



Warszawa, 8 grudnia 2011 r.



Prezentacja
Grupy Mercor

Wyniki za 1H 2011
(1.04 – 30.09.2011)

Sprzedajemy bezpieczeństwo

Zastrzeżenie

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.

Osoby prezentujące



Krzysztof Krempeć
Prezes Zarządu



Grzegorz Lisewski
Pierwszy Wiceprezes Zarządu



Aleksandra Gierjatowicz
PR Manager

1. Grupa Mercor w skrócie
2. Rynek biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych
3. Mercor po 1H2011 roku obrotowego
4. Sytuacja w spółkach Grupy
5. Portfel zamówień
6. Strategia i najbliższe plany
7. Podsumowanie
8. 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 i zakłady produkcyjne Grupy

Spółki Grupy:

Polska:  

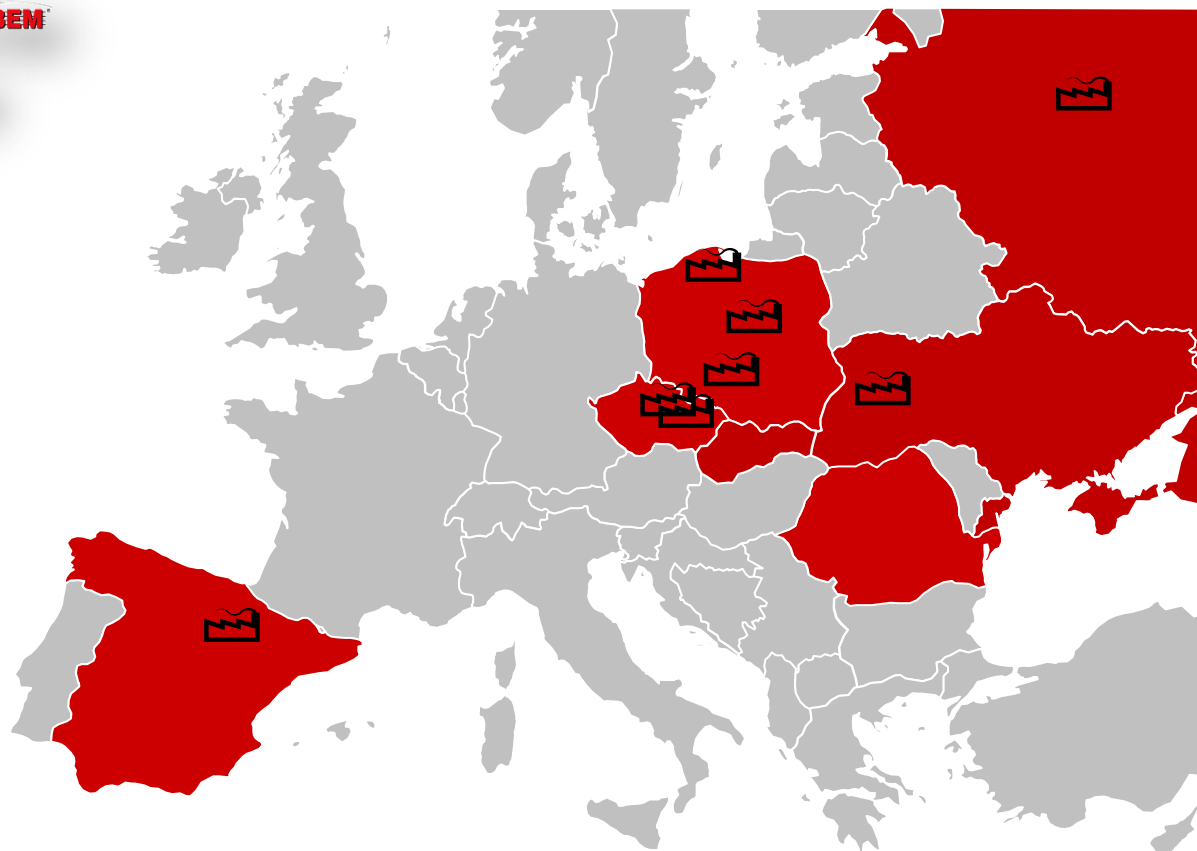
Czechy i Słowacja: 

Hiszpania: 

Ukraina: 

Rosja: 

Rumunia: 
FIRE PROTECTION SYSTEMS S.R.L



Zakłady produkcyjne

Polska:

1. Ciepłowo k/Gdańska
2. Dobrzeń Wielki k/Opola
3. Płock

Czechy:

4. Mariánské Hory k/Ostrawy
5. Nemetice

Hiszpania:

6. Madryt

Rosja:

7. Tuła

Ukraina:

8. Lwów (*montownia*)

Unikalny model biznesowy

Projektowanie

- Współtworzenie projektów budowlanych
- Zespół sprzedażowy złożony z wykwalifikowanych inżynierów

Produkcja

- Produkcja wyrobów na indywidualne zamówienie klienta
- Własna produkcja dająca możliwość stałej kontroli nad jakością, terminami realizacji oraz kosztami

Sprzedaż

- Sieć handlowców pracujących w grupach, uporządkowanych w ramach struktury biur handlowych
- Biura sprzedaży w Polsce, Czechach, na Słowacji, Ukrainie, w Rumunii, w Rosji i w Hiszpanii

Montaż

- Kadra inżynierów, zajmująca się realizacją kontraktów budowlanych
- Własne ekipy montażowe
- Współpraca na stałe z firmami zewnętrznymi

Serwis

- Gwarancja jakości i właściwości wyrobów obejmująca okres od roku do nawet dziesięciu lat
- Profesjonalny serwis wyrobów będący podstawą posiadania i utrzymania gwarancji



RYNEK BIERNYCH ZABEZPIECZEŃ PRZECIWPOŻAROWYCH

- 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.

Główne czynniki wzrostu rynku biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych

- 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.**



MERCOR PO 1H2011 ROKU OBROTOWEGO

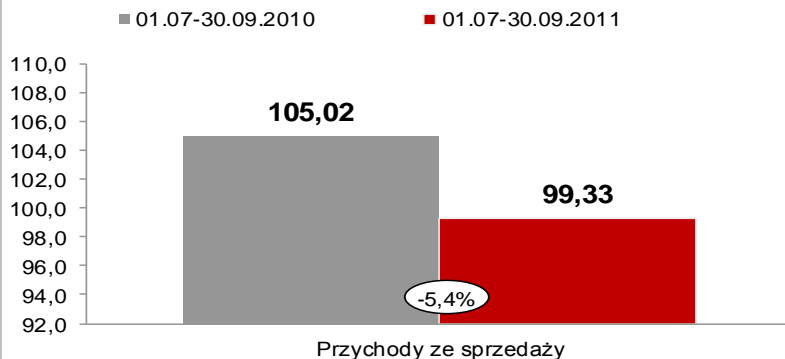
Najważniejsze wydarzenia 1H 2011 roku obrotowego (1.04 – 30.09.2011)

- Wzrost zamówień na rynku polskim, rosyjskim, ukraińskim, czeskim i słowackim
- Wzrost eksportu (poza rynki, na których Grupa Mercor ma swoje spółki)
- Wzrost % marży w Mercor SA (zarówno dzięki sprzedaży krajowej jak i eksportowi), Mercor Proof (Rosja) i Mercor Ukraina
- Wzrost % marży w eksporcie
- Pierwsze istotne sprzedaże na rynku rosyjskim z lokalnej produkcji w Tule
- Uruchomienie produkcji na Ukrainie

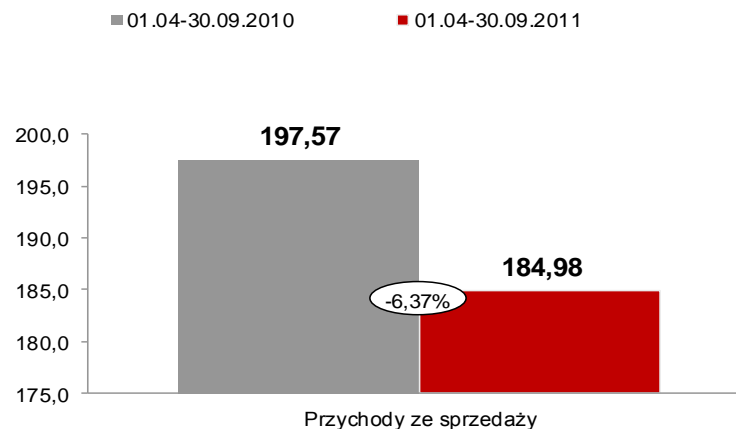
Przychody Grupy Mercor po 1H 2011 roku obrotowego (1.04 – 30.09.2011)

- W Mercor SA wzrost przychodów ze sprzedaży we wszystkich grupach produktowych oraz wzrost sprzedaży eksportowej
- Istotny wzrost sprzedaży w małych spółkach:
 - Rosja – dynamiczny wzrost w zakresie oddymiania i pierwsze sprzedaże oddzielną z własnej produkcji w Tule,
 - Ukraina – istotny wzrost sprzedaży dzięki realizacji kontraktów związanych z euro 2012
- Spadek sprzedaży w Tecresie i Grupie Hasil
- Rezygnacja z rozwiązań ogólnobudowlanych w Bem widoczna w niższym poziomie sprzedaży tej spółki

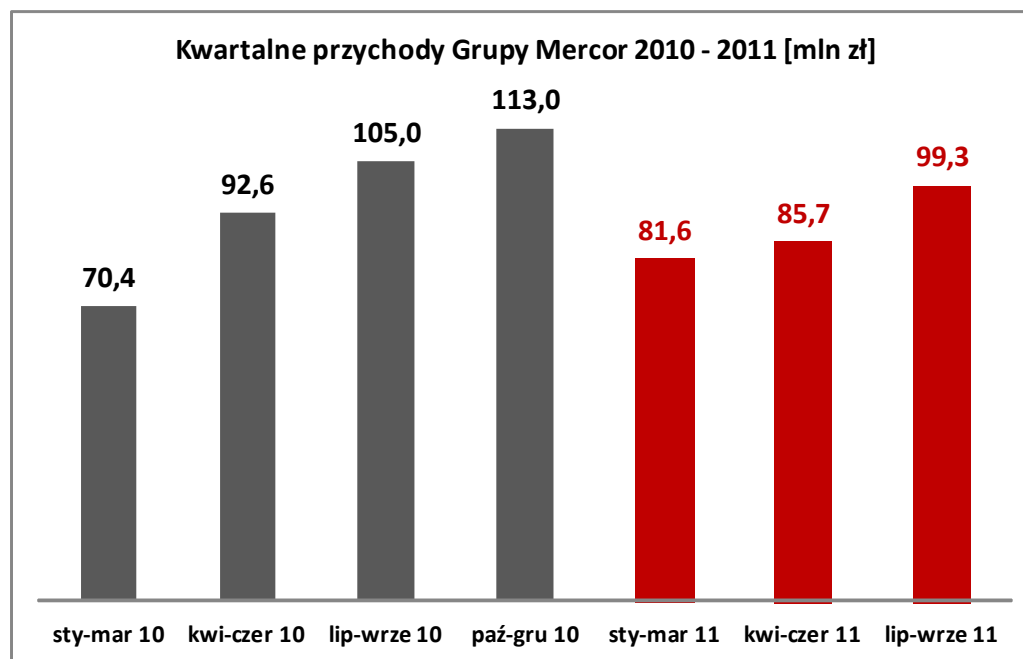
Przychody za 2Q 2011 roku obrotowego [mln zł]



Przychody za 1H 2011 roku obrotowego [mln zł]

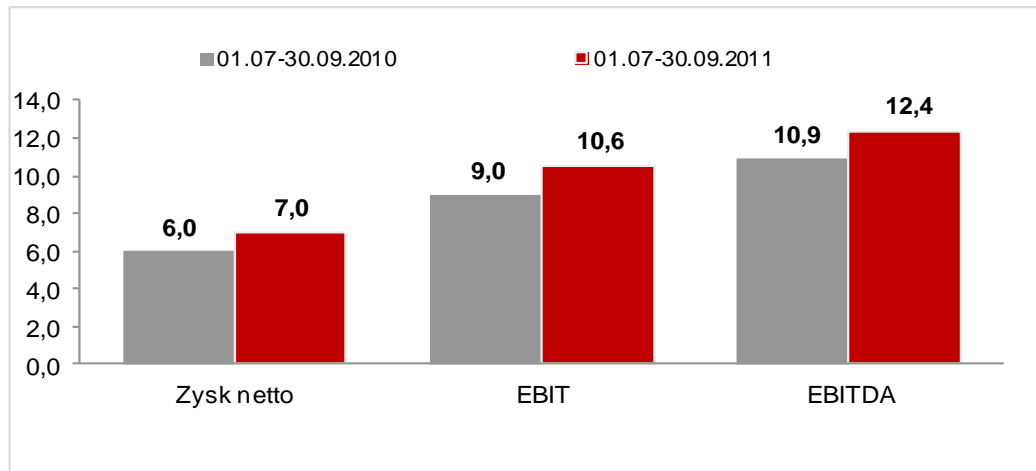


Przychody Grupy Mercor po 1H 2011 roku obrotowego (1.04 – 30.09.2011) – cd.

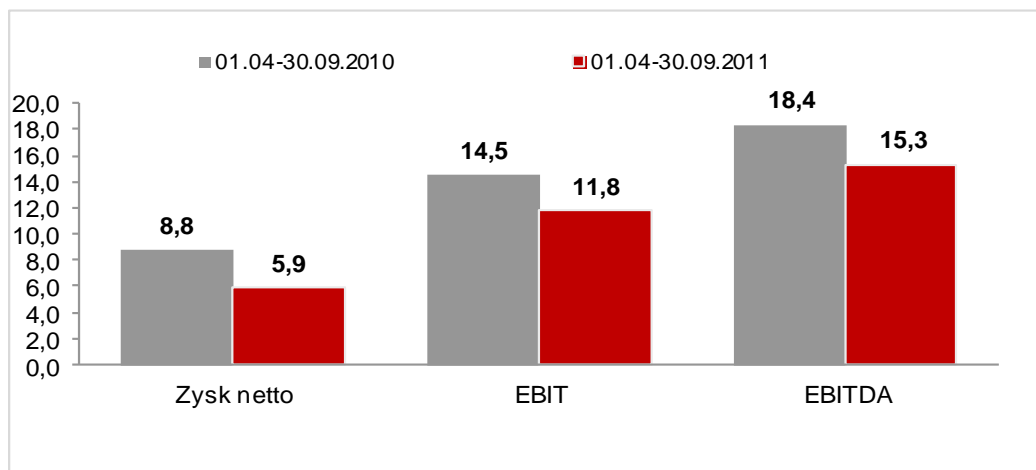


Wyniki Grupy Mercor po 1H 2011 roku obrotowego (1.04 – 30.09.2011)

Wyniki za 2Q2011 roku obrotowego [mln zł]

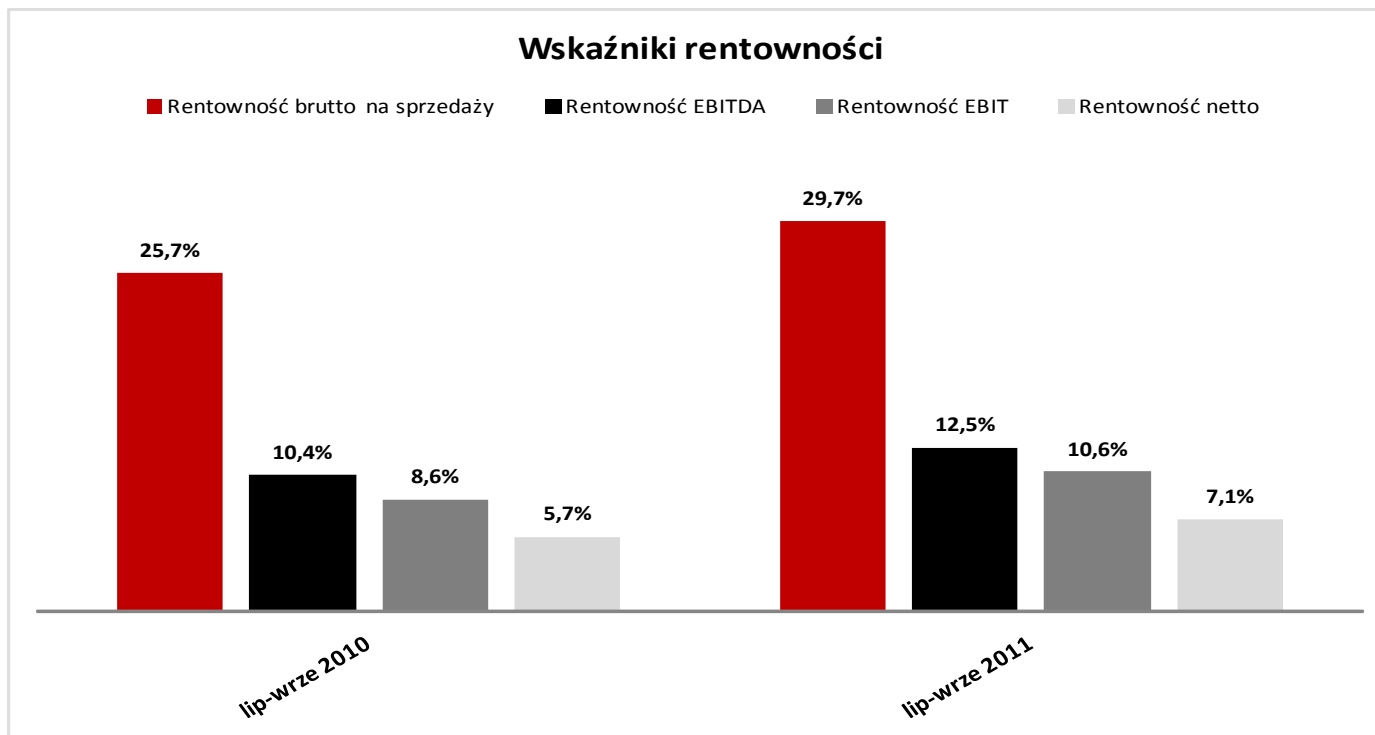


Wyniki za 1H2011 roku obrotowego [mln zł]



- Bardzo dobre wyniki 2Q roku obrotowego:
 - wyższe marże na sprzedaży przy niższym poziomie sprzedaży r/r,
 - utrzymanie dobrego poziomu kosztów sprzedaży,
 - oszczędności na kosztach ogólnego zarządu;
- Zyskowność pod wpływem straty w spółce Bem – strata netto za 2Q roku obrotowego wyniosła -1,9 mln zł, strata netto za 1H roku obrotowego wyniosła -4,9 mln zł
- Wzrost salda pozostałych operacyjnych o 1,3 mln zł r/r (głównie odpisy na należności)

Wskaźniki zyskowności Grupy Mercor po 2Q 2011 roku obrotowego (1.07-30.09.2011)



- Pomimo niewielkiego spadku sprzedaży r/r wzrost marżowości na sprzedaży, zwłaszcza w Mercor SA i na rynkach wschodnich (spółki w Rosji i na Ukrainie)
- W Czechach i w Hiszpanii utrzymująca się presja cenowa
- Spadek marży na sprzedaży w Bem efektem dodatkowych kosztów kontraktów oraz kosztów restrukturyzacji (średnia marża w Bem: 4%)

Przeгляд wyników za okres 2Q 2011 roku obrotowego (1.07-30.09.2011) z podziałem na spółki

<i>01.07-30.09.2011</i>									
<i>[tys. zł]</i>	<i>Mercor</i>	<i>Hasil</i>	<i>Tecresa</i>	<i>Bem</i>	<i>Mercor Ukraina</i>	<i>Mercor Rumunia</i>	<i>Mercor Proof</i>	<i>Korekty konsolid.</i>	<i>Razem</i>
Sprzedaż	56 883	16 971	14 845	11 804	2 115	985	8 189	-12 463	99 329
EBIT	10 467	187	209	-1 651	643	93	606	7	10 561
EBITDA	11 132	592	488	-1 314	693	98	702	7	12 398
Wynik netto	8 103	56	-84	-1 835	708	94	428	-463	7 007
<i>01.07-30.09.2010</i>									
<i>[tys. zł]</i>	<i>Mercor</i>	<i>Hasil</i>	<i>Tecresa</i>	<i>Bem</i>	<i>Mercor Ukraina</i>	<i>Mercor Rumunia</i>	<i>Mercor Proof</i>	<i>Korekty konsolid.</i>	<i>Razem</i>
Sprzedaż	50 625	19 573	16 232	23 899	627	1 070	1 984	-8 995	105 015
EBIT	7 750	549	680	714	-8	63	-585	-171	8 992
EBITDA	8 555	1 016	918	1 043	43	68	-585	-173	10 885
Wynik netto	5 558	343	383	392	-56	63	-510	-171	6 002

Wyniki Grupy Mercor w dalszym ciągu pod wpływem straty w spółce Bem

Czynniki mające wpływ na ujemny wynik w spółce Bem:

- Świadome ograniczenie skali sprzedaży przebiega szybciej niż towarzysząca mu zmiana struktury spółki:

sprzedaż Bem za 12 miesięcy 2010:	85,0 mln zł
przy zatrudnieniu na koniec grudnia 2010:	314 osób

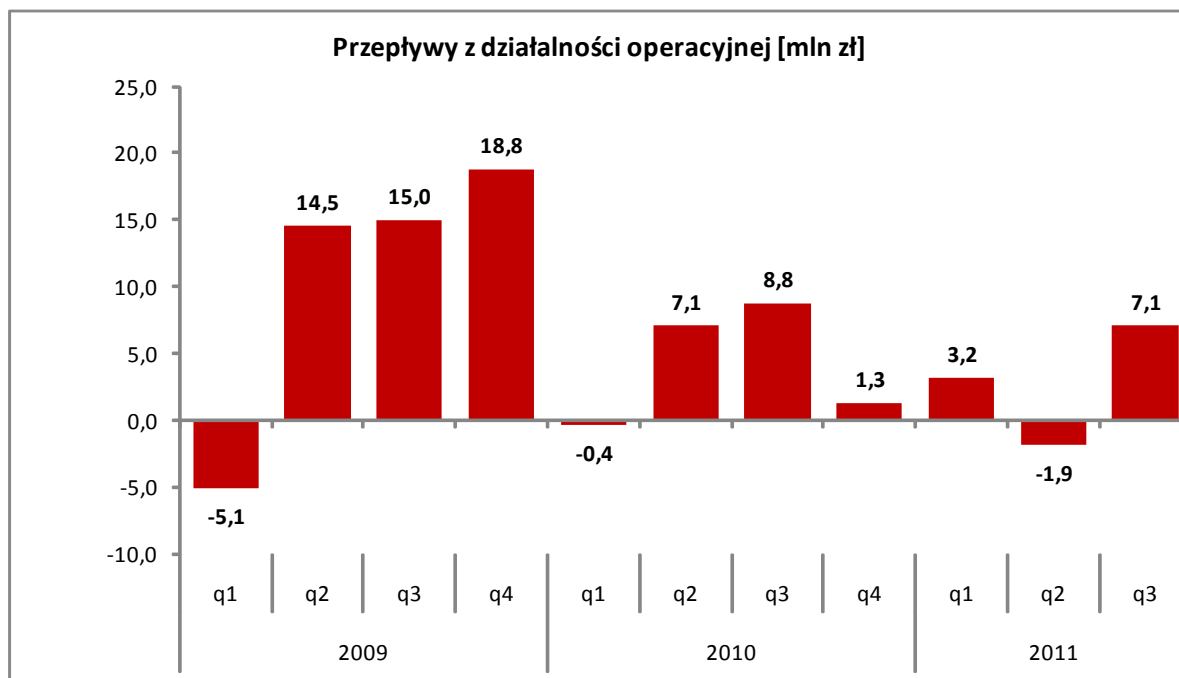
sprzedaż Bem za 9 miesięcy 2011:	37,2 mln zł
przy zatrudnieniu na koniec września 2011:	163 osób

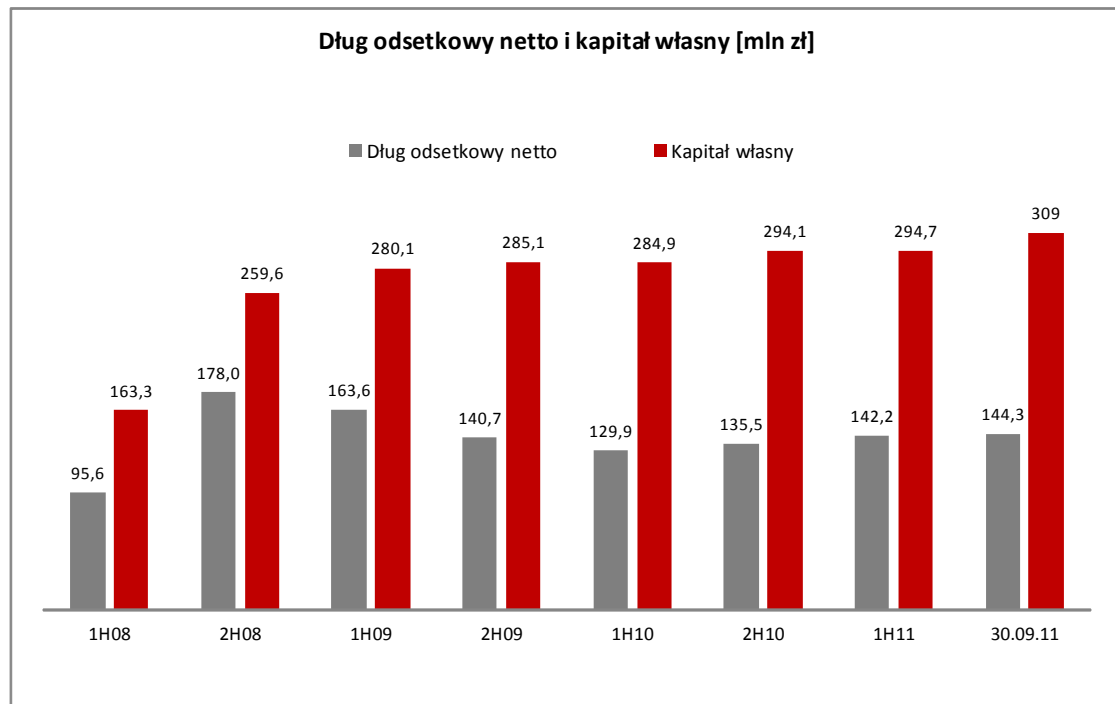
stan zatrudnienia w grudniu 2011:	116 osób
-----------------------------------	-----------------

- Spółka Bem to w założeniu organizacja „uszyta” na realizowanie 3,5-4 mln zł miesięcznej sprzedaży.
- Bem to marka przeznaczona docelowo do oferowania produktów w zakresie oddzielen przeciwpożarowych z drewna oraz produktów uzupełniających ten asortyment, a charakteryzujących się odpornością ogniową, oraz do obsługi spółdzielni mieszkaniowych.

Cash flow operacyjny

- Zwiększone zapotrzebowanie na finansowanie kapitału pracującego widoczne wszędzie poza BEM – sezon produkcyjny
- Dodatni CF operacyjny w Mercor SA i na Ukrainie
- W BEM wysoki dodatni CF– odzyskiwana gotówka przy zmniejszonej skali działalności
- W Tecresie i Hasilu CF ujemny ze względu na słabszy spływ należności





- Projekty rozwojowe na nowe produkty w Mercor 1,1 mln w 2Q oraz 2,2 mln w 1H2011 dla zapewnienia przyszłych dodatkowych przychodów
- Strata w BEM
- Inwestycja w montownię na Ukrainie – 1,2 mln w kwartale
- Capex odtworzeniowy
- Finansowanie zewnętrzne przeznaczone na wzrost kapitału pracującego



SYTUACJA W SPÓŁKACH GRUPY

Mercor

Ocena bieżąca:

- Przekroczenie zakładanych planów we wszystkich 4 działach, zarówno w zakresie sprzedaży jak i marż

Realizacja planu / najbliższe miesiące:

- Kontynuacja i intensyfikacja planów eksportowych na rynkach Francji, Beneluxu, Skandynawii
- Sprzedaż produktów Mercoru przez spółki z Grupy
- Systematyczne wdrażanie nowych produktów
- Koncentracja na rynkach:
 - Energetyki
 - Chemii i petrochemii
 - Infrastruktury drogowej, kolejowej i lotniczej
 - Obiektów związanych z lecznictwem i edukacją

Sytuacja w spółkach Grupy

	Hasil Czechy	Hasil Słowacja	BEM
Ocena bieżąca:	<ul style="list-style-type: none">▪ Stagnacja na rynku czeskim przekłada się na spadek sprzedaży i niższe marże	<ul style="list-style-type: none">▪ Realizacja założeń budżetowych przebiega zgodnie z planem	<ul style="list-style-type: none">▪ Osiągnięto stabilizację w spółce poprzez:<ul style="list-style-type: none">- „Wyczyszczenie” zleceń deficytowych- Znaczne redukcje zatrudnienia- Restrukturyzację oferty- Wprowadzenie kadry menadżerskiej z Mercor
Realizacja planu/ najbliższe miesiące:	<ul style="list-style-type: none">▪ Przeprowadzono znaczną redukcję zatrudnienia▪ Wzmocniono kadrę menadżerską nowym prezesem oraz nowym dyrektorem ds. sprzedaży dedykowanym na Pragę▪ Spodziewana poprawa wyników w 2 półroczu obrotowym	<ul style="list-style-type: none">▪ Kierunkiem rozwojowym dla tej spółki jest sprzedaż na rynek sąsiednich Węgier oraz wprowadzenie nowych produktów	<ul style="list-style-type: none">▪ Ograniczenia sprzedaży do biernych zabezpieczeń ppoż. i poprawa marż

Sytuacja w spółkach Grupy

	Mercor Proof	Mercor Ukraina	Tecresa
Ocena bieżąca:	<ul style="list-style-type: none">▪ Pozyskiwanie zamówień zgodnie z założeniami w zakresie oddymiania, co potwierdza słuszność inwestycji w zakład produkcyjny w 2011 r.▪ Pierwsze zamówienia na oddzielenia pożarowe	<ul style="list-style-type: none">▪ Dokończenie inwestycji montowni oddzieleń zgodnie z założeniami	<ul style="list-style-type: none">▪ Rynek po gwałtownym załamaniu ustabilizował się i spółka pozyskuje zamówienia na poziomie zbliżonym do ubiegłorocznego
Realizacja planu/ najbliższe miesiące:	<ul style="list-style-type: none">▪ Podtrzymanie oczekiwań znacznych przyrostów sprzedaży	<ul style="list-style-type: none">▪ Podtrzymanie oczekiwań co do znacznych wzrostów sprzedaży	<ul style="list-style-type: none">▪ Utrzymanie sprzedaży na dotychczasowym poziomie▪ Wkład spółki w poprawę wyników grupy będzie realizowany poprzez cross selling▪ Sprzedaż w grupie produktów spółki: paneli Tecbor i natrysków Tecwool▪ Oczekuje się iż spółka w 2012 roku będzie zaopatrywała się w produkty oddymiania w polskich zakładach▪ Efekty finansowe będą widoczne w spółkach współpracujących

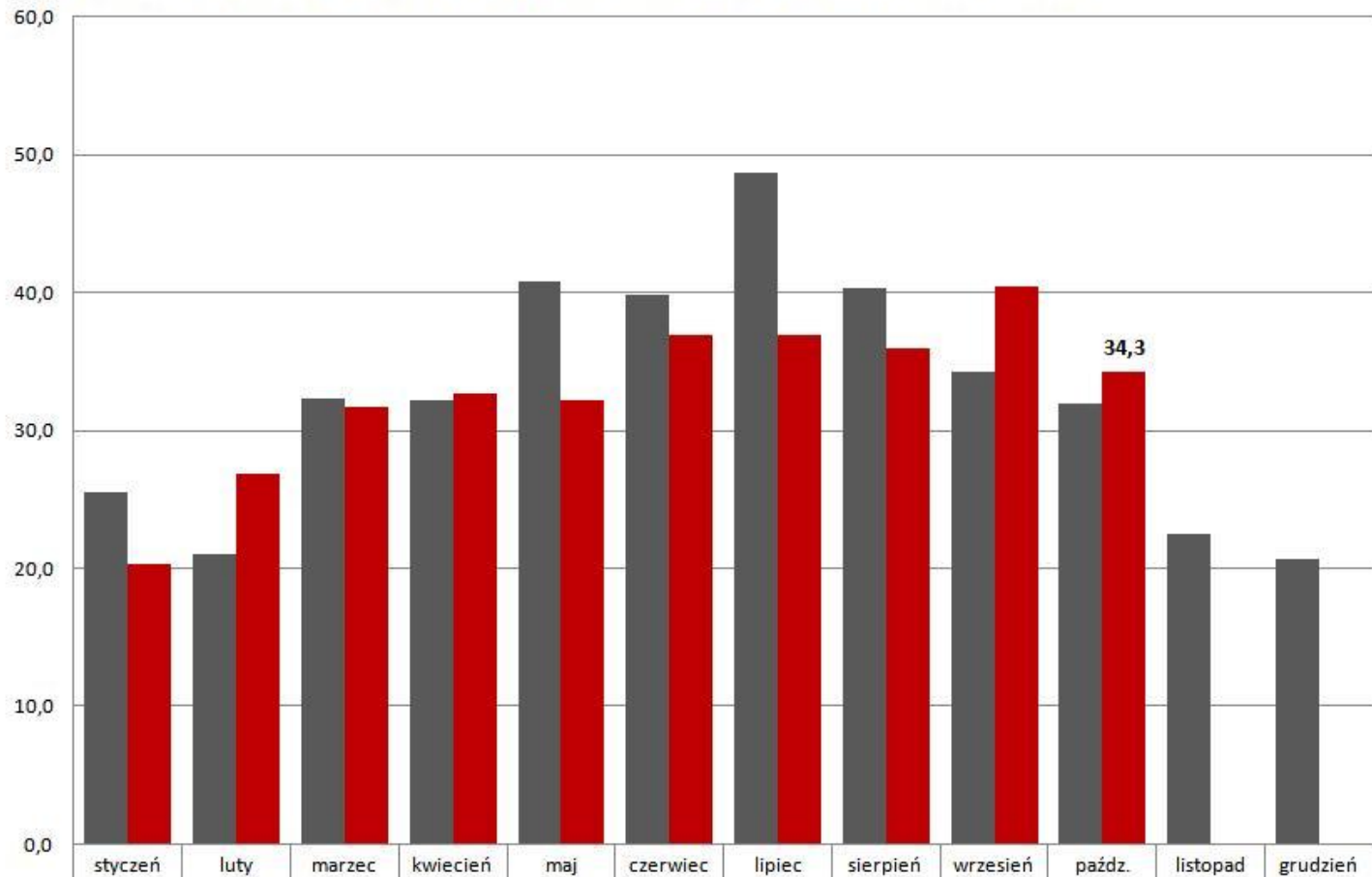


PORTFEL ZAMÓWIEŃ

Pozyskane zamówienia

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

(w 2009 roku WZA zdecydowało o zmianie roku obrotowego Spółki, obecnie trwa on od 1 kwietnia do 31 marca)

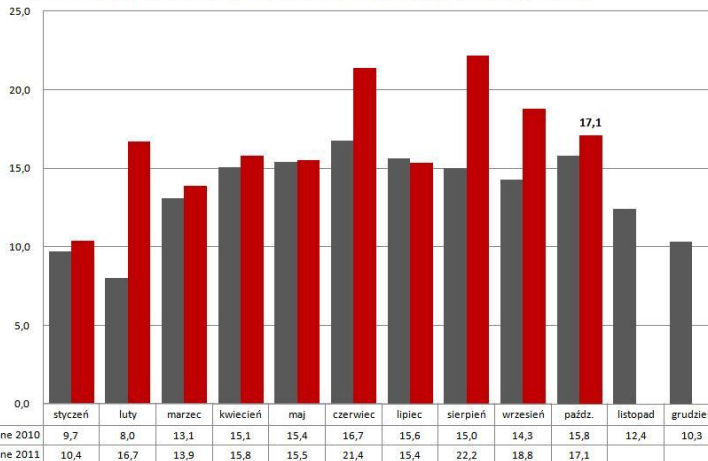


■ Zamówienia zebrane 2010

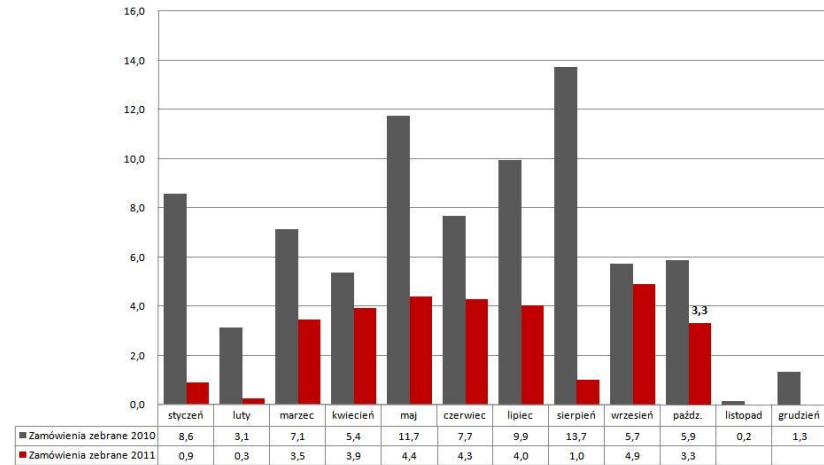
■ Zamówienia zebrane 2011

Pozyskane zamówienia – cd.

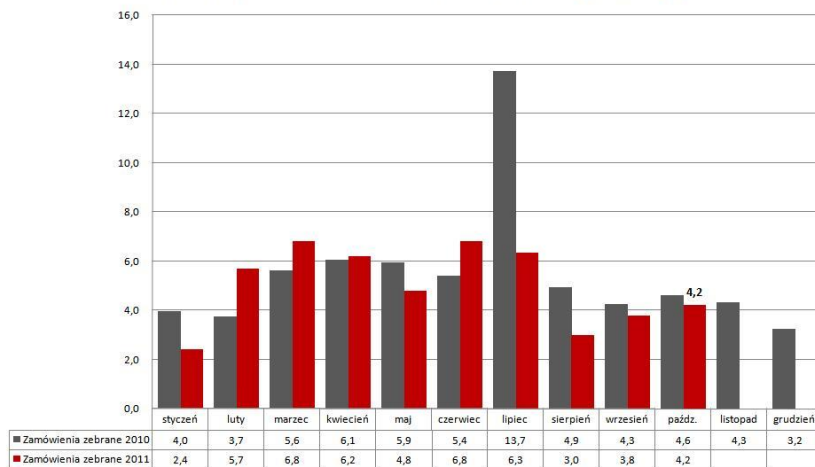
Mercor SA - pozyskane nowe zamówienia w poszczególnych miesiącach [mln zł]
(w 2009 roku WZA zdecydowało o zmianie roku obrotowego Spółki, obecnie trwa on od 1 kwietnia do 31 marca)



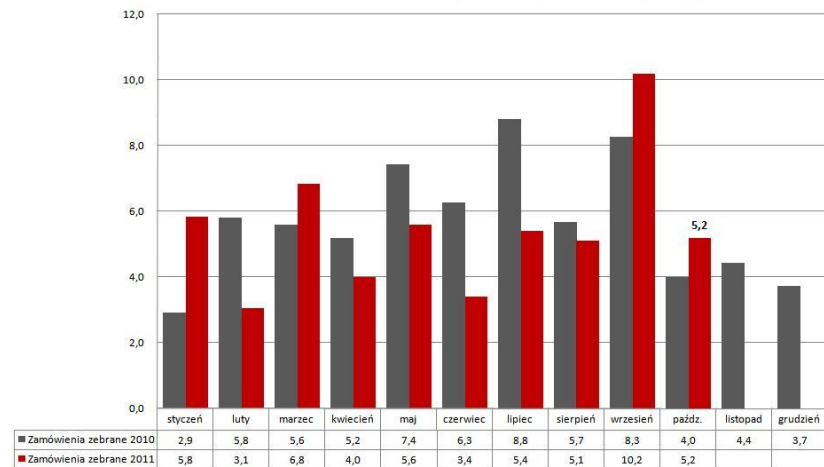
BEM - pozyskane nowe zamówienia w poszczególnych miesiącach [mln zł]



Tecresa - pozyskane nowe zamówienia w poszczególnych miesiącach [mln zł]

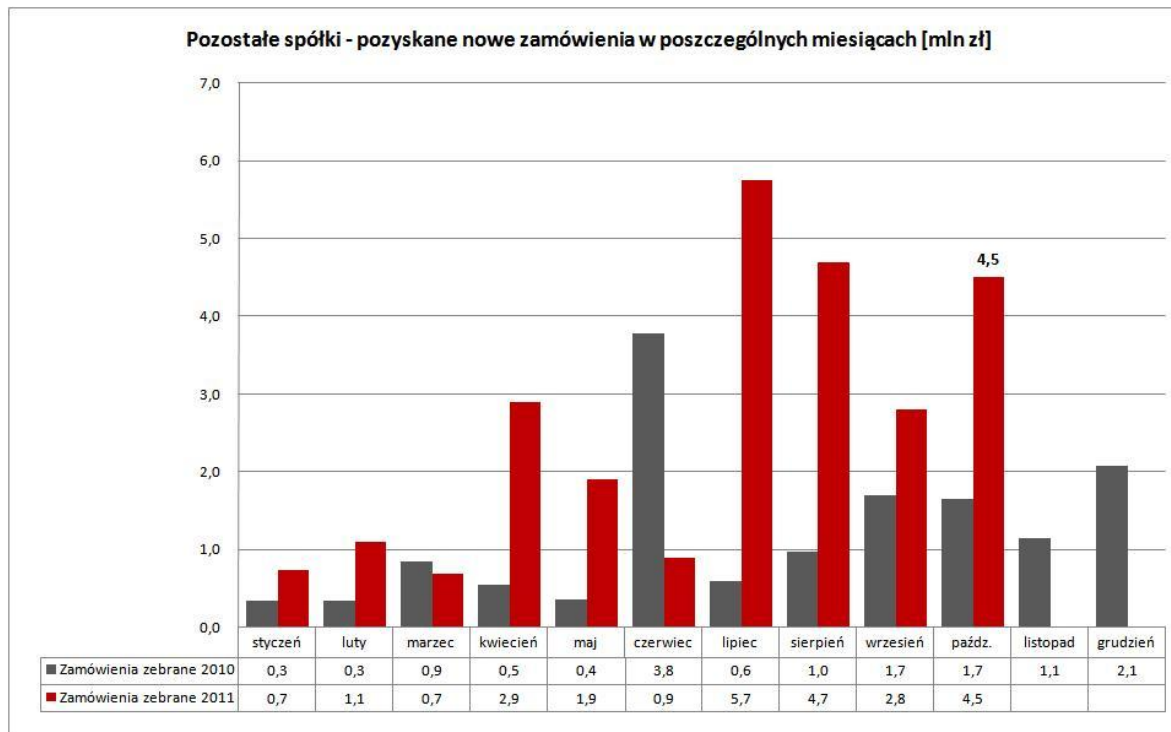


Grupa Hasil - pozyskane nowe zamówienia w poszczególnych miesiącach [mln zł]



Pozyskane zamówienia – cd

Pozostałe spółki – głównie Rosja i Ukraina



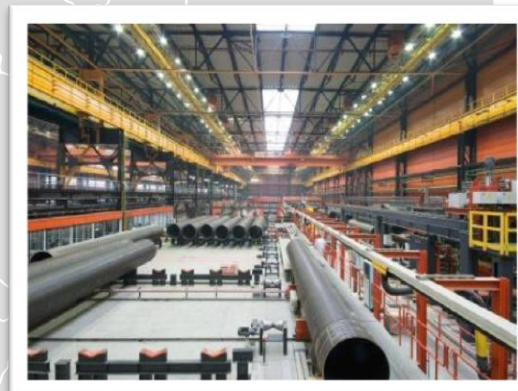
Nasz sposób na kryzys – eksport



*Oczyszczalnia Ścieków, Henriksdal,
Sztokholm*

Skandynawia

Rosja



Walcownia Rur Chelpipe, Czelabińsk

Francja i Benelux



*Europejski Bank Inwestycyjny,
Luksemburg*

Energetyka



Przykłady realizacji 2011:

- Nowoczesna **elektrownia** węglowa dla koncernu **RWE AG**, Eemshaven, Holandia, dostawa oddzieleń przeciwpożarowych
- **Elektrownia Bełchatów**, oddzielenia przeciwpożarowe, systemy oddymiania
- **Kopalnia Lubiatów-Międzychód-Grotów** dla **PGNiG**, zabezpieczenia ogniochronne konstrukcji stalowych estakad

Infrastruktura komunikacyjna



Przykłady realizacji 2011:

- Nowy terminal Satellite 4 na **lotnisku Charlesa de Gaulle'a (Roissy)**, Paryż, Francja, dostawa oddzielen przeciwpożarowych

Inne lotniska:

- Madryt, Alicante, Malaga, Santiago de Compostella
- Warszawa, Gdańsk, Wrocław, Poznań, Łódź

Dworce kolejowe:

- Wrocław Główny
- Gdynia Główny

Chemia i petrochemia



Przykład realizacji 2011/2012:

- Fabryka OSILUB dla **koncernu paliwowego TOTAL**, Gonfreville L'Orcher, Francja, zabezpieczenie ogniochronne konstrukcji stalowych

Lecznictwo i edukacja



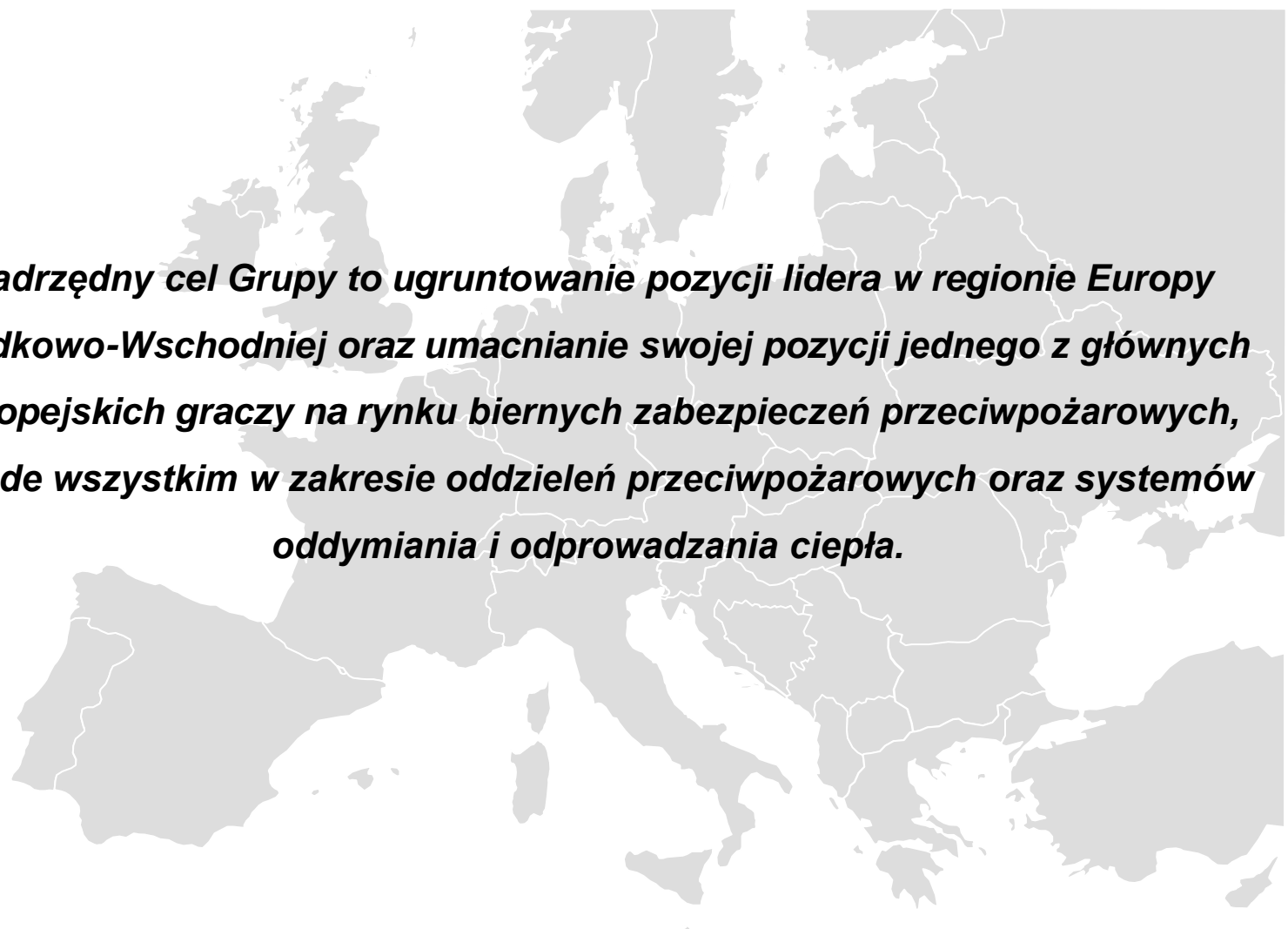
Przykłady realizacji 2011:

- Kampus Uniwersytetu Masaryka, Brno, Czechy , system oddzieleń przeciwpożarowych
- Szpital w Calais, Francja
- Centrum Medycyny Inwazyjnej, Gdańsk
- Czeski Uniwersytet Techniczny w Pradze
- Instytut Biologii Uniwersytetu Gdańskiego



STRATEGIA I NAJBLIŻSZE PLANY

Długookresowy cel Grupy Mercor



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 oddzieleń 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:

- **wzrost efektywności**

głównie poprzez konsolidację wewnętrzną Grupy Mercor i optymalizację procesów biznesowych

- **pozyskiwanie nowych rynków zbytu**

-poprzez kontynuację rozwoju eksportu w wybranych kierunkach, zwłaszcza do Francji, krajów Beneluksu i Skandynawii

- poprzez rozwój produkcji w Rosji i na Ukrainie

- **wprowadzanie do oferty nowych, lepszych produktów w zakresie biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych**

obecnie prace nad nowymi produktami składają się na bazę blisko 30 projektów R&D



PODSUMOWANIE

Podsumowanie – mocne fundamenty rozwoju Grupy

- Pozycja jednego z europejskich liderów na rynku biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych i lidera w regionie Europy Środkowo-Wschodniej
- Mercor po 1H 2011 roku obrotowego:
 - Wzrost zamówień na rynkach: polskim, rosyjskim, ukraińskim, czeskim i słowackim oraz w sprzedaży eksportowej
 - Wzrost % marż w 2Q2011
 - Rozwój produkcji w Rosji i na Ukrainie
 - Oczekiwane efekty restrukturyzacji w spółkach Bem i Hasil
- Dobre przygotowanie do wymagającej sytuacji rynkowej

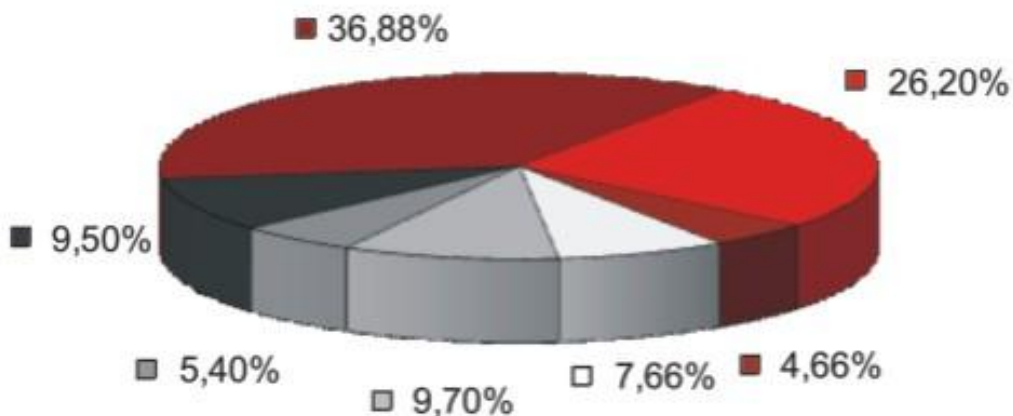


DZIĘKUJEMY

Mercor SA
ul. Grzegorza z Sanoka 2
80-408 GDAŃSK
tel. 00 48 58 341 42 45
fax. 00 48 58 341 39 85
merc@merc.com.pl
www.mercor.com.pl



Załączniki



- Krzysztof Krempeć - 4.102.886 akcji; 26,20% udziału w ogólnej liczbie głosów
- ING TFI S.A. - 730.230 akcji; 4,66% udziału w ogólnej liczbie głosów (1)
- ING OFE - 1.200.000 akcji; 7,66% udziału w ogólnej liczbie głosów (2)
- AVIVA OFE AVIVA BZ WBK - 1.519.347 akcji; 9,70% udziału w ogólnej liczbie głosów (3)
- QUERCUS TFI - 844.873 akcje; 5,40% udziału w ogólnej liczbie głosów (4)
- N50 Cyprus Limited - 1.488.140 akcji; 9,50% udziału w ogólnej liczbie głosów
- Pozostali - 36,88%

(1) Zgodnie z zawiadomieniem z dnia 20.10.2011

(2) Zgodnie ze zgłoszeniem na ZWZA zwołanym na dzień 23.09.2011

(3) Zgodnie ze zgłoszeniem na ZWZA zwołanym na dzień 23.09.2011

(4) Zgodnie z zawiadomieniem z dnia 08.09.2010

Historia Spółki – ważne daty

1988

- Założenie spółki w Gdańsku. Działalność głównie jako firma handlowa, koncentrująca się na oferowaniu produktów firm zagranicznych

1993

- Rozpoczęcie produkcji drzwi przeciwpożarowych drewnianych

1996

- Rozpoczęcie produkcji przeciwpożarowych drzwi profilowych oraz stalowych

1997

- Rozpoczęcie produkcji pasm świetlnych i klap dymowych

2000

- Rozpoczęcie produkcji klap przeciwpożarowych do kanałów wentylacyjnych oraz bram przeciwpożarowych
- Uzyskanie certyfikatu jakości ISO 9002:1994

2002

- Utworzenie struktury przedstawicieli regionalnych na terenie całego kraju

2005

- Zakup 50% akcji czeskiej spółki Hasil a.s. – lidera na rynku czeskim i słowackim w zakresie oddzieleń przeciwpożarowych
- Uzyskanie certyfikatu zgodności CE dla klap oddymiających
- Uruchomienie linii produkcji przeciwpożarowych bram przesuwnych
- Inwestycja funduszu *private equity* zarządzanego przez Innova Capital

2006

- Przeniesienie produkcji klap dymowych, pasm świetlnych oraz klap przeciwpożarowych do nowo wybudowanego zakładu w Ciepłowie koło Gdańska
- Utworzenie spółki zależnej w Rumunii
- Zakup pozostałych 50% spółki Hasil i przejęcie nad nią pełnej kontroli
- Utworzenie spółki zależnej na Ukrainie

2007

- Debiut na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych

2008

- Nabycie 100% udziałów w hiszpańskiej spółce Tecresa
- Nabycie 100% udziałów w polskiej spółce Bem

2009

- Utworzenie spółki Mercor-Proof z lokalnym partnerem w Rosji

2010

- Rozpoczęcie produkcji w Rosji

2011

- Uruchomienie własnej montowni na Ukrainie

