulacji prawnych w zakresie bezpieczeństwa.
- ▶ Coraz wyższa świadomość i wymagania inwestorów.
- ▶ **Konieczność modernizacji zabezpieczeń przeciwpożarowych w już istniejących budynkach.**
- ▶ **Rozwój usług serwisowych dla urządzeń przeciwpożarowych.**



- Krzysztof Krempeć - 4.102.994 akcji; 26,20% udziału w ogólnej liczbie głosów
- N50 Cyprus Limited - 1.633.853 akcji; 10,43% udziału w ogólnej liczbie głosów
- AVIVA OFE AVIVA BZ WBK - 1.519.347 akcji; 9,70% udziału w ogólnej liczbie głosów
- ING OFE - 1.539.692 akcji; 9,83% udziału w ogólnej liczbie głosów
- Quercus TFI - 884.873 akcje; 5,40% udziału w ogólnej liczbie głosów
- PTE PZU - 845.332 akcje; 5,40% udziału w ogólnej liczbie głosów
- Pozostali - 33,04%

- ▶ Zgodnie ze zgłoszeniem na ZWZA zwołane na dzień 11.09.2012



# Dziękujemy

**Mercor SA**

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

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

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

