



Warszawa, 26 maja 2010r.



Skonsolidowane wyniki
za pierwszy kwartał 2010

Grupa Mercor SA

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 biorące udział w prezentacji



Krzysztof Krempeć – Prezes Zarządu, CEO, Mercor SA



Grzegorz Lisewski – Pierwszy Wiceprezes Zarządu, CFO, Mercor SA



Robert Jabłoński – Członek Zarządu, COO, Mercor SA

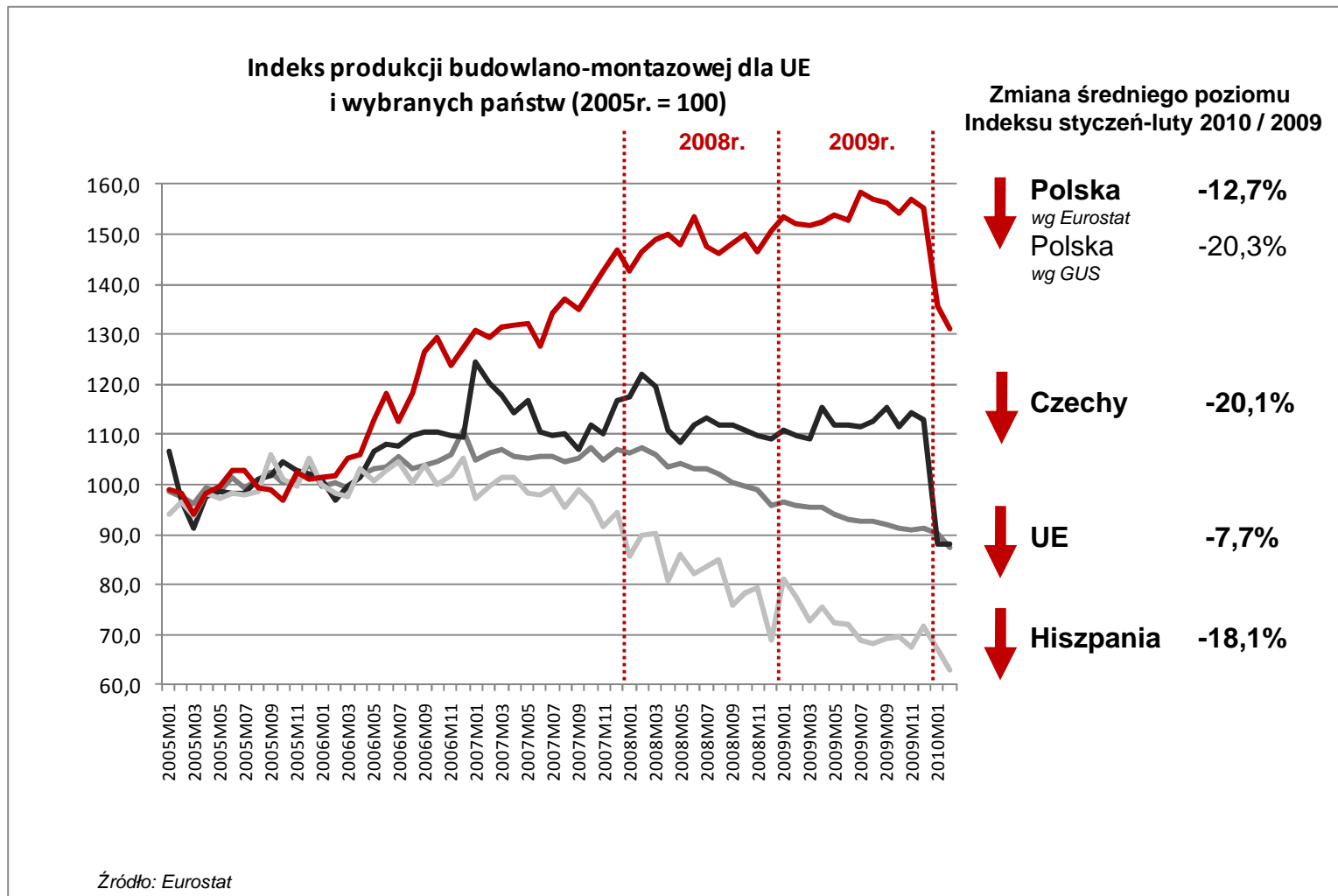
Tomasz Kamiński – Dyrektor Pionu Wentylacji Pożarowej i Zabezpieczeń Konstrukcji



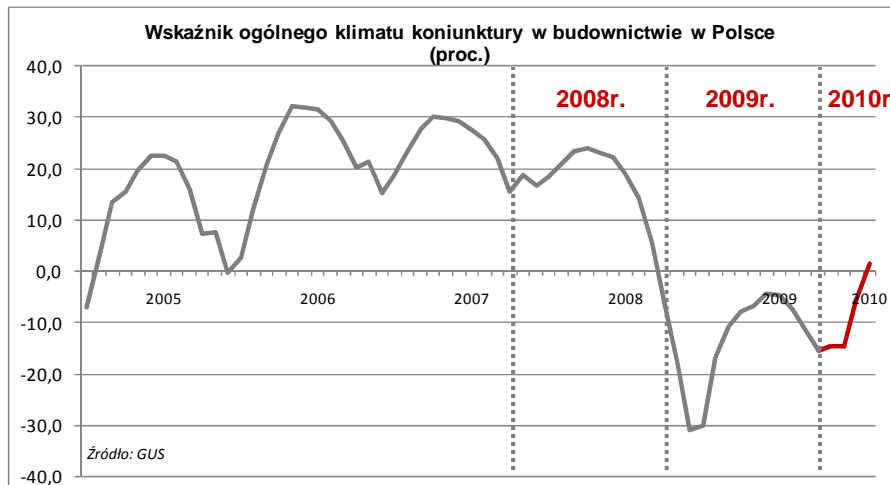
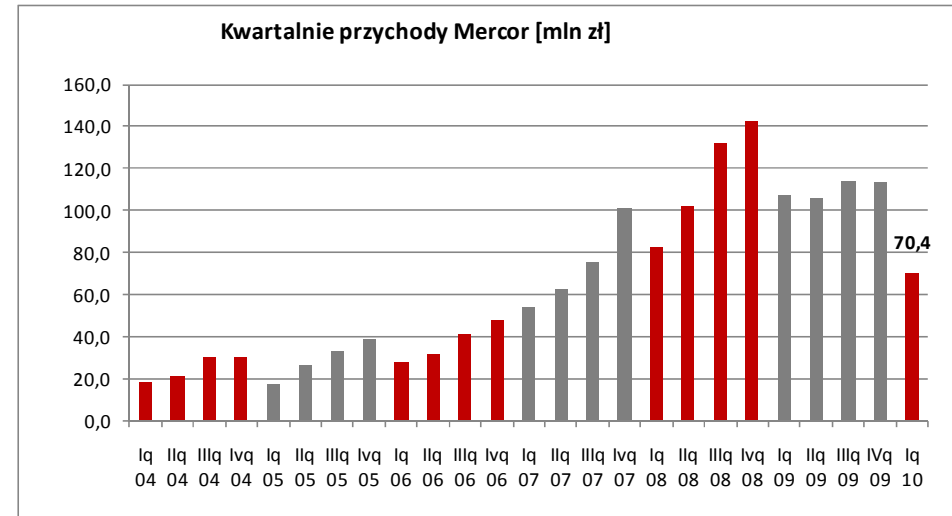
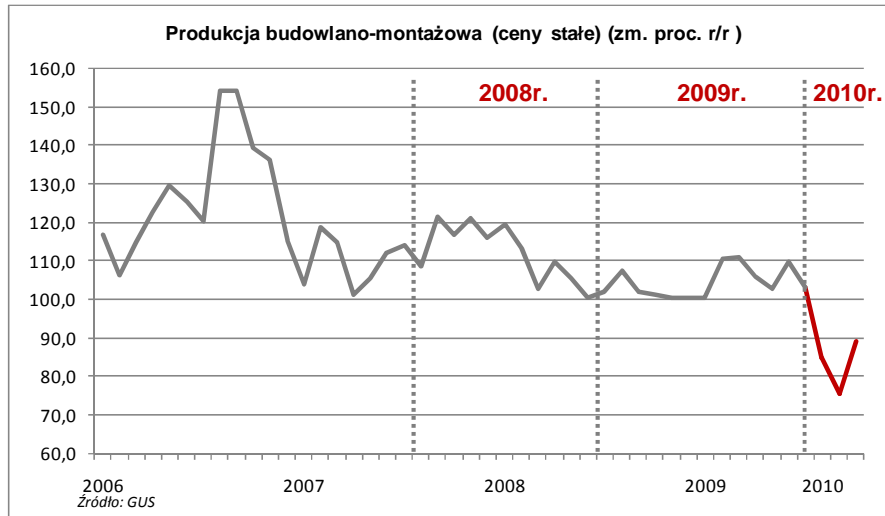
Plan prezentacji

- 1. Koniunktura rynkowa w 1q2010**
- 2. Wyniki finansowe Mercor**
- 3. Nowe zamówienia i backlog**
- 4. CF operacyjny Spółki oraz tendencje w obszarze zadłużenia bankowego**
- 5. Strategiczne obszary rozwoju na rynkach zagranicznych**
- 6. Aktywność Mercor na rynku w okresie 1q2010**
- 7. Zaawansowane technologie w rozwiązaniach Mercora - systemy wentylacji pożarowej**

Kulminacja wpływu kryzysu światowego w budownictwie, pogłębiona wyjątkowo uciążliwą zimą



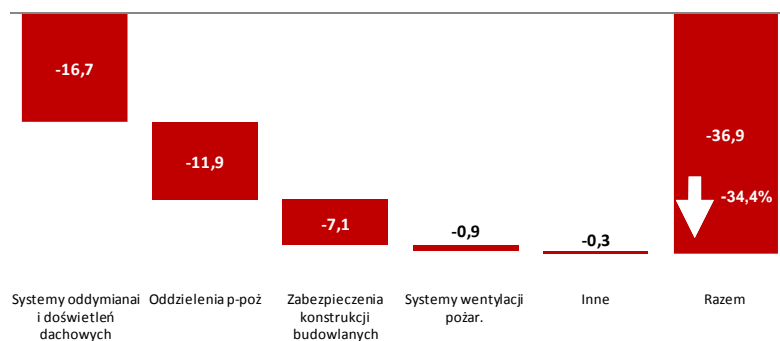
Pozytywne tendencje we wskaźnikach wyprzedzających, pomimo niesprzyjających warunków pogodowych.



- Przychody ze sprzedaży Mercor odzwierciedleniem zahamowania prac w sektorze budowlanym (wyjątkowo mroźna i śnieżna zima).
- 80% średnich i dużych firm budowlanych zanotowało tej zimy opóźnienia w planie robót. Opóźnienia te powinny zostać jednak zniwelowane w trakcie kolejnych miesięcy 2010r., w tym w większości już w 2. i 3. kwartale 2010r. (Źródło: Badania Mareco na zlecenie KPB Uni-Bud; kwiecień 2010r.).
- Przewiduje się, że pomimo ostrej zimy sektor budownictwa wzrośnie w 2010r. o 4,7% (w 2011r. o 5,2%) (Źródło: Raport „Budownictwo w Polsce”; 05.05.2010r.; CEEC, KPMG, Norstat)
- Nadzieje na koniec recesji w Hiszpanii. Dynamika PKB za 1kw.2010 = +0,1% kw./kw. (pierwszy wzrost tego wskaźnika od 1kw.2008).

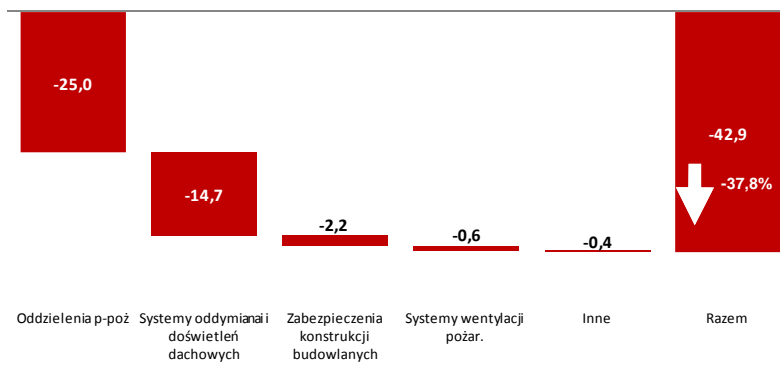
Zmiana przychodów wg grup produktowych

Wpływ zmian w przychodach w poszczególnych grupach produktowych na zmianę przychodów ogółem (1q10/1q09; w mln zł)

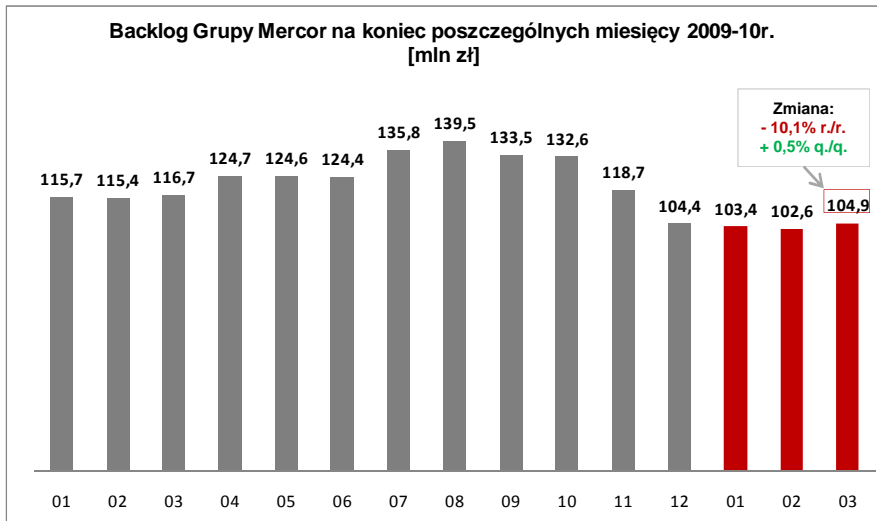
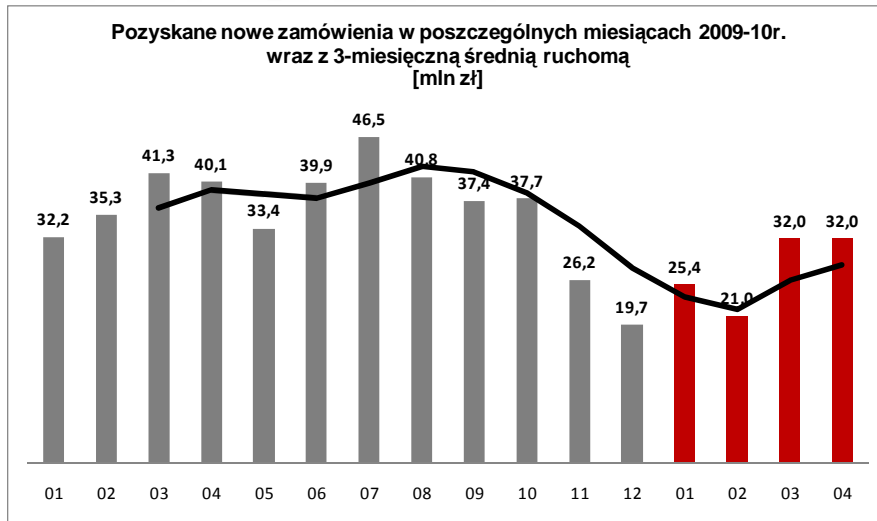


- Ogólny spadek przychodów w 1q2010 pogłębiony został obiektywnym, krótkoterminowym czynnikiem pogodowym.
- Wg danych GUS, produkcja budowlano-montażowa w styczniu i lutym 2010r., średnio na poziomie 32% wartości z grudnia 2009r.
- Spadki w segmencie oddymiania i doświetleń dachowych spowodowane przez istotne ograniczenie przez zamówień z sektora produkcyjnego oraz logistyczno-magazynowego w 4q2009.
- Segment oddzielen p-poz. dotknięty w 1q2010 przez spowolnienie robót montażowych (niskie temperatury).
- Obfite opady śniegu uniemożliwiły prace budowlane na dachach obiektów, co istotnie wpłynęło na wyniki sprzedaży systemów oddymiania.

Wpływ zmian w przychodach w poszczególnych grupach produktowych na zmianę przychodów ogółem (1q10/4q09; w mln zł)



Stabilność w zamówieniach i backlogu

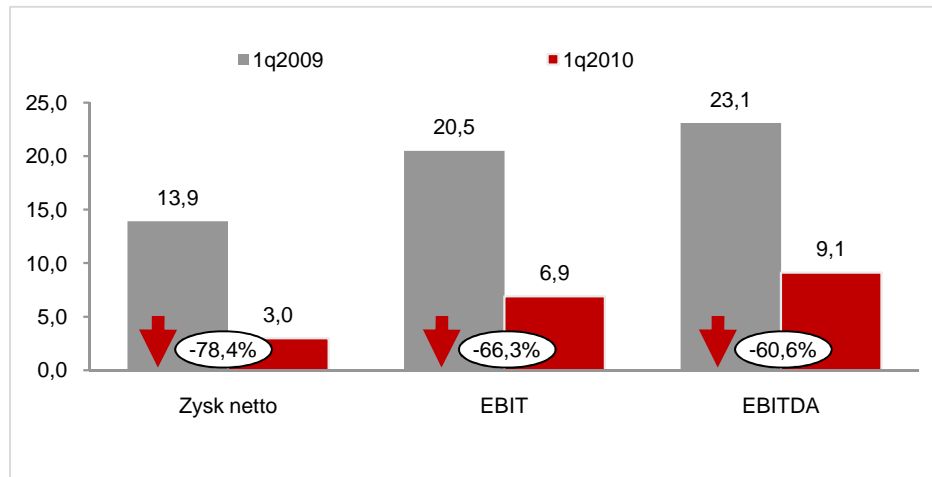


Uwaga: Powyższe wartości nie uwzględniają zawartych kontraktów z obszaru „Systemy wentylacji” (20,0 mln zł w 2009r.).

- Pozytywne odbicie (52,4% m./m.) wartości nowych zamówień pozyskanych w marcu 2010r.
- Wzrost wartości nowych zamówień w kierunku poziomów notowanych w 3q2009.
- Kwartalna, krocząca średnia wartość nowych zleceń wzrosła w marcu po raz pierwszy od sierpnia 2009. Dane z kwietnia potwierdziły tę pozytywną tendencję.
- Stabilny poziom backlogu Grupy.
- Odmienne niż w 2009r., wzrastająca koniunktura na rynku usług budowlanych w 2010r. - wsparciem dla wzrostu poziomu nowych zamówień.

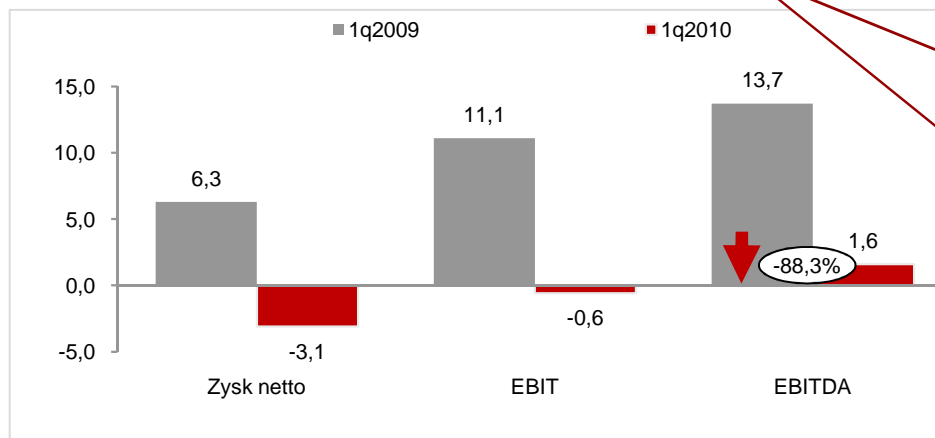
Wyniki Grupy Mercor

Wyniki raportowane [mln zł]



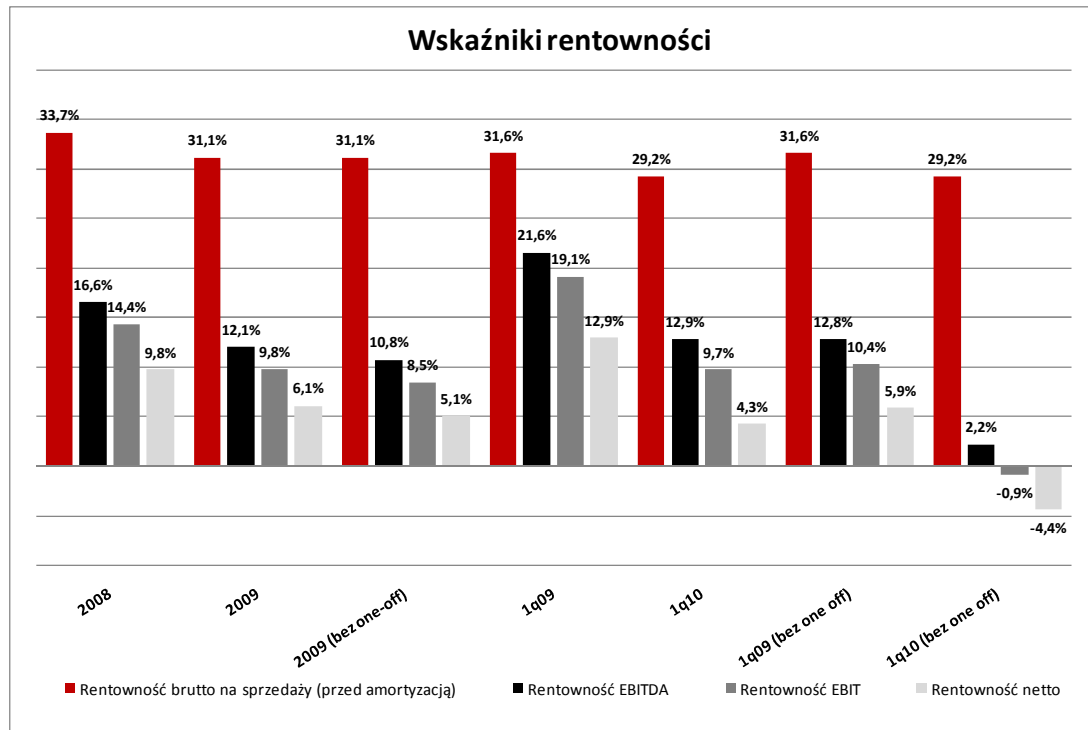
- Wyniki skutkiem złożenia ochłodzenia koniunktury budowlanej w 4q2009 i wyjątkowo niekorzystnych warunków pogodowych.
- Wyniki Mercor w 1q2010 pod silnym wpływem negatywnego efektu dźwigni operacyjnej.
- Złagodzenie efektu dźwigni na EBIT przez oszczędności w kosztach SG&A (-9,0% r./r.).

Wyniki raportowane bez one-off [mln zł]



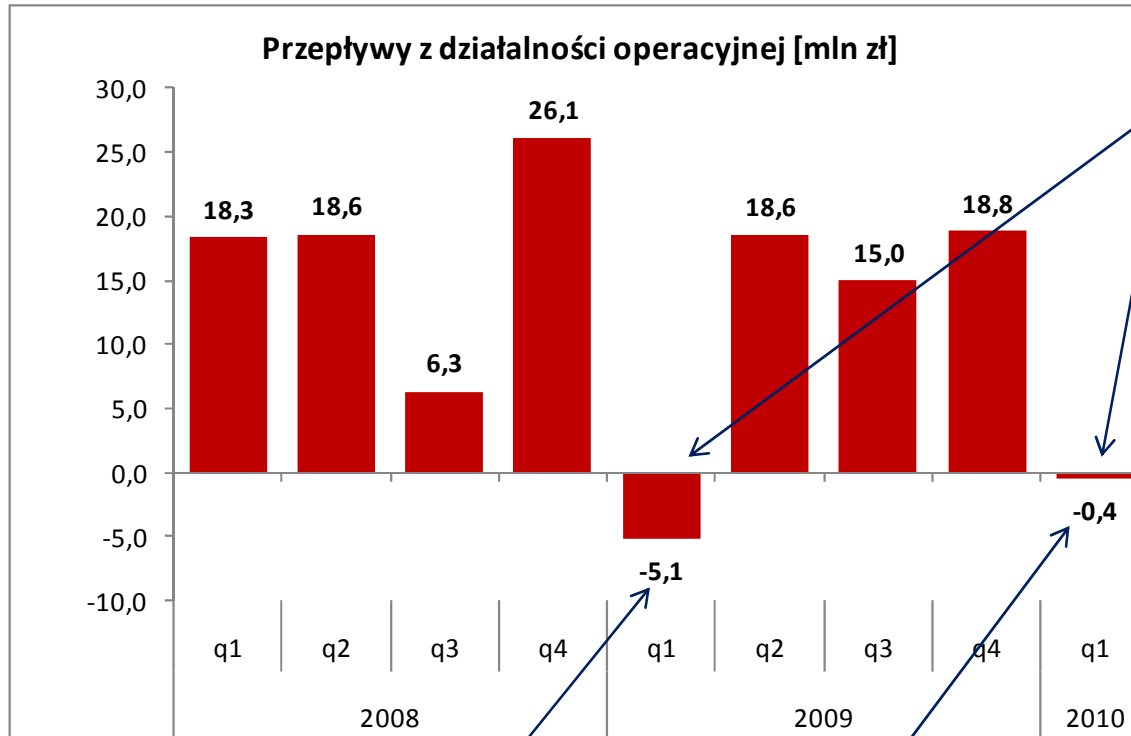
One-off 2009r. [mln zł]	Korekta na pozostałych przychodach operacyjnych	Korekta na zysku netto
Leasing zwrotny zakładu w Ciepłowie k. Gdańska(1q2009)	-9,4	-7,6
One-off 2010r. [mln zł]	Korekta na pozostałych przychodach operacyjnych	Korekta na zysku netto
Leasing zwrotny zakładu w Dobrzenu k. Opola (1q2010)	-7,5	-6,1

Zyskowność w 1kwartale 2010r. na tle poprzednich okresów



- Zachowana zyskowność na poziomie EBIT w spółkach polskich.
- Pomimo wyjątkowego kwartału, utrzymana wysoka rentowność „marży I” (zysk brutto na sprzedaży) na wszystkich istotnych rynkach Spółki.
- Planowana poprawa rentowności w kolejnych kwartałach, wspierana przez:
 - wzrastające wolumeny zamówień i spodziewany pozytywny efekt dźwigni operacyjnej,
 - efekty działań dostosowawczych i zmian organizacyjnych z 2009r.,
 - Dalszy intensywny rozwój wysokomarżowych usług, m.in. „serwis urzędów” (w I kw. 1,1 mln zł zysku brutto na sprzedaży).

Pozytywny, stabilny CF operacyjny, źródłem decyzji o zmianie polityki dywidendowej Spółki



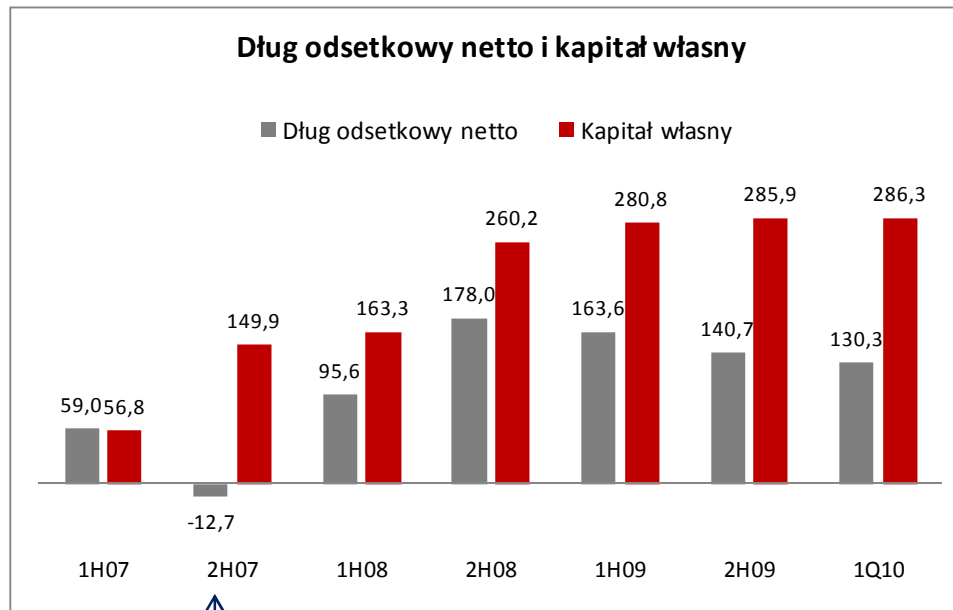
Ujemne saldo z działalności operacyjnej w 1q roku zjawiskiem naturalnym, związanym z zapłatą zobowiązań handlowych, dotyczących wyników z, najlepszego w roku, 4q, których skala jest większa od wielkości spływających należności od zmniejszonej sezonowo sprzedaży w 1q.

Ogólna zmiana poziomu gotówki w 1q2009 wyniosła +10,8 mln zł, m.in. na skutek zamknięcia transakcji leasingu zwrotnego zakładu produkcyjnego.

Ujemne saldo z działalności operacyjnej w 1q2010 zrównoważone dodatnim (+13,9 mln zł) przepływem z leasingu zwrotnego.

- Zarząd rekomenduje WZ Spółki wypłatę dywidendy za 2009r. w wysokości 29% zysku Spółki, w łącznej kwocie 7,8 mln zł, tj. 0,50zł / akcję. Pozytywna ocena rekomendacji przez Radę Nadzorczą.

Bezpieczne wielkości zadłużenia



Okres bezpośrednio po IPO Mercor.

- Zadłużenie odsetkowe netto Mercor spadło w 1q2010 o kolejne 10,4 mln zł, tj. o 7,4%.
- Relacja zadłużenia do kapitałów własnych Spółki pozostaje na stabilnym, bezpiecznym poziomie.
- Transakcja leasingu zwrotnego (przepływ: + 13,9 mln zł), źródłem finansowania spłaty długu.
- Dostępne środki pieniężne na koniec 1q2010 wyniosły 98,7 mln zł (6,7 mln zł – gotówka, 92,0 mln zł - dostępne linie kredytowe).



Kierunki rozwoju Mercor na rynku polskim.

Wybrane, obecnie realizowane lub niedawno zakończone projekty.

Inwestycje samorządowe lub dofinansowane ze środków unijnych

Biurowce, wysokościowce

Hotele

Obiekty sportowe

Centrum Medycyny Inwazyjnej AM
Gdańsk

Uniwersytet Poznań

Hala Sportowo-Widowiskowa
Gdańsk

Regionalne Centrum Turystyki Biznesowej
Wrocław

Quattro Business Park
Kraków

Centrum Francuska
Warszawa

University Business Park
Łódź

Hilton Kraków
Holiday Inn Bydgoszcz
Gromada Kraków
Ambasador Łódź

Stadion Cracovia
Kraków

Stadion Wisły
Kraków

Stadion Legii
Warszawa

Galerie Handlowe

Sieci Handlowe

CH „Turawa”
Opole

Centrum Hal Targowych
Warszawa

Galeria „Sanova”
Sanok

Galeria „Agora”
Bytom

Galeria „Mazovia”
Płock

Galeria „Victoria”
Wałbrzych

Kaufland,
sklepy plus centra logistyczne

Centrum Logistyczne Jysk
(30 ha)
Radomsko



Strategiczne obszary rozwoju Mercor w 2010r. na rynkach zagranicznych

Obecnie realizowane lub niedawno zakończone projekty.



RYNEK OCHRONY ZDROWIA

Szpital Metz (Francja) – oddzielenia ppoż.
Szpital Tulon (Francja) - oddzielenia ppoż.
Karolinska Institutet (Szwecja) – oddzielenia ppoż.



TRANSPORT, KOMUNIKACJA

Al Salam Tunnel (Dubai) – zabezpieczenie konstrukcji
(produkty Tecresa, przed podpisaniem kontraktu).
Lotnisko de Gaulla'a (Francja) – oddzielenia przeciwpożarowe



FACILITY MANAGEMENT integracja wiedzy i technologii

Europejska sieć detaliczna –
zarządzanie i serwis kilkudziesięciu obiektów
(przed podpisaniem kontraktu).

Wspólne cechy rynków:

- Rynki wzrostowe
- Preferujące wysoką jakość produktów i usług
- Wysoki stopień regulacji prawnych dotyczących jakości materiałów
- Istotne bariery wejścia dla konkurentów
- Wysoka marżowość
- Relatywnie niska zależność od cykli ogólnogospodarczych



Udział Mercor w inwestycjach energetycznych w Europie Case Study

- **Projekt:** Budowa elektrowni
- **Inwestor:** RWE AG
- **Paliwo:** Węgiel kamienny, biomasa
- **Lokalizacja:** Eemshaven, Holandia
- **Moc:** 1600 MW
- **Sprawność:** 46%
(elektrownie w Polsce = 33-35%)
- **Zbiór CO2:** 200 tys. ton/rok
(praktycznie cała emisja)
- **Budżet:** > 2,0 mld EUR
- **Zakończenie:** 2013r.



Źródło: RWE



Udział Mercor w inwestycjach energetycznych w Europie Case Study – cd.

Wybrani dostawcy:

- Alstom - generatory pary
- Hitachi - system oczyszczania gazów
- Siemens - automatyka;
- GA-Tech, Sear - instalacje elektryczne
- Konsorcjum VIKA - prace budowlane
 - Visser&Smit Bouw
 - Mainka GmbH& Co
 - **MERCOR** - oddzielenia stalowe



Źródło: RWE

Uwaga: RWE Polska i Kompania Węglowa podpisały w kwietniu 2009r. porozumienie, dotyczące budowy największego bloku na węgiel kamienny w Polsce (miejscowość Wola na Śląsku), o mocy 800 MW. Wartość inwestycji = ok. 1,5 mld EUR. Uruchomienie elektrowni planowane jest na 2015r. Prawdopodobnie, pod względem technologicznym, będzie to obiekt bliźniaczy do powstającego w Eemshaven (Holandia).

Źródło: MG Nowy Przemysł, kwiecień 2010



Mercor na rynkach zagranicznych

Pozostałe, wybrane, projekty w realizacji lub niedawno zakończone

Infrastruktura i komunikacja

Inwestycje publiczne

Lotnisko
Santiago de
Compostela
Hiszpania

Lotnisko
Ibiza
Hiszpania

Tunel Szybkiej
Kolei
AVE
Hiszpania

Stacja kolejowa
Praga Pankrac
Czechy

Muzeum
Archeologiczne
Burgos
Hiszpania

Uniwersytet
Madryt
Hiszpania

Szpital FN Motol
Praga
Czechy

Szpital Ostrava
Czechy

Oczyszczalnia
Ścieków
Sztokholm
Szwecja

Galerie handlowe i centra logistyczne

Przemysł

Centrum Handlowe
Las Palmas
Hiszpania

Liczne obiekty
logistyczne w
Madrycie
Hiszpania

CH „Leto”
St. Petersburg
Rosja

Centrum
Logistyczne
„Tander”
Wołgograd
Rosja

CH „Harfa”
Praga
Czechy

Fabryka Silników
Rolls-Royce
Frankfurt
Niemcy

Fabryka wagonów
Tichvin
Rosja

Park
Technologiczny
Ostrov
Czechy



Stawiamy na ludzi – wyróżnia nas fachowe doradztwo techniczne

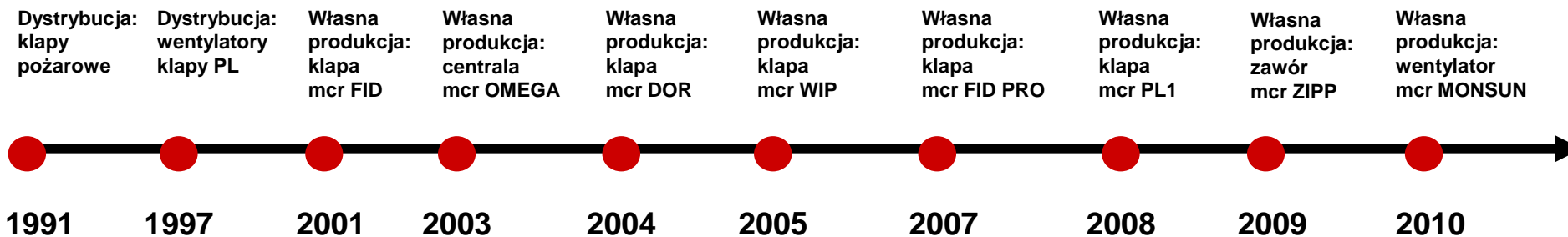
**90% naszej kadry to osoby z wyższym wykształceniem
(najczęściej technicznym, kierunkowym).**

**Doradztwo techniczne jest naszą siłą i przewagą konkurencyjną
na rynku firm wentylacyjnych.**





Nasze produkty wyznaczają trendy na rynku



kompleksowe rozwiązania

zaawansowanie technologiczne

ciągły rozwój produktów



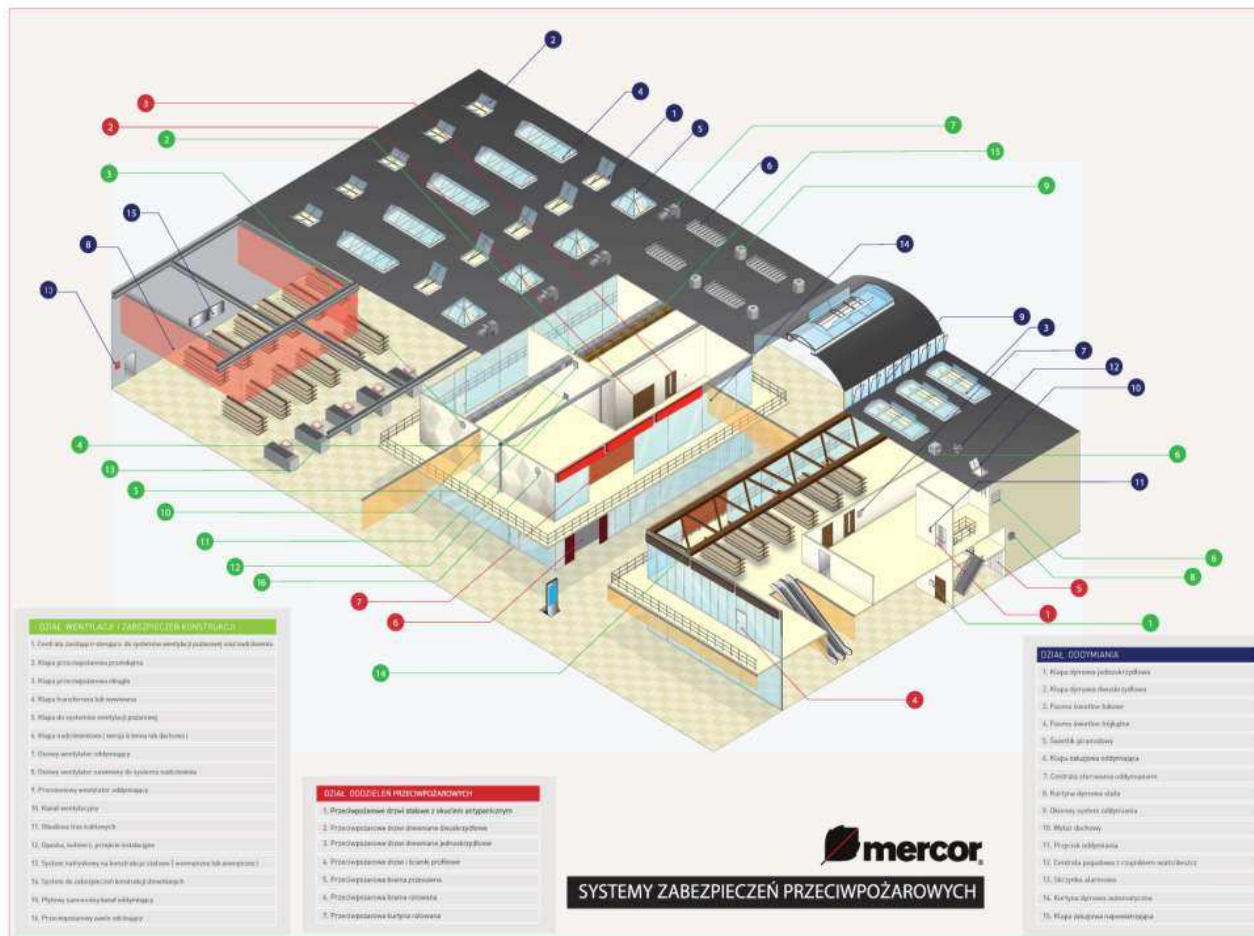
Własna produkcja – dopełnienie naszego modelu



Własna produkcja zapewnia nam kontrolę nad:

- TECHNOLOGIĄ
- JAKOŚCIĄ
- TERMINEM REALIZACJI
- CENĄ

Dzięki naszemu modelowi biznesu jesteśmy liderem rynku w branży





Dzięki naszemu modelowi biznesu jesteśmy liderem rynku w branży

biurowce hotele centra handlowe wysokościowce szpitale lotniska szkoły stadiony ...



biurowce:

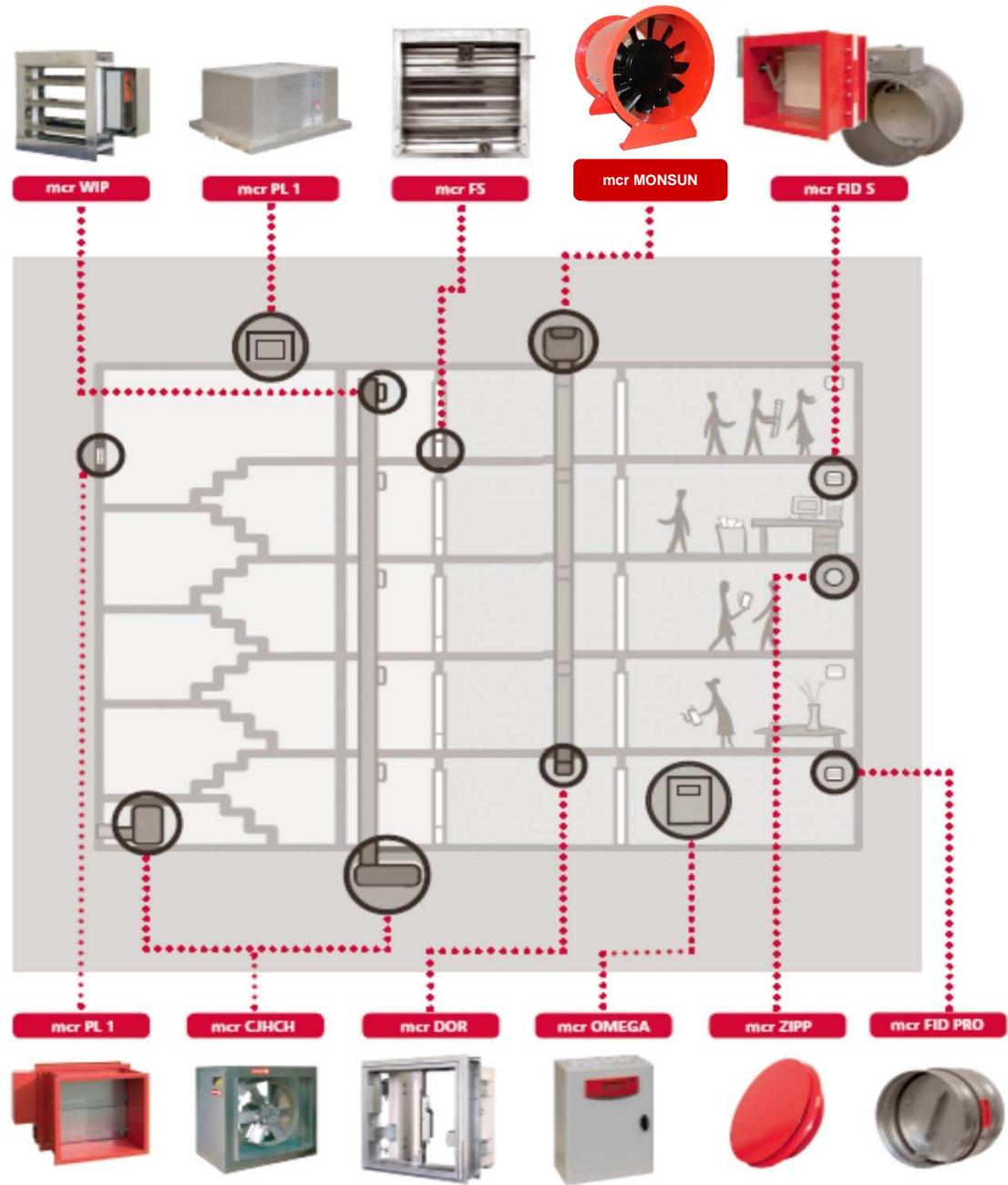
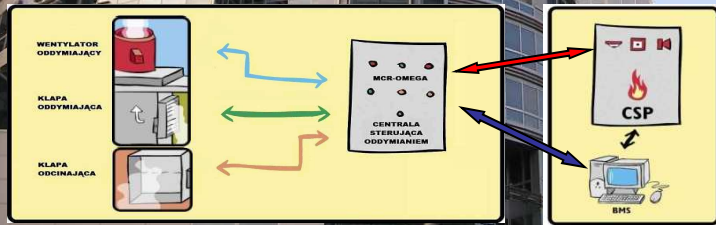
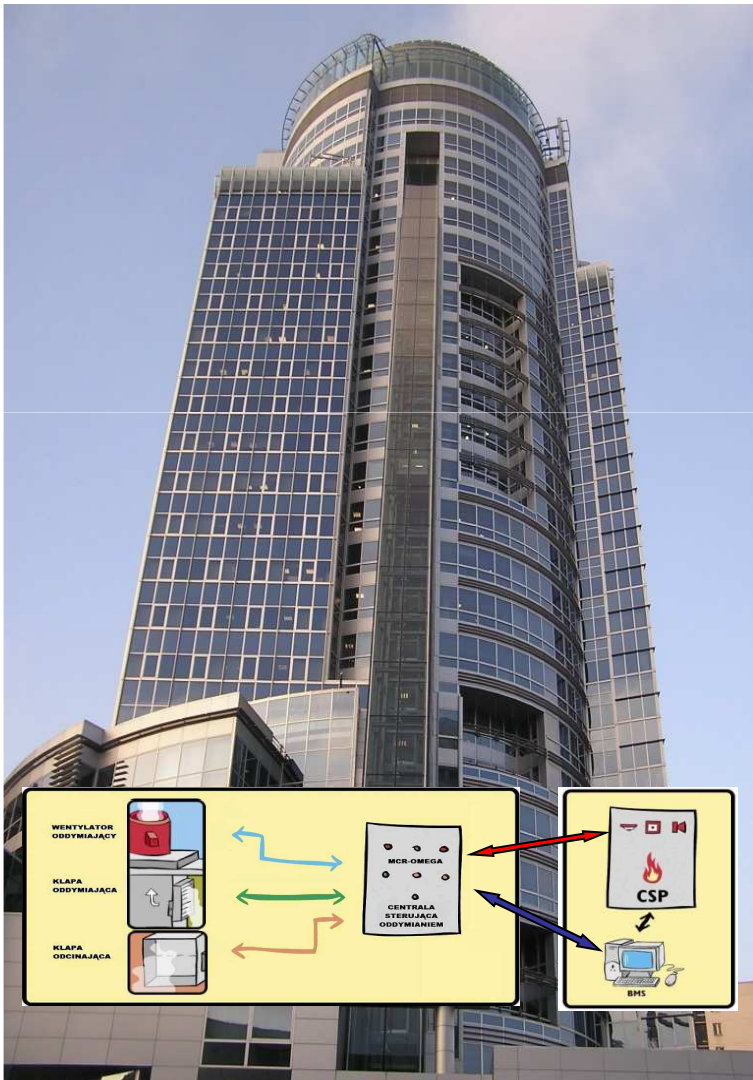
- Wolf 1 i Wolf 2, Warszawa
- Cross Point, Łódź
- Arkońska Business Park, Gdańsk
- Zebra, Warszawa
- Oxygen, Szczecin

hotele:

- Hilton, Gdańsk
- Marina, Kołobrzeg
- Andels, Łódź
- De Silva, Warszawa
- Aquarius, Kołobrzeg

centra handlowe:

- Cuprum, Lublin
- Sfera, Bielsko-Biała
- Renoma, Wrocław
- Galeria Słoneczna, Radom
- Focus Park, Piotrków Trybunalski





Centrala sterująca mcr Omega

- *zaawansowanie technologiczne*
- *„spinięcie” innych urządzeń w systemy*
- *podejście odmienne niż u konkurencji – centrala „szyta na miarę”*

Nad czym obecnie pracujemy?

1. ***Wprowadzenie na rynek i rozwój sprzedaży rodziny wentylatorów osiowych własnej produkcji.***
2. ***Rozwój technologiczny i funkcjonalny centrali mcr Omega.***
3. ***Wprowadzenie na rynek i rozwój sprzedaży wentylatorów dachowych własnej produkcji.***
4. ***Opracowanie i upowszechnienie na rynku własnego systemu testowania urządzeń wentylacyjnych oraz monitorowania ich prawidłowego funkcjonowania w systemie (nacisk na serwisowanie urządzeń / facility management).***





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

Kontakt dla inwestorów:
Michał Wierzchowski
CC Group
m.wierzchowski@ccgroup.com.pl
tel. 605 959 539