



Dostarczamy bezpieczeństwo



Prezentacja Grupy „MERCOR” S.A.

10 kwietnia 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.

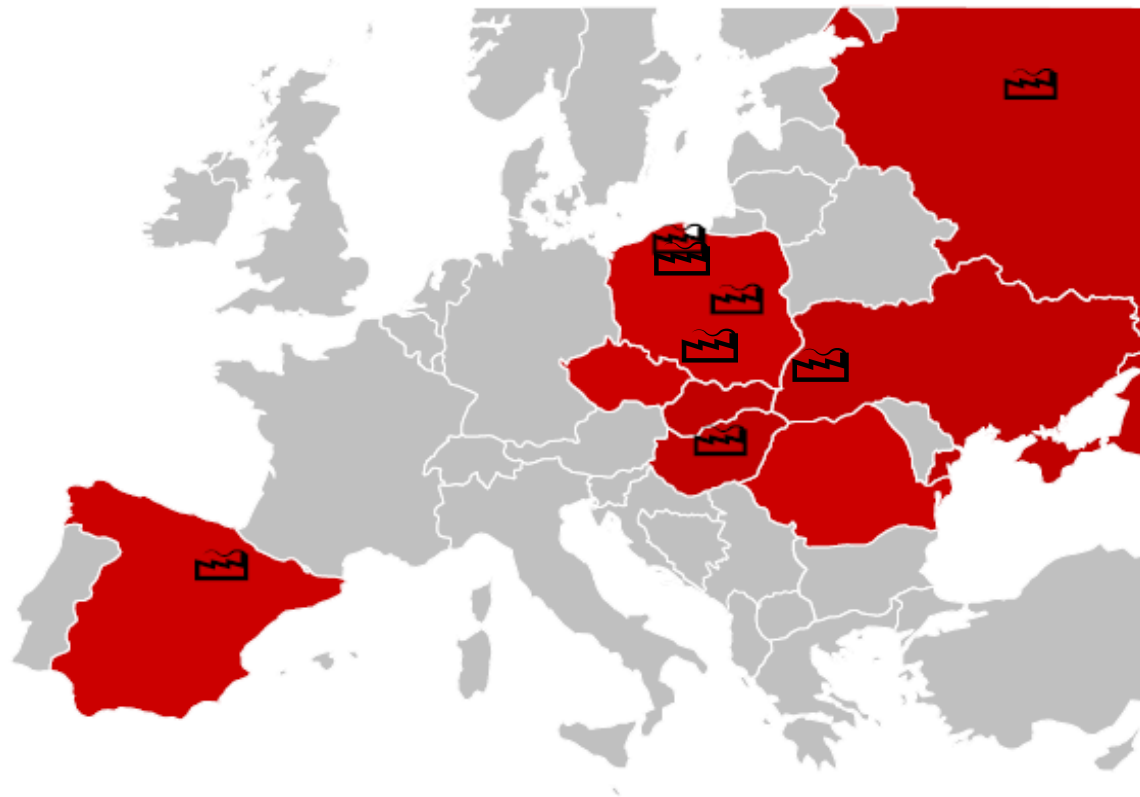


Krzysztof Krempeć
Prezes Zarządu

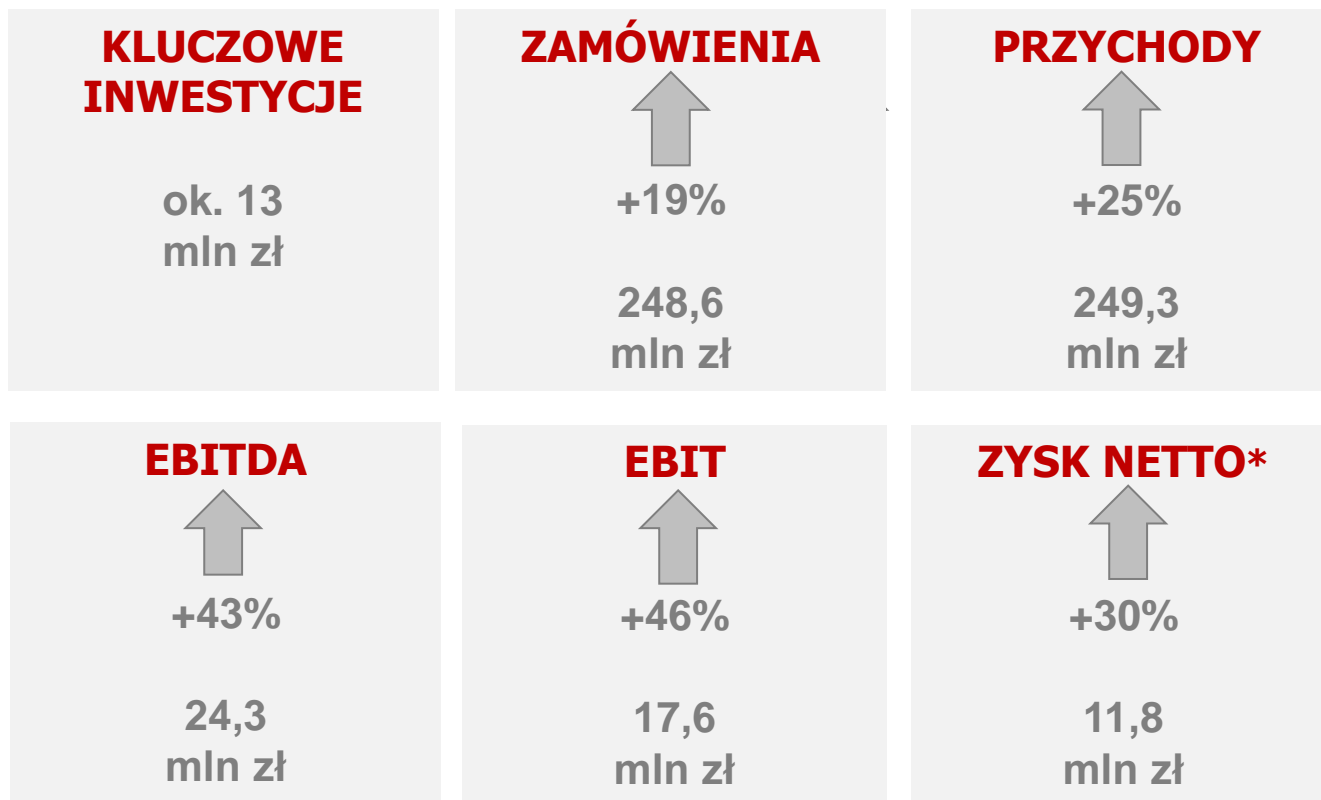


Jakub Lipiński
Pierwszy Wiceprezes Zarządu,
Dyrektor Finansowy

- ▶ **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: 11,1 mln zł.

- ▶ Przejęcie DFM Doors (04. 2017), uzyskanie aprobat i rozpoczęcie sprzedaży systemów do drzwi ppoż. DFM.
- ▶ Wprowadzenie do sprzedaży trzech strategicznych nowości produktowych:
 - ▶ klapy oddymiające mcr ULTRA THERM
 - ▶ płyta mcr Sillboard
 - ▶ zestawy do produkcji drzwi ppoż. DFM
- ▶ Kontynuacja dobrej dynamiki pozyskiwania zamówień.

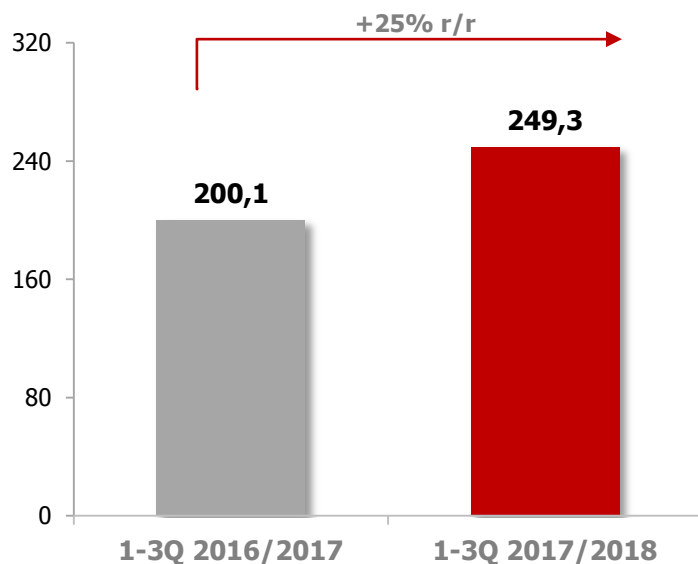


- ▶ Rosnąca liczba inwestycji w Polsce i za granicą w obszarze budynków użyteczności publicznej (hotele, biurowce, apartamentowce, stadiony itd.) i obiektów produkcyjno-magazynowych.
- ▶ Dobre perspektywy rynkowe dla wszystkich pionów produktowych Grupy, w tym nowości produktowych.
- ▶ Stabilna sytuacja na rynku budowlanym w Rosji.
- ▶ Deficyt pracowników na rynku polskim i zadłużenie branży budowlanej (bez dużego wpływu na działalność Grupy).
- ▶ Spowolnienie w pozyskiwaniu certyfikatów w notyfikowanych instytucjach certyfikujących.
- ▶ Nowe regulacje rynkowe (Polska, Europa) z naciskiem na większą dbałość o bezpieczeństwo budynków i otoczenia, efektywność energetyczną, sprzyjające działalności Grupy.

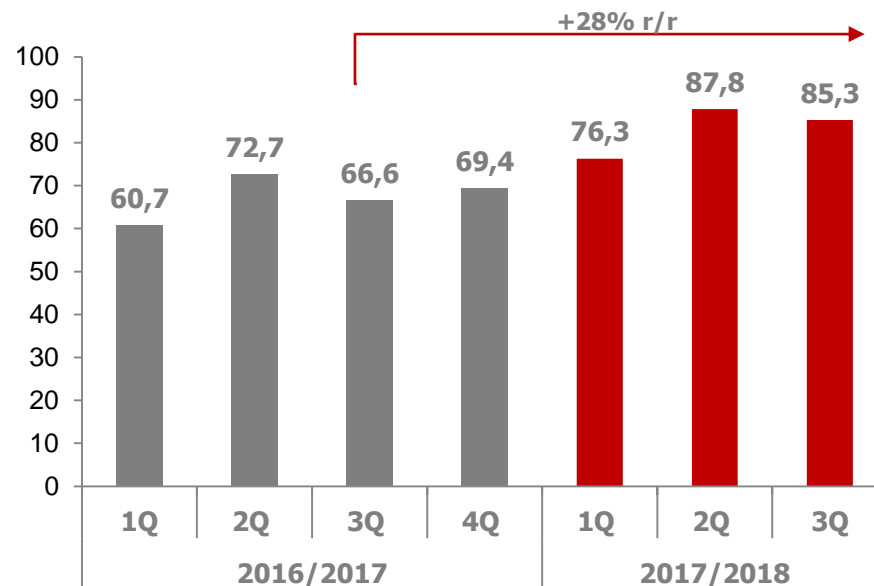


- ▶ Wzrost sprzedaży Grupy r/r w okresie 1-3Q 2017/2018 o 25% głównie w efekcie dotychczasowych inwestycji w produkcję oraz R&D i związanego z tym wzrostu pozyskiwanych zamówień.
- ▶ Wzrost sprzedaży we wszystkich głównych pionach produktowych.
- ▶ Dwucyfrowy wzrost sprzedaży zarówno w Polsce jak i za granicą.
- ▶ Wzrost sprzedaży o 27% na rynkach zagranicznych.
- ▶ Dobra sprzedaż na dwóch największych rynkach zagranicznych (Rosja +10%, Hiszpania +12%).

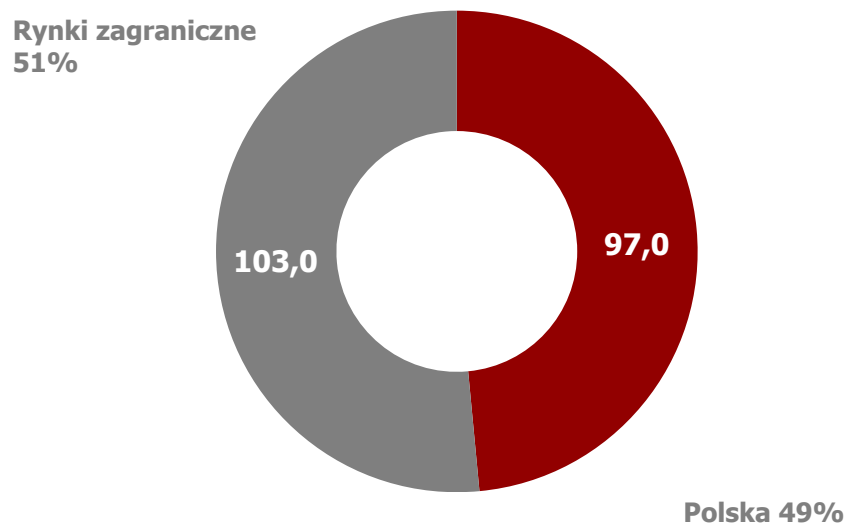
Sprzedaż 1-3Q 2017/2018 [mln zł]



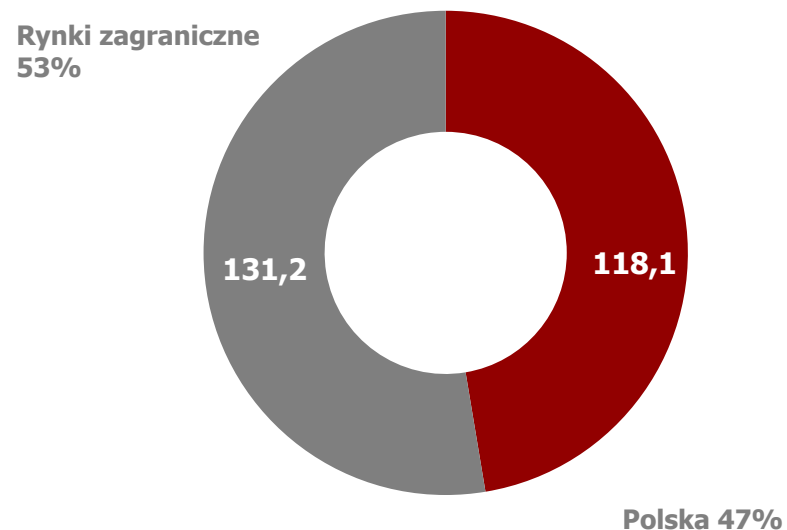
Sprzedaż kwartalna [mln zł]



Udział sprzedaży na poszczególnych rynkach Grupy po 1-3Q 2016/2017 [mln zł]

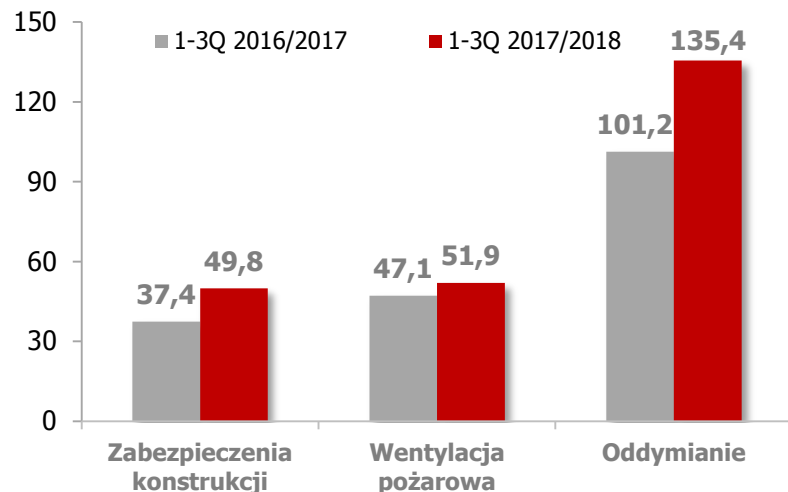


Udział sprzedaży na poszczególnych rynkach Grupy po 1-3Q 2017/2018 [mln zł]



tys. zł	1-3Q 2017/2018	1-3Q 2016/2017	Zmiana %
Polska	118 140	97 035	+21,7%
Rosja	30 319	27 485	+10,3%
Hiszpania	23 677	21 174	+11,8%
Czechy i Słowacja	20 349	15 430	+31,9%
Węgry	14 071	13 358	+5,3%
Rumunia	6 747	5 676	+18,9%
Ukraina	5 115	2 395	+113,6%
Pozostałe kraje	30 932	17 503	+76,7%

Sprzedaż Grupy „MERCOR” S.A. wg głównych pionów produktowych (mln zł)



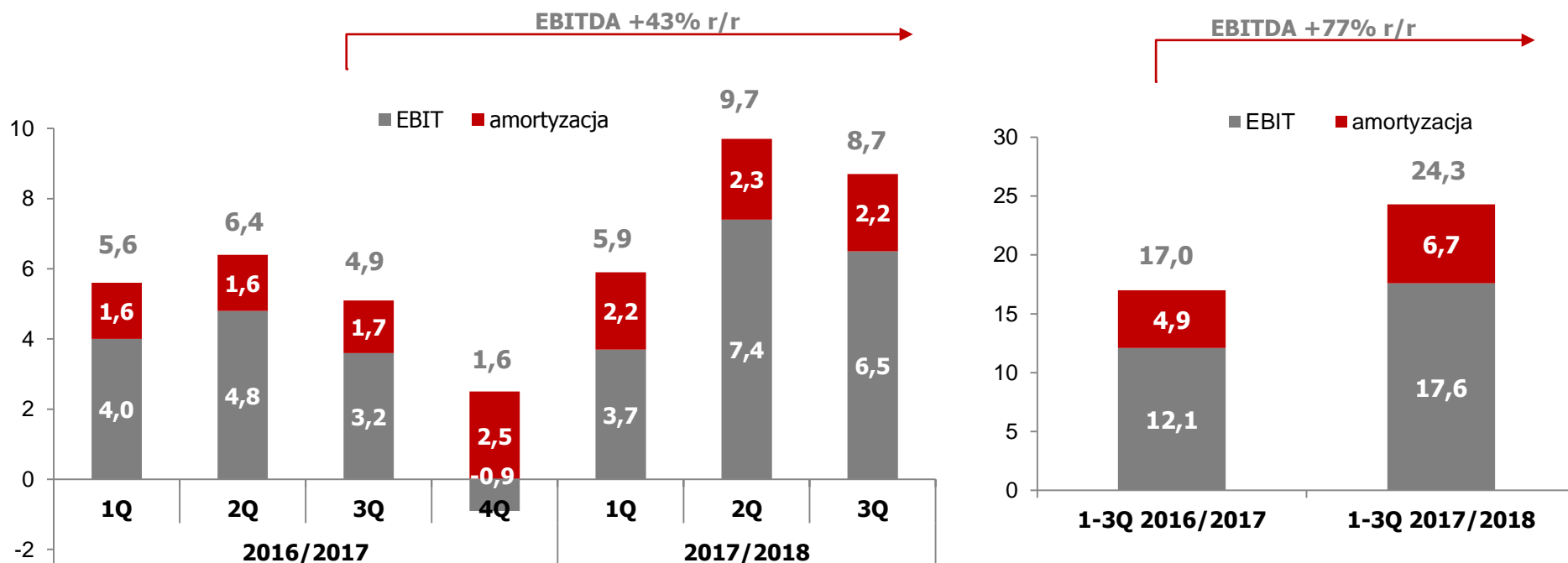
▶ Rosnąca sprzedaż we wszystkich, głównych pionach produktowych Grupy.

▶ Dwucyfrowe wzrosty sprzedaży w okresie 1-3Q 2017/2018:

- ▶ Oddymianie: **+34%**
- ▶ Ogniochronne zabezpieczenia konstrukcji: **+33%**
- ▶ Wentylacja pożarowa: **+10%**

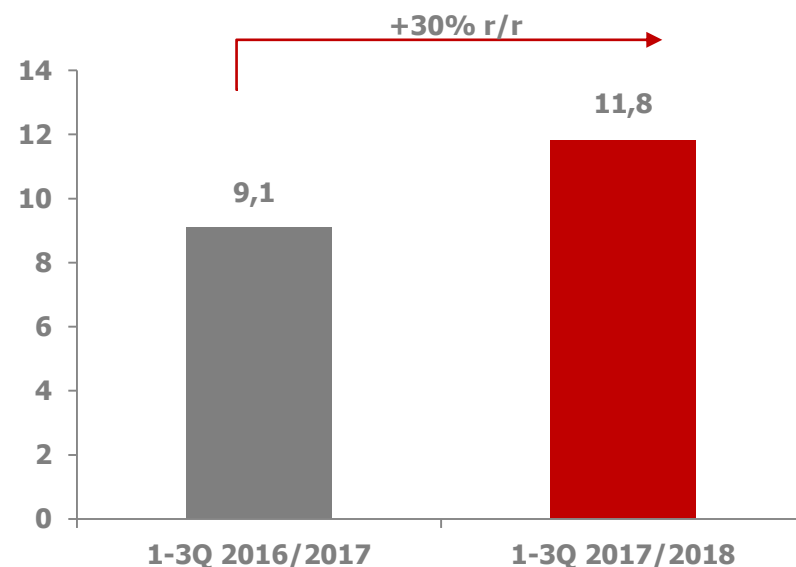
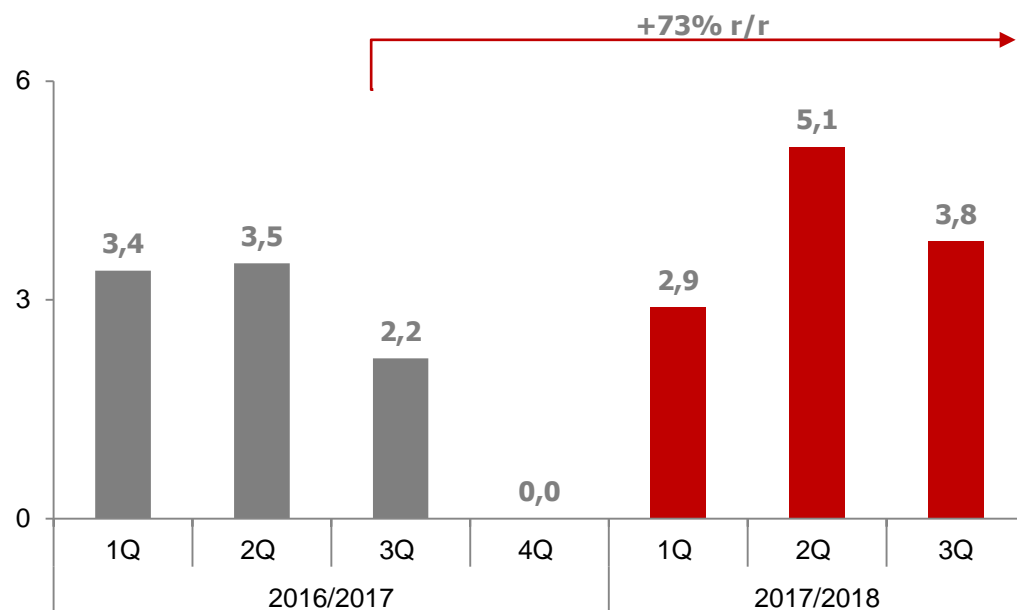
▶ Grupa wypracowała w ramach trzech głównych pionów produktowych przychody o wartości 237,1 mln zł. Pozostałe przychody wyniosły 12,2 mln zł.

▶ Grupa pod koniec II kwartału 2017/2018 rozpoczęła sprzedaż zestawów do produkcji drzwi ppoż. DFM.



- ▶ Stopniowo rosnąca EBITDA.
- ▶ Wzrost wartości amortyzacji, między innymi w wyniku dużych inwestycji w ubiegłym FY 2016/2017 (31 mln zł).

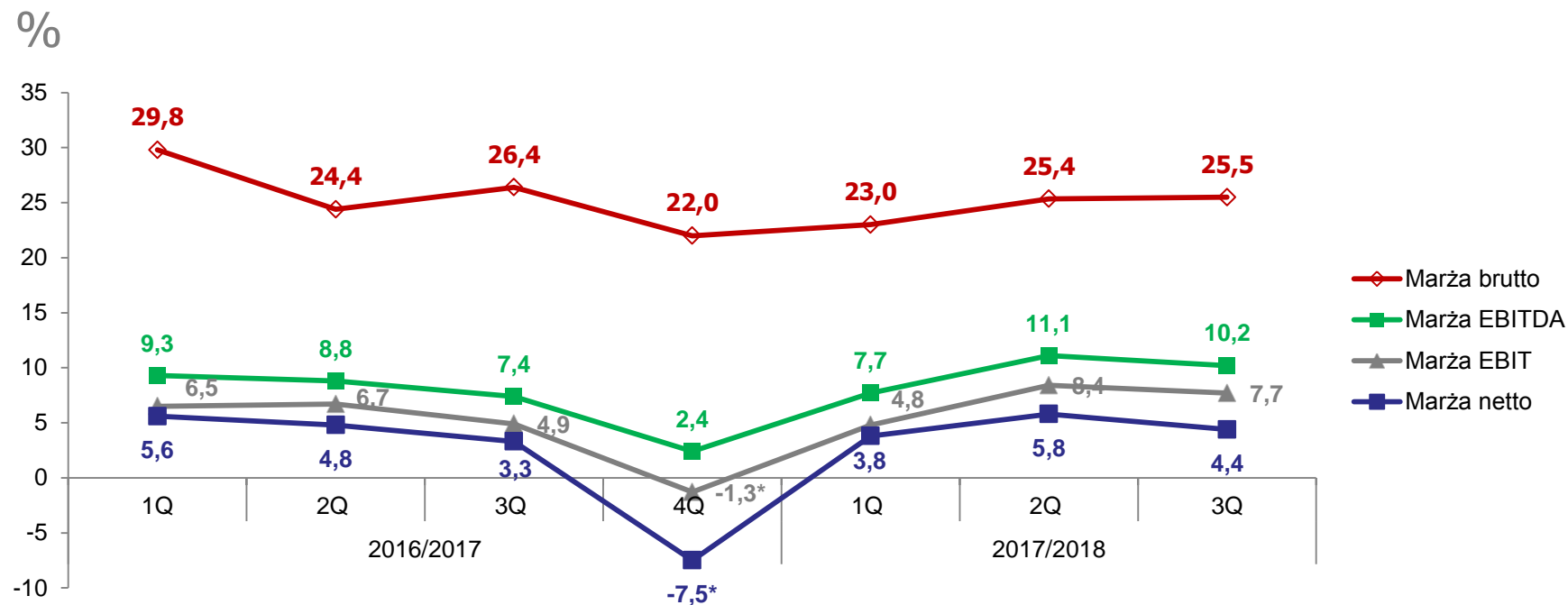
Wyniki Grupy „MERCOR” S.A. – zysk netto, działalność kontynuowana (mln zł)



- ▶ 1-3Q 2017/2018: 30-proc. wzrost zysku netto przy wzroście sprzedaży o 25% 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

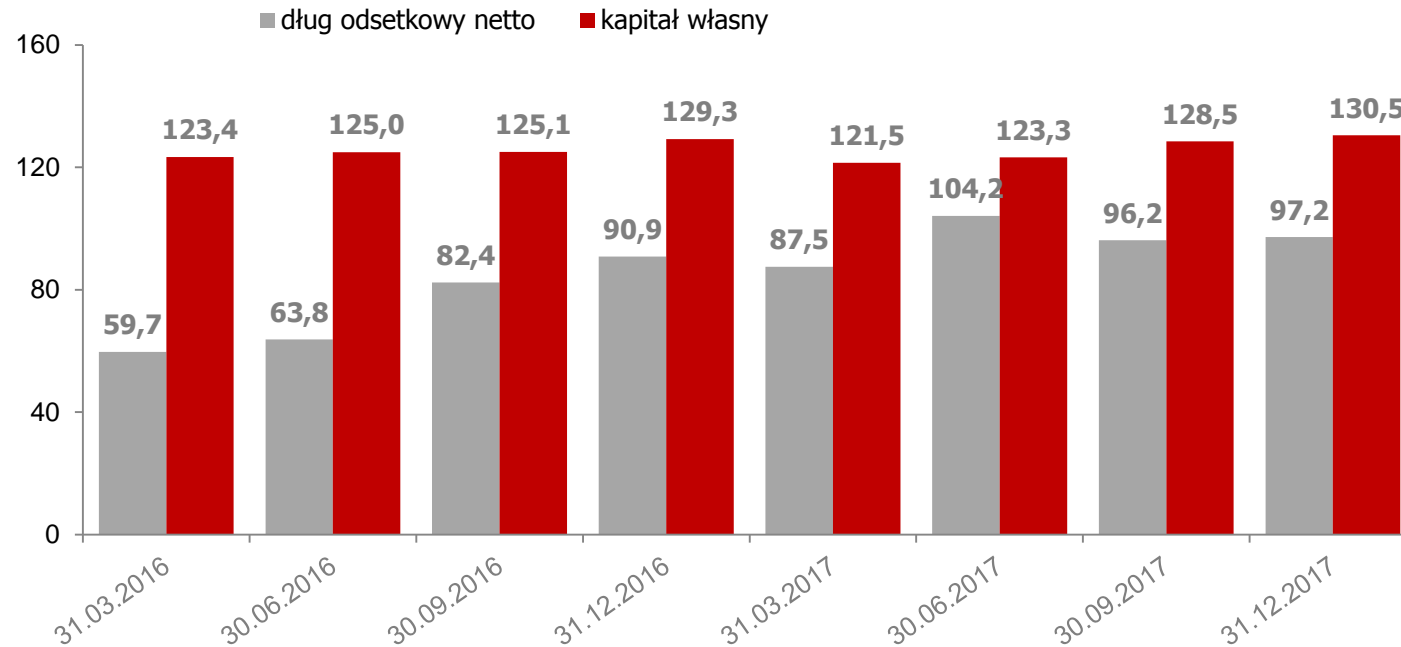


► Stopniowa poprawa marżowości r/r, w okresie 3Q 2017/2018:

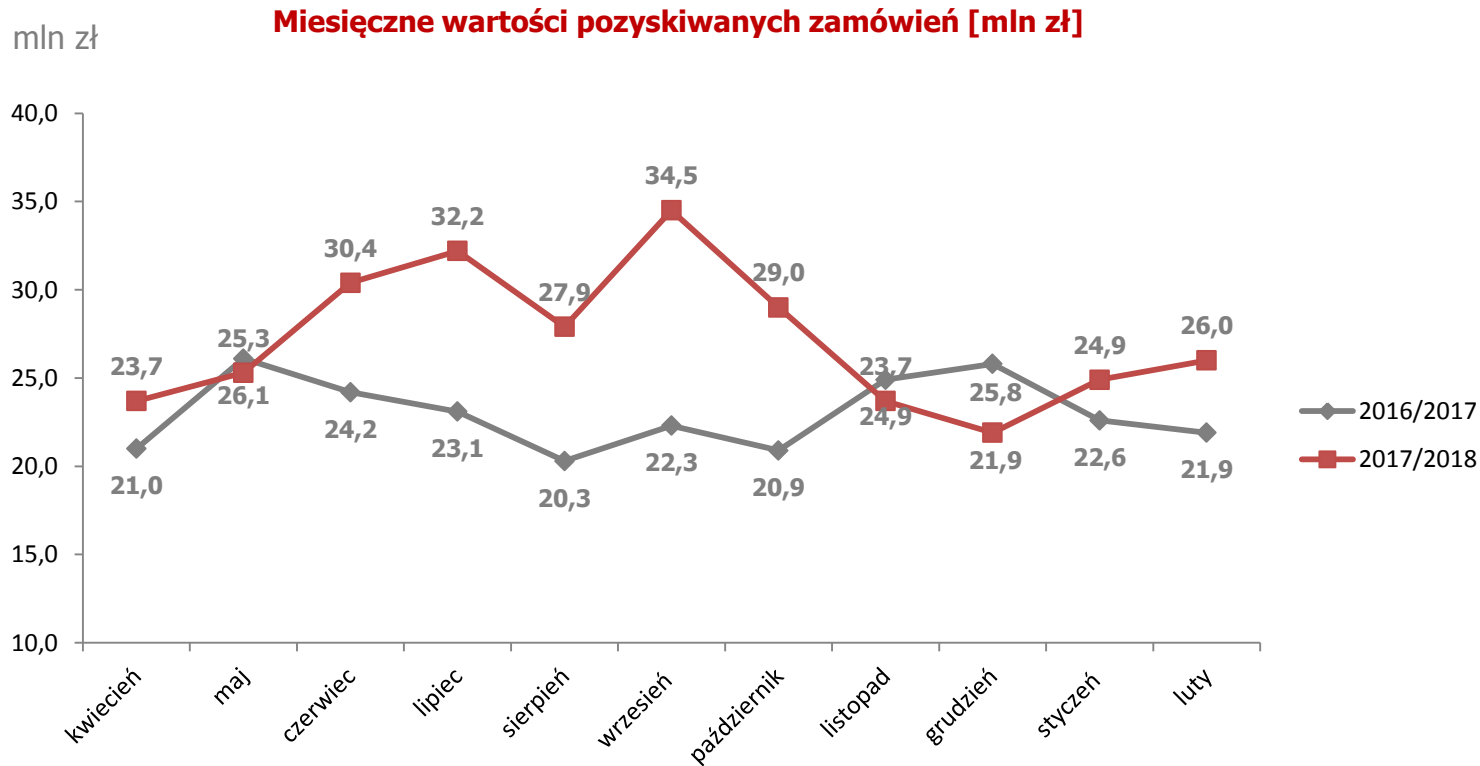
- Marża brutto: -0,9 pp. (do 25,5%)
- Marża EBITDA: +2,8 pp. (do 10,2%)
- Marża EBIT: +2,8pp. (do 7,7%)
- Marża netto: +1,1pp. (do 4,4%)

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

* Marże za 4Q 2016/2017 uwzględniające czynniki jednorazowe



- ▶ Na koniec grudnia 2017 r. zadłużenie netto Grupy wynosiło 97,2 mln zł.
- ▶ Kluczowe nakłady inwestycyjne poniesione przez Grupę w okresie 1-3Q 2017/2018: 13 mln zł.



- ▶ Regularnie rosnący portfel zamówień; naturalne miesięczne wahania wartości pozyskiwanych zamówień.
- ▶ 19-proc. (do 248,6 mln zł) wzrost wartości zamówień w okresie 1-3Q 2017/2018.



Kopalnia Gazu Ziarnego LMG dla PGNiG, ogniocbronne zabezpieczenia konstrukcji



Słowacka Galeria Narodowa, Słowacja, ogniocbronne zabezpieczenia konstrukcji



Elektrownia atomowa w Paks, Węgry, ogniocbronne zabezpieczenia konstrukcji



Stadion VTB Arena w Moskwie, Rosja, systemy oddymiania



Biurowiec Nowogrodzka Square, Warszawa, systemy wentylacji pożarowej



Wielki Meczet w Algierii, Algier, systemy oddymiania

Kluczowe dane finansowe - podsumowanie

w tys. zł	1-3Q 2017/2018	1-3Q 2016/2017	Zmiana %	3Q 2017/2018	3Q 2016/2017	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	249 350	200 056	+24,6%	85 256	66 604	+28,0%
sprzedaż zagraniczna	131 210	103 021	+27,4%	45 822	33 741	+35,8%
sprzedaż w Polsce	118 140	97 035	+21,7%	39 434	32 863	+20,0%
Zysk brutto ze sprzedaży	61 535	53 459	+15,1%	21 718	17 559	+23,7%
Marża brutto na sprzedaży (%)	24,68%	26,72%	-2,0 pp.	25,47%	26,36%	-0,9 pp.
EBITDA	24 277	16 961	+43,1%	8 701	4 926	+76,6%
Marża EBITDA	9,74%	8,48%	+1,3 pp.	10,20%	7,40%	+2,8 pp.
EBIT	17 616	12 070	+45,9%	6 519	3 252	+100,5%
Marża EBIT (%)	7,06%	6,03%	+1,0 pp.	7,65%	4,88%	+2,8 pp.
Zysk netto	11 788	9 094	+29,6%	3 764	2 176	+73,0%
Marża netto (%)	4,73%	4,55%	+0,2 pp.	4,41%	3,27%	+1,1 pp.
Zysk netto z uwzględnieniem działalności zaniechanej	11 074	8 518	+30,0%	3 531	1 869	+88,9%

w tys. zł	1Q 2016/17	2Q 2016/17	3Q 2016/17	4Q 2016/17	1Q 2017/18	2Q 2017/18	3Q 2017
Przychody ze sprzedaży	60 717	72 735	66 604	69 442	76 299	87 795	85 256
Zysk brutto ze sprzedaży	18 119	17 781	17 559	15 249	17 560	22 257	21 718
EBIT	3 971	4 847	3 252	-905	3 695	7 402	6 519
EBITDA	5 621	6 414	4 926	1 662	5 862	9 714	8 701
Zysk netto z działalności kontynuowanej	3 407	3 511	2 176	-5 205	2 926	5 098	3 764
Zysk netto z uwzględnieniem działalności zaniechanej	3 253	3 396	1 869	-5 031	2 711	4 832	3 531

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.
- ▶ 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.

ZESTAWY DO DRZWI PPOŻ. 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 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

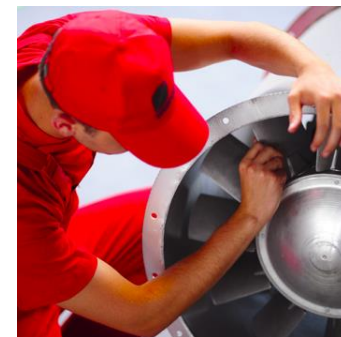
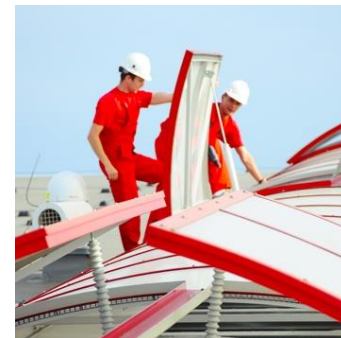
RYNEK ODDZIELEŃ PPOŻ.

- ▶ 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. **750** pracowników.



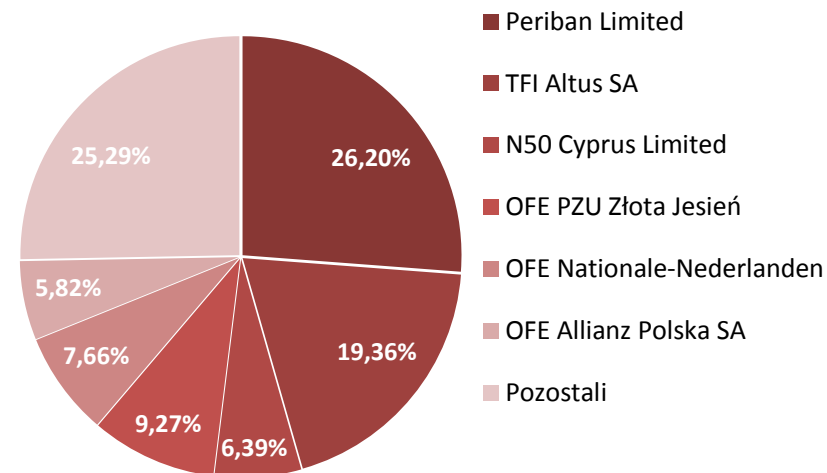
Zarząd:

- ▶ 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	3 030 730	19,36%	19,36%
N50 Cyprus Limited	1 000 853	6,39%	6,39%
OFE PZU Żłota 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	3 960 940	25,29%	25,29%
Łącznie	15 658 535	100,00	100,00



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