



Dostarczamy bezpieczeństwo



Prezentacja Grupy Mercor

Wyniki za rok obrotowy 2012/2013

28 czerwca 2013

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



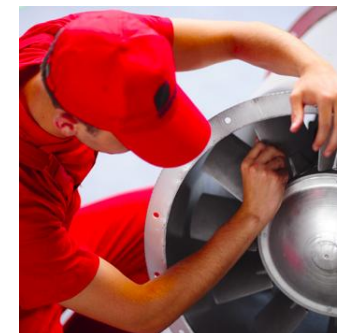
Grzegorz Lisewski
Pierwszy Wiceprezes Zarządu

1. Grupa Mercor w skrócie
2. Mercor w roku obrotowym 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:  

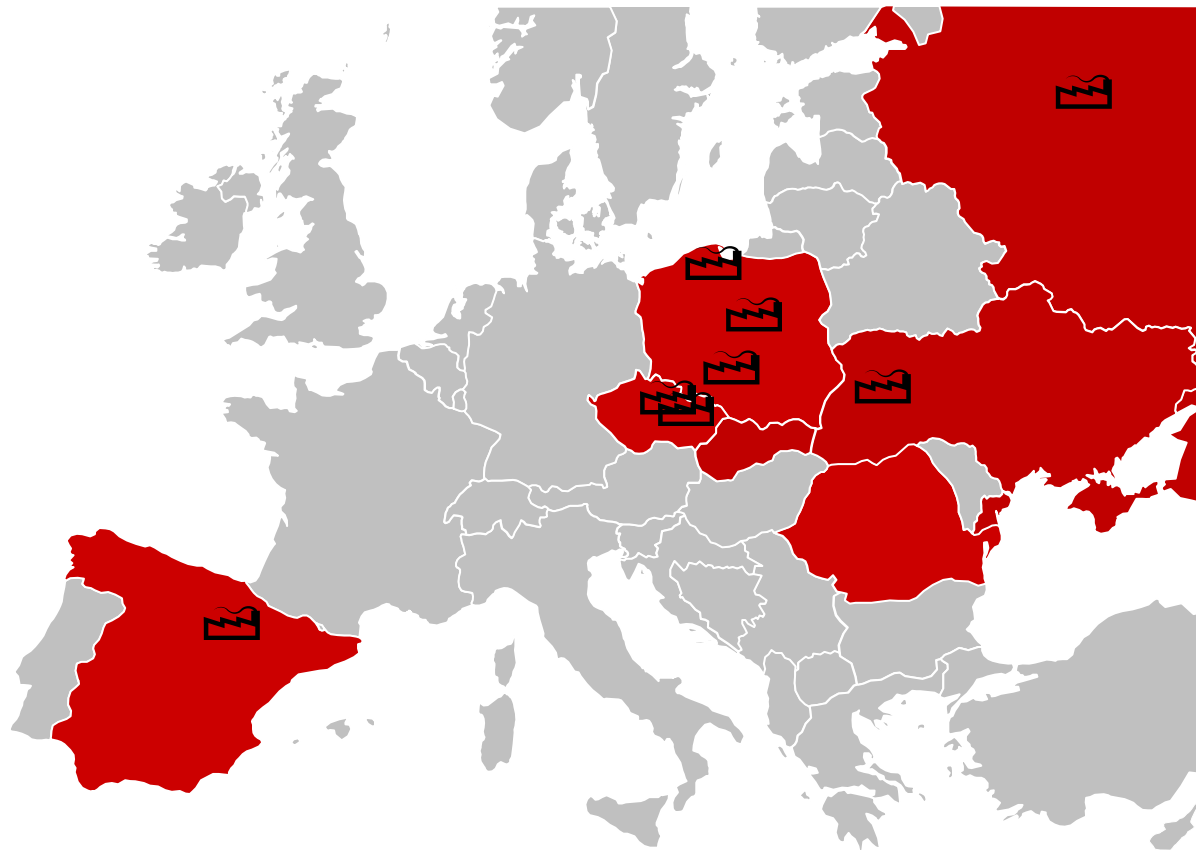
Czechy i Słowacja: **HASIL**

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:

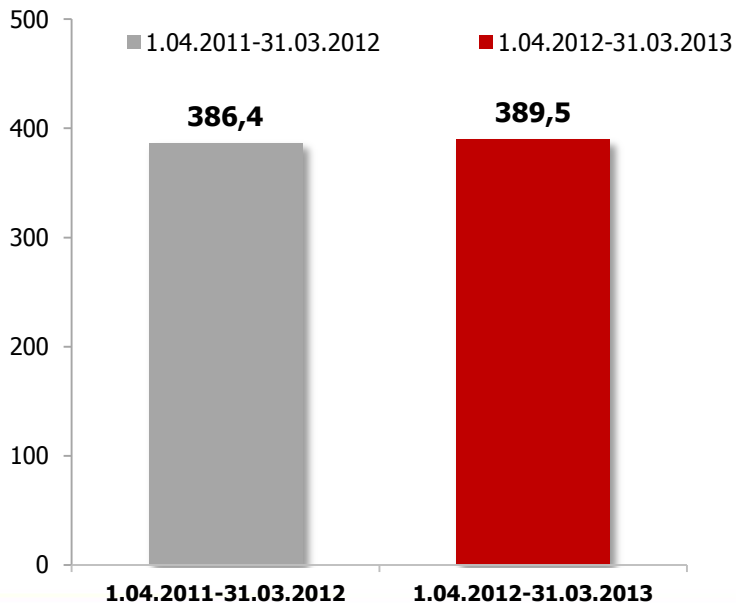
8. Lwów



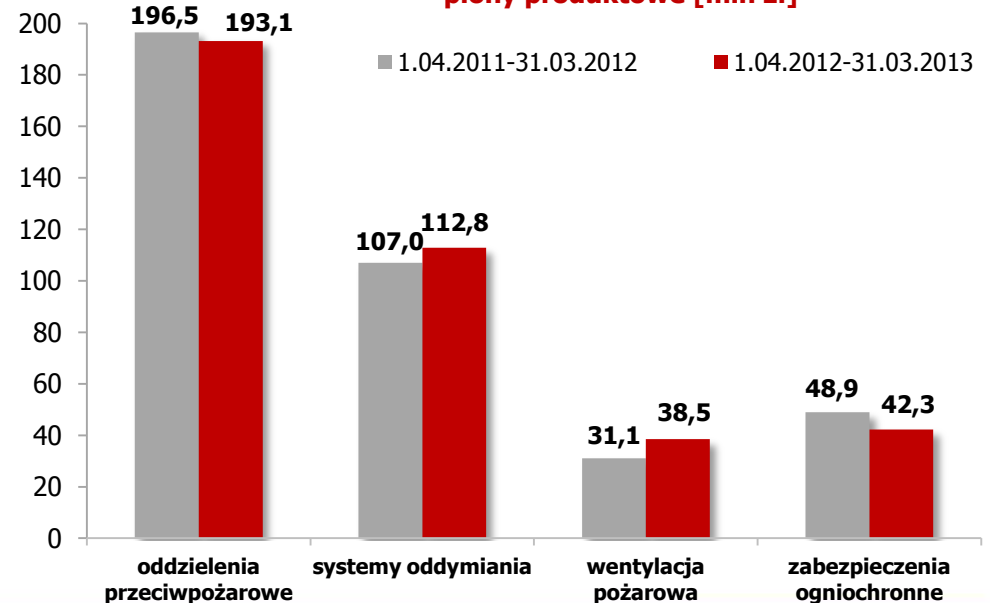
Mercor w roku obrotowym 2012/2013

- ▶ Wartość sprzedaży Grupy na podobnym do ubiegłorocznego poziomie, pomimo utrzymującej się trudnej sytuacji rynkowej.
- ▶ Utrzymujący się wysoki wzrost wartości sprzedaży eksportowej (na rynkach zagranicznych, gdzie nie działają spółki z Grupy).
- ▶ Wysoka dynamika sprzedaży w krajach Beneluksu oraz na rynku rosyjskim i ukraińskim.
- ▶ Utrzymujący się wzrost przychodów ze sprzedaży w segmencie wentylacji pożarowej (24%) i systemów oddymiania (5%).
- ▶ Wzrost sprzedaży na większości rynków macierzystych Grupy, poza rynkami na których działają spółki Tecresa (Hiszpania) i Grupa Hasil (Słowacja i Czechy).
- ▶ Sprzedaż Tecresy, działającej na osłabionym kryzysie rynku hiszpańskim, uzupełniana poprzez wprowadzanie produktów na nowe rynki eksportowe.

Przychody w roku obrotowym 2012/2013 [mln zł]

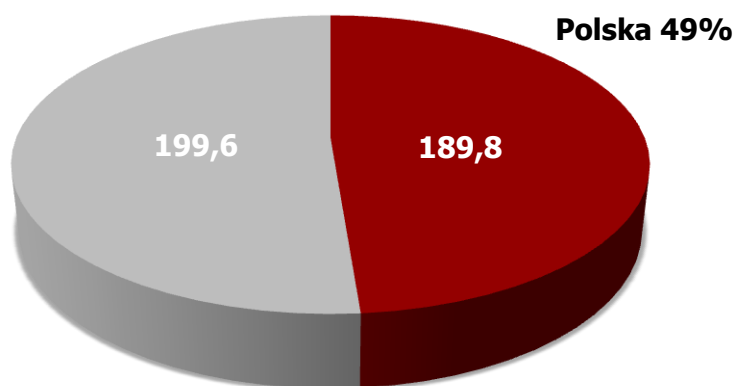


Przychody w roku obrotowym 2012/2013 w podziale na piony produktowe [mln zł]



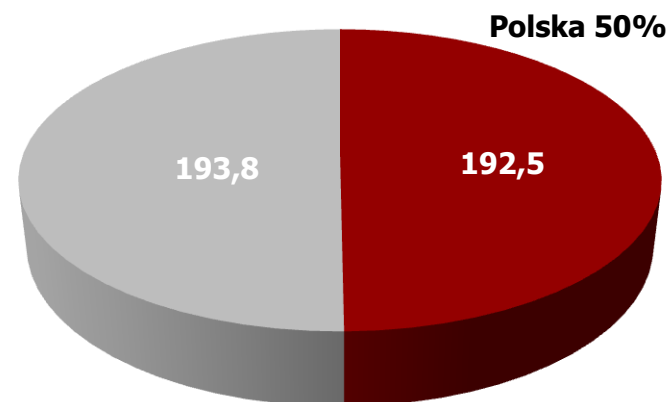
Sprzedaż Grupy na poszczególnych rynkach w roku obrotowym 2012/2013

Udział w sprzedaży na poszczególnych rynkach Grupy w 1-4Q roku obrotowego 2012/2013 [mln zł]



Rynki zagraniczne 51%

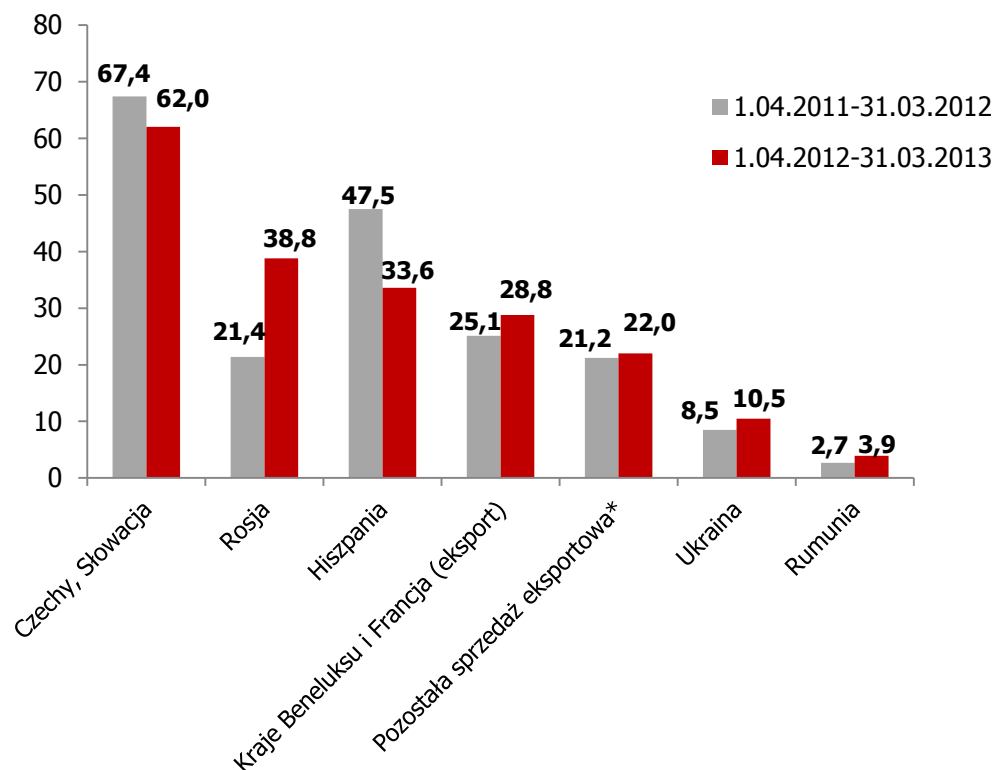
Udział w sprzedaży na poszczególnych rynkach Grupy w 1-4Q roku obrotowego 2011/2012



Rynki zagraniczne 50%

- ▶ Wzrost udziałów sprzedaży na rynkach zagranicznych w sprzedaży Grupy r/r (z 193,8 mln zł do 199,6 mln zł).
- ▶ Wzrost wartości sprzedaży na rynkach zagranicznych w roku obrotowym 2012/2013 o 5,8 mln zł, czyli o 3%.

Sprzedaż Grupy na poszczególnych rynkach zagranicznych w roku obrotowym 2012/2013



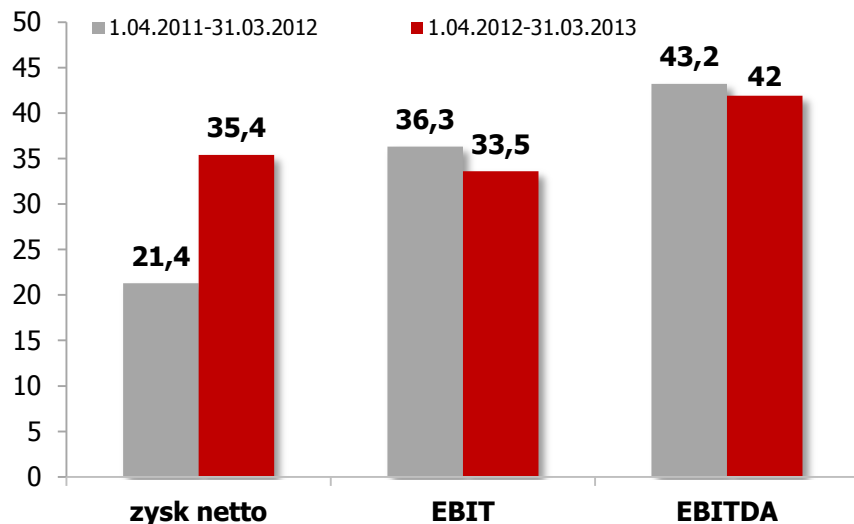
- ▶ Wzrost wartości sprzedaży eksportowej (rynki zagraniczne, na których nie działają spółki z Grupy) o blisko 10% w roku obrotowym 2012/2013.
- ▶ Sprzedaż na istotnych rynkach zagranicznych:
 - kraje Beneluksu i Francja – wzrost sprzedaży o blisko 15% (wzrost o 3,7 mln zł)
 - Rosja – wzrost sprzedaży o 81% (wzrost o 17,4 mln zł)
 - Ukraina – wzrost sprzedaży o prawie 23% (wzrost o 2 mln zł)
 - Hiszpania – spadek sprzedaży o 29% (spadek o 13,9 mln zł)
 - Czechy i Słowacja – spadek sprzedaży o 8% (spadek o 5,4 mln zł)

* Rynki zagraniczne, na których nie działają spółki z Grupy

Wyniki Grupy Mercor w roku obrotowym 2012/2013 (1.04.2012 – 31.03.2013)



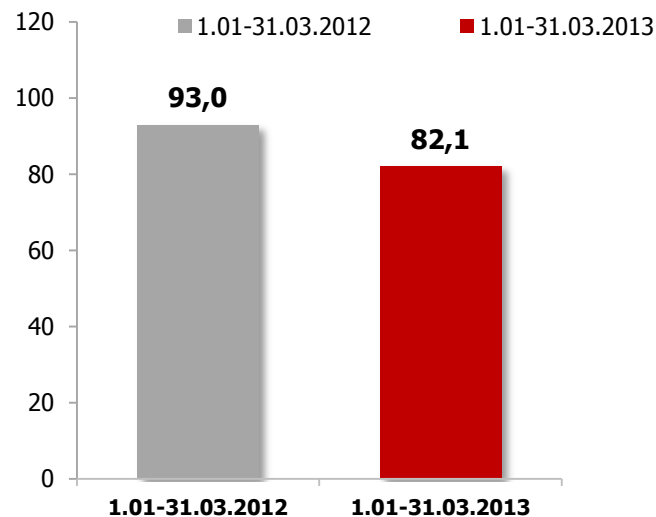
Wyniki za rok 2012/2013 [mln zł] (nieuwzględniające odpisów wartości firmy)



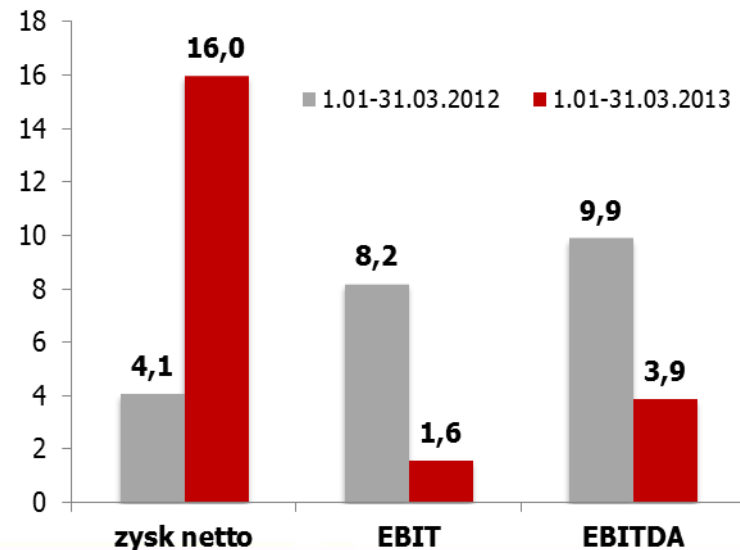
- ▶ Dobre wyniki Grupy po roku 2012/2013 osiągnięte w trudnym otoczeniu makroekonomicznym.
- ▶ Zysk netto na poziomie 35,4 mln zł (wartość bez odpisów), w roku obrotowym 2012/2013 uwzględnia zdarzenie jednorazowe w wysokości 14,5 mln zł z tytułu transakcji kupna-sprzedaży udziałów w spółce BEM, w ramach reorganizacji Grupy.
- ▶ Zysk netto nieuwzględniający odpisów wartości firmy (w kwocie 81,2 mln zł) i ww. zdarzenia jednorazowego kształtował się na poziomie podobnym do ubiegłorocznego: **21 mln zł**.
- ▶ Wyniki operacyjne po 2012/2013 na poziomie:
 - ▶ EBIT – spadek o ok. 8% (z 36,3 mln zł do 33,5 mln zł)
 - ▶ EBITDA – spadek o ok. 3% (z 43,2 mln zł do 42 mln zł)

Wyniki Grupy Mercor po 4Q roku obrotowego 2012/2013 (1.04.2012 – 31.03.2013)

Przychody w 4Q roku obrotowego 2012/2013 [mln zł]



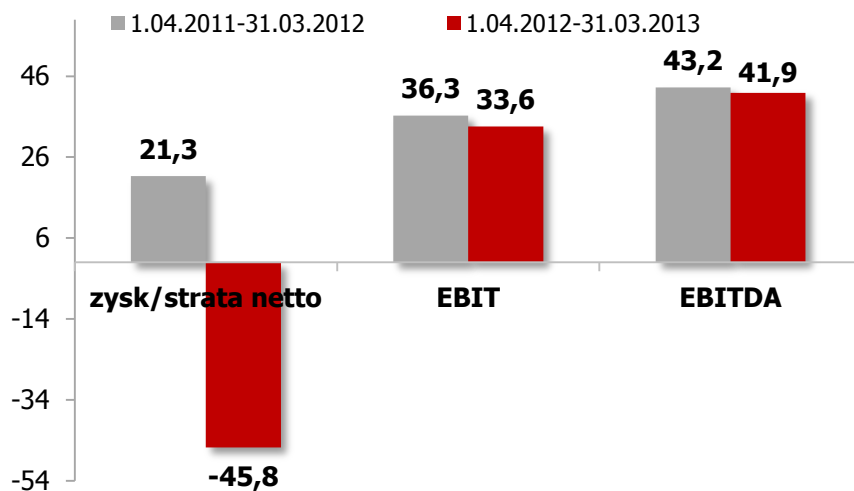
Wyniki za 4Q roku obrotowego 2012/2013 [mln zł]



- ▶ Słabszy 4Q 2012/2013 – spadek wyników na poziomie:
 - ▶ przychodów (o prawie 12%)
 - ▶ EBIT (o 80%)
 - ▶ EBITDA (o ponad 60%)
- ▶ Zysk netto na poziomie 16 mln zł w 4Q 2012/2013 uwzględnia zdarzenie jednorazowe w wysokości 14,5 mln zł z tytułu transakcji kupna-sprzedaży udziałów w spółce BEM, w ramach reorganizacji Grupy.
- ▶ Zysk netto nieuwzględniający ww. jednorazowego zdarzenia, kształtował się na poziomie **1,5 mln zł**.
- ▶ Słabsze wyniki 4Q 2012/2013 w porównaniu do osiągniętych rok wcześniej związane były z trudnymi warunkami pogodowymi i opóźnieniami w realizacji niektórych inwestycji.

Wyniki Grupy Mercor w roku obrotowym 2012/2013 (1.04.2012 – 31.03.2013)

Wyniki za rok obrotowy 2012/2013 [mln zł] (z uwzględnieniem jednorazowych odpisów wartości firmy)

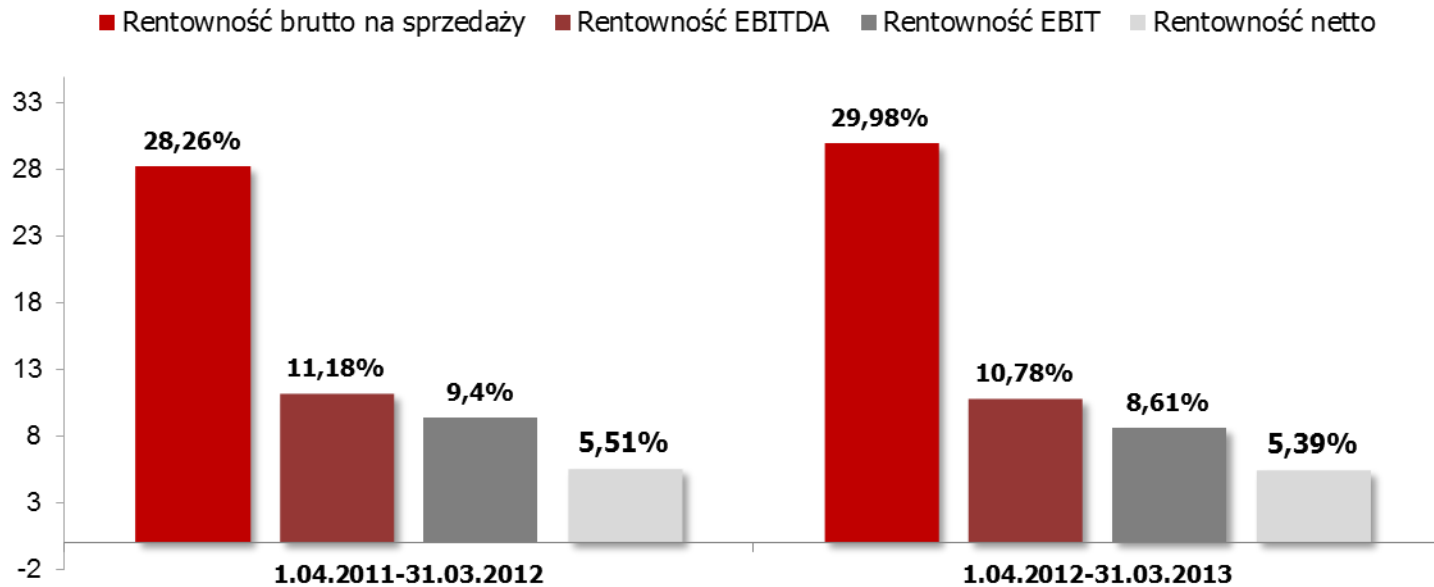


- ▶ Odpisy wartości firmy (związane ze spółkami Tecresa i Bem) na łączną kwotę 81,2 mln zł, w tym:
 - Odpisy utworzone w I półroczu 2012/2013: 67,23 mln zł
 - Odpisy utworzone w II półroczu 2012/2013: 13,99 mln zł
- ▶ Utworzone odpisy aktualizujące nie mają wpływu na bieżącą działalność operacyjną Grupy, jej zdolność do obsługi zobowiązań oraz nie powodują wypływu środków pieniężnych ze spółki.

Wskaźniki rentowności Grupy Mercor w roku obrotowym 2012/2013 (1.04.2012-31.03.2013)

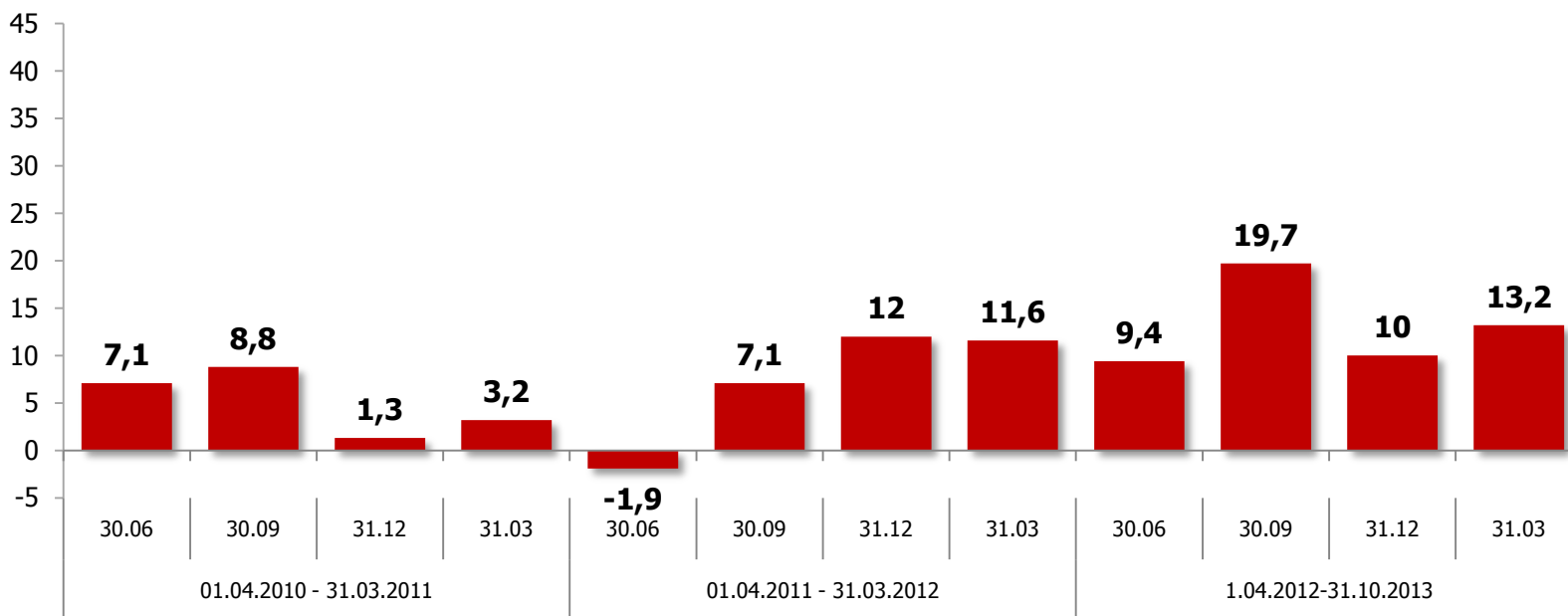


Wskaźniki rentowności



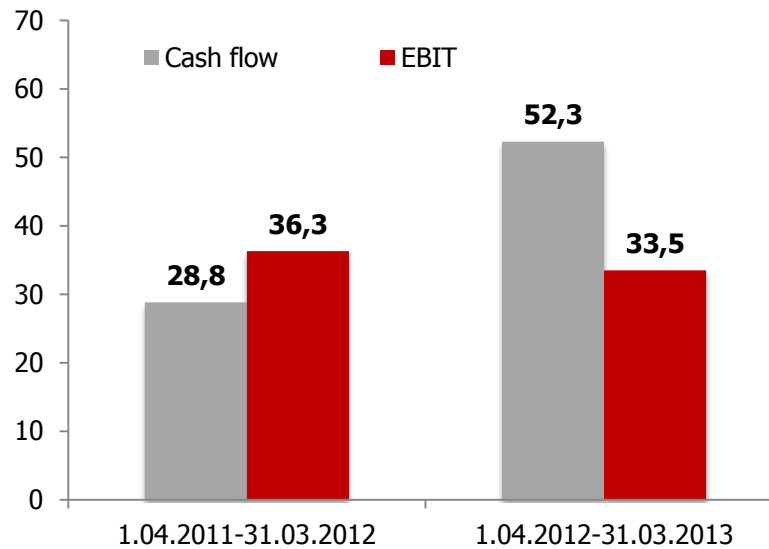
- ▶ Dalszy wzrost rentowności brutto na sprzedaży mimo stałej presji cenowej.
- ▶ Stabilny poziom wskaźników rentowności na wszystkich poziomach.
- ▶ Marża netto za 2012/2013 nie uwzględniania jednorazowego zdarzenia w wysokości 14,5 mln zł z tytułu transakcji kupna-sprzedaży udziałów w spółce BEM.

Przepływy z działalności operacyjnej [mln zł]



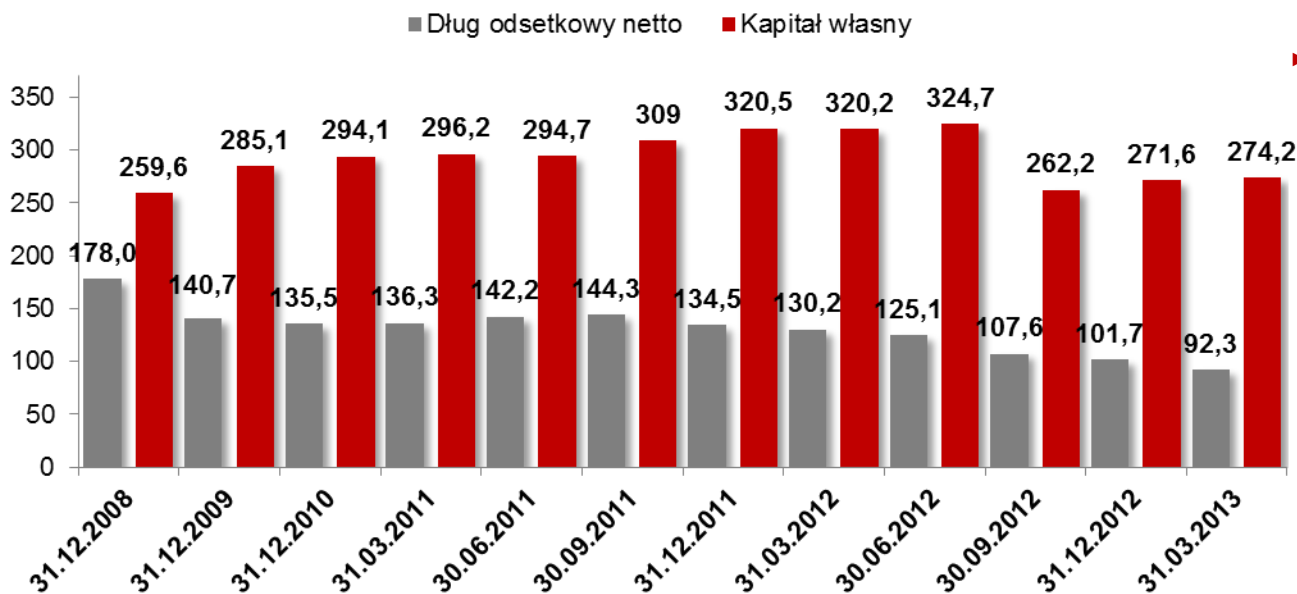
- ▶ Wyraźna poprawa przepływów gotówki z działalności operacyjnej po roku 2012/2013 - wzrost o ponad 80%.
- ▶ Na koniec roku 2012/2013 przepływy gotówkowe z działalności operacyjnej wyniosły 52,3 mln zł (w porównaniu do 28,8 mln zł na koniec analogicznego okresu rok wcześniej)

Cash flow i zysk z działalności operacyjnej [mln zł]



- ▶ Poziom przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej wyższy o 18,8 mln zł w stosunku do poziomu zysku z działalności operacyjnej.

Dług odsetkowy netto i kapitał własny [mln zł]



- Obniżenie zadłużenia odsetkowego o 29% (do 92,3 mln zł) w porównaniu do końca roku obrotowego 2011/2012.



Sytuacja w spółkach Grupy

Przegląd wyników w roku obrotowym 2012/2013 w podziale na spółki (1.04.2012 – 31.03.2013)



01.04.2012 - 31.03.2013									
[tys. zł]	Mercor	Hasil	Tecresa	Bem	Mercor Ukraina	Mercor Rumunia	Mercor Proof	Korekty konsolid.	Razem
Sprzedaż	248 684	64 827	37 972	25 865	10 489	3 437	46 730	-48 475	389 529
EBIT	32 609	4 318	-3 779	-7 569	1 430	320	5 946	317	33 552
EBITDA	37 420	5 617	-2 871	-6 611	1 912	323	6 278	-56	42 012
Wynik netto	-39 476*	3 163	-3 141	-6 858	1 054	279	4 859	-5 609	-45 767**

01.04.2011 - 31.03.2012									
[tys. zł]	Mercor	Hasil	Tecresa	Bem	Mercor Ukraina	Mercor Rumunia	Mercor Proof	Korekty konsolid.	Razem
Sprzedaż	227 608	70 014	57 374	44 520	7 858	3 255	21 169	-45 348	386 450
EBIT	34 925	2 057	1 764	1 253	1 381	144	409	-5 604	36 328
EBITDA	37 782	3 321	2 716	2 478	1 620	156	726	-5 604	43 194
Wynik netto	-83 897***	1 192	792	-402	1 213	241	349	101 811	21 298

* Wartość uwzględniająca odpisy aktualizujące wartości udziałów w spółce Bem i Tecresa na łączną kwotę 67,69 mln zł (sprawozdanie jednostkowe Mercor SA).

** Wartość uwzględniająca odpisy aktualizujące wartość firmy na łączną kwotę 81,2 mln zł (sprawozdanie skonsolidowane Grupy Mercor).

*** Wartość uwzględniająca odpisy aktualizujące wartość udziałów w spółce Bem i Tecresa na łączną kwotę w wysokości 108,7 mln zł (sprawozdanie jednostkowe Mercor SA).

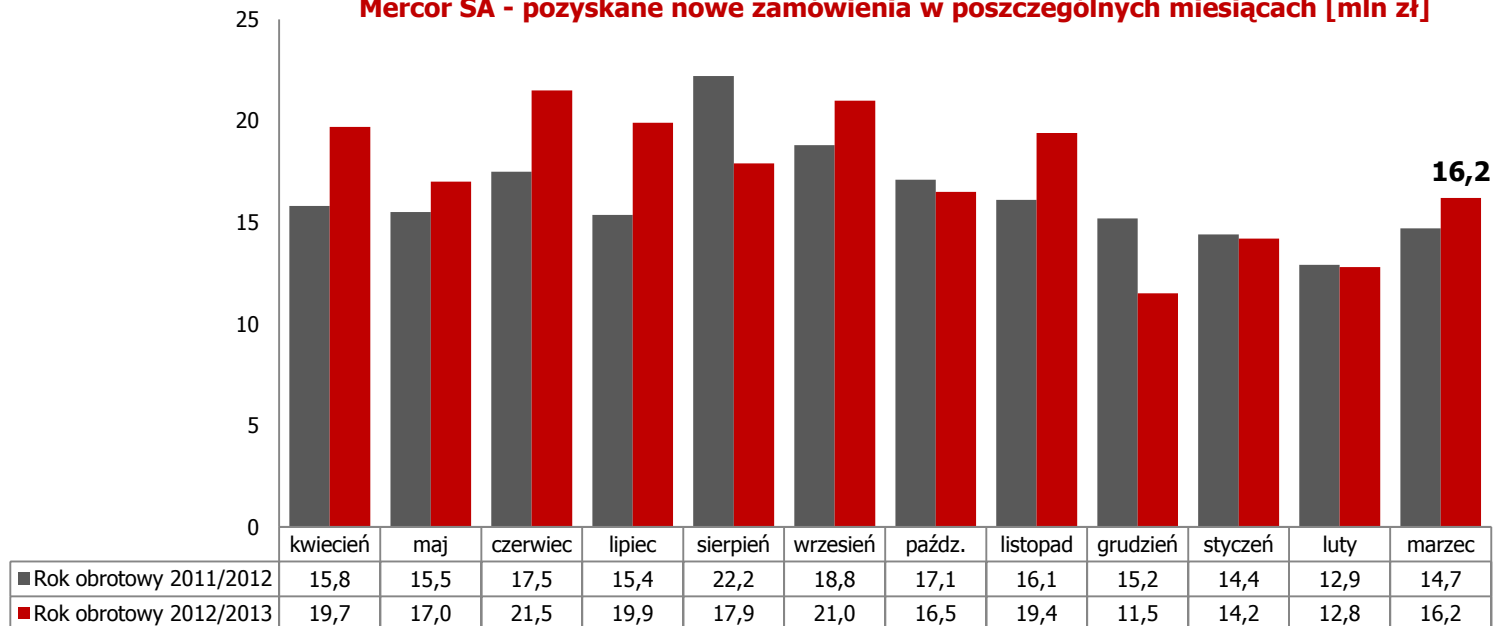
Mercor SA po 2012/2013

- ▶ Dobre wyniki spółki pomimo trudnej sytuacji rynkowej.
- ▶ Stabilne otoczenie rynkowe dla działalności spółki.
- ▶ Spółka kontynuuje prace nad zmianą struktury organizacyjnej.
- ▶ Wyższy poziom wartości pozyskanych zamówień r/r

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.

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

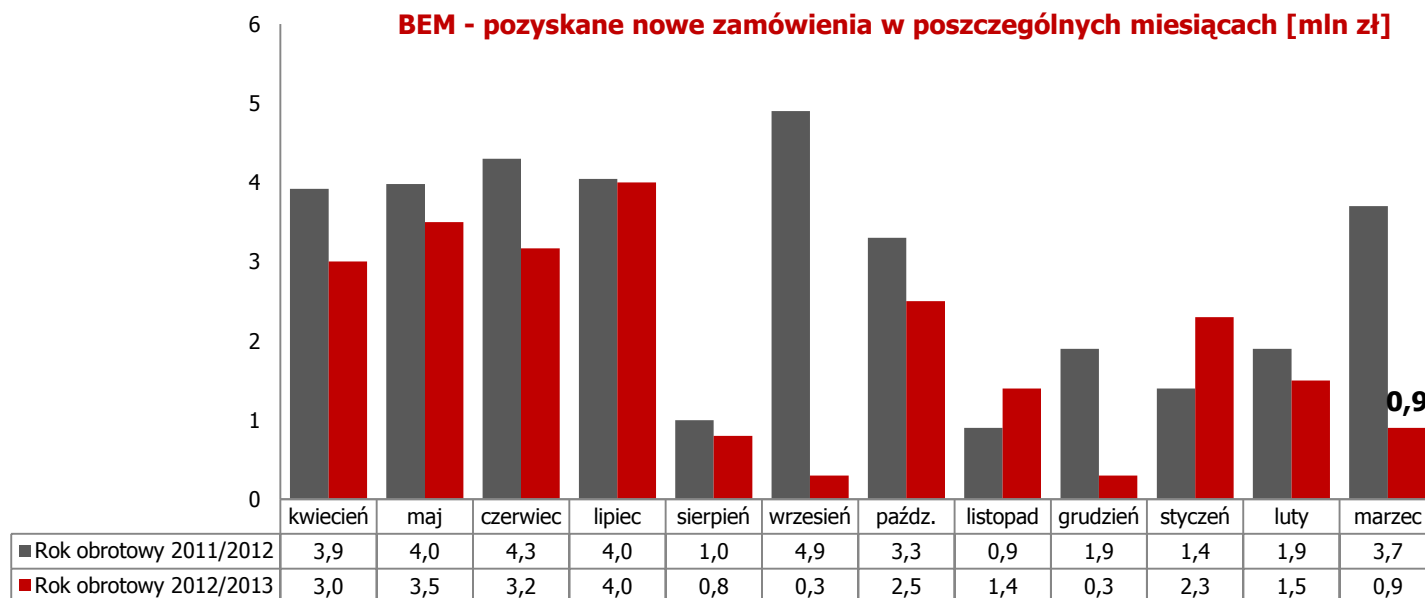


BEM po 2012/2013

- ▶ Niższy poziom sprzedaży związany z niższym niż zakładany poziomem zamówień wpłynął na decyzję o dalszej reorganizacji spółki i dodatkowej redukcji zatrudnienia.
- ▶ Wynik netto na poziomie: -6,8 mln zł związany z kosztami zakończonych odpraw pracowniczych i napraw gwarancyjnych w ramach kontraktów pozyskanych przed restrukturyzacją.

Najważniejszy cel dla Spółki

1. Zakończenie projektów deficytowych.

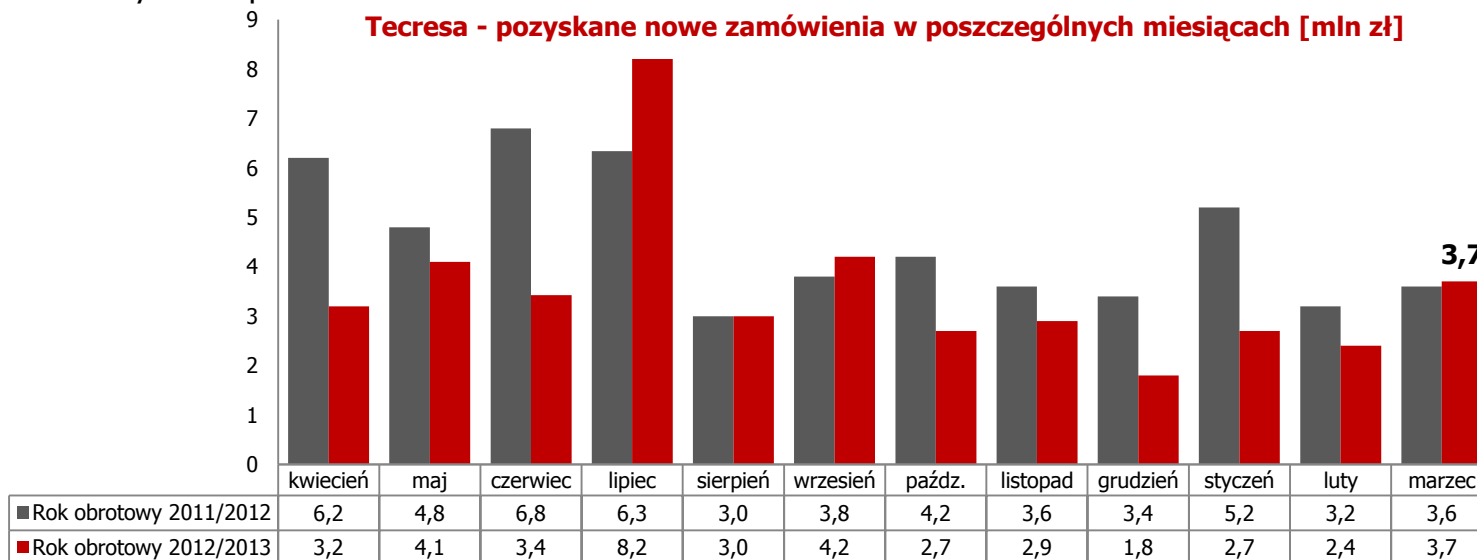


Tecresa po 2012/2013

- ▶ Niższa sprzedaż związana z pogorszeniem się sytuacji rynkowej w Hiszpanii w 2012/2013; dodatkowo podjęcie decyzji o odpisie wstrzymanych kontraktów (128 tys. EUR).
- ▶ Uproszczenie struktury spółki – dostosowanie jej do uzyskiwanych obrotów.
- ▶ Dalsza ścisła kontrola kosztów i ograniczenie zatrudnienia o 25% w kwietniu 2013 r.
- ▶ Obecnie widoczne początki stabilizacji na rynku hiszpańskim.
- ▶ Sprzedaż uzupełniana poprzez wprowadzanie produktów na nowe rynki eksportowe.

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.



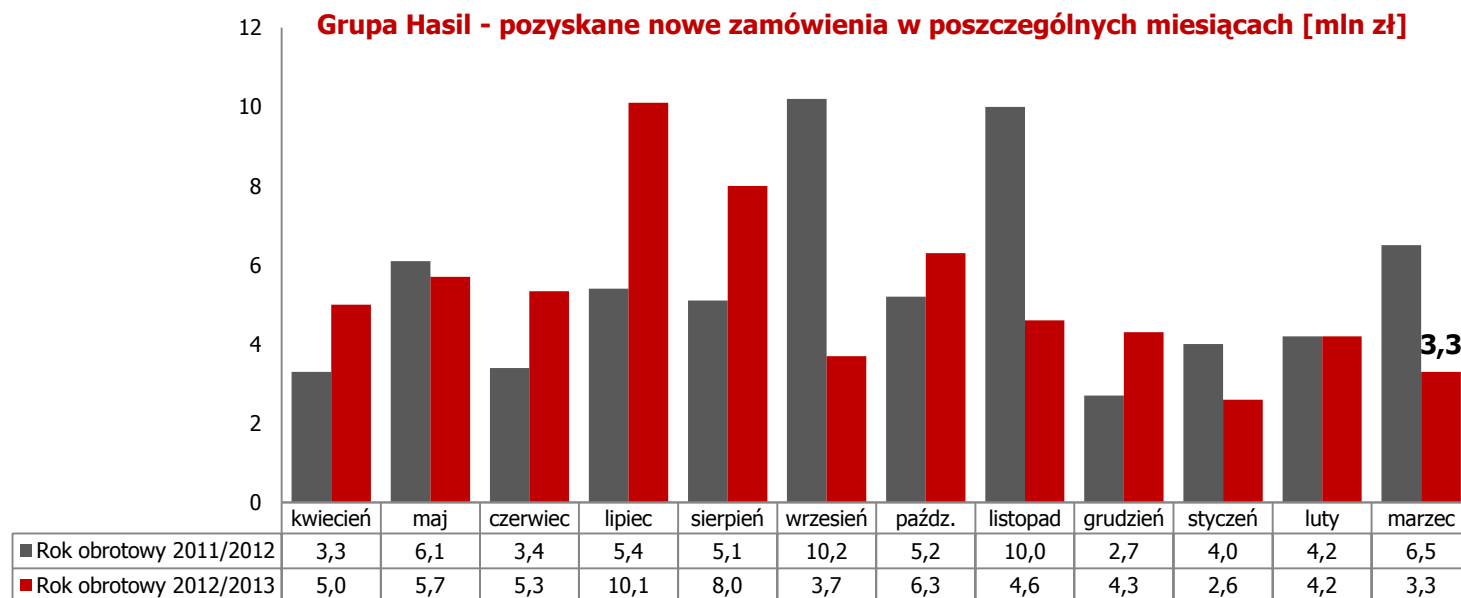
Grupa Hasil po 2012/2013

- ▶ Wyraźna poprawa wskaźników rentowności, mimo działalności na rynku osłabionym kryzysem.
- ▶ Poprawa wyniku netto o 166% (z 1,2 mln zł do 3,2 mln zł) przy niższym niż ubiegłoroczny poziomie sprzedaży.

Najważniejsze cele dla Spółki

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

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

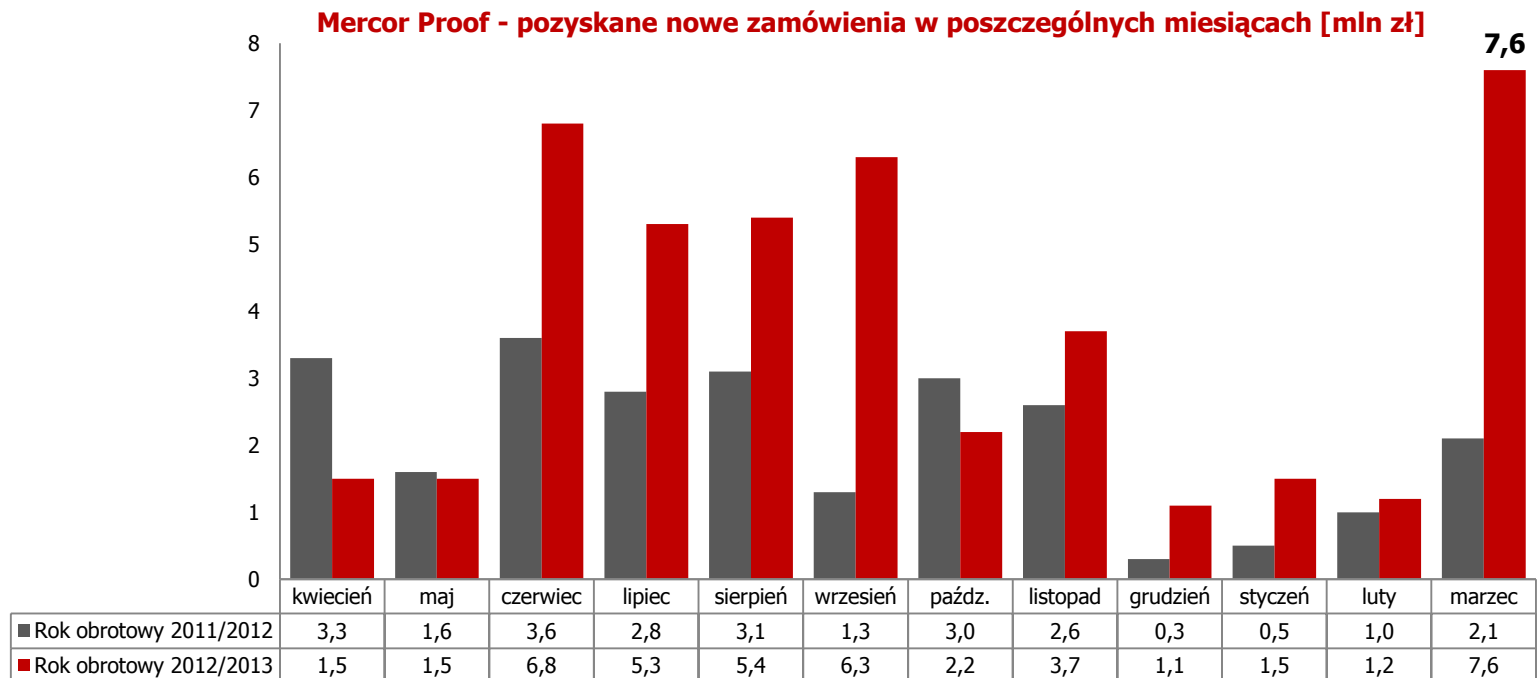


Mercor Proof po 2012/2013

- ▶ Dalszy dynamiczny wzrost sprzedaży i wyniku netto spółki r/r (z 0,3 mln zł do 4,9 mln zł).
- ▶ Utrzymanie wysokiego poziomu marż - powyżej średniej w Grupie.

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.



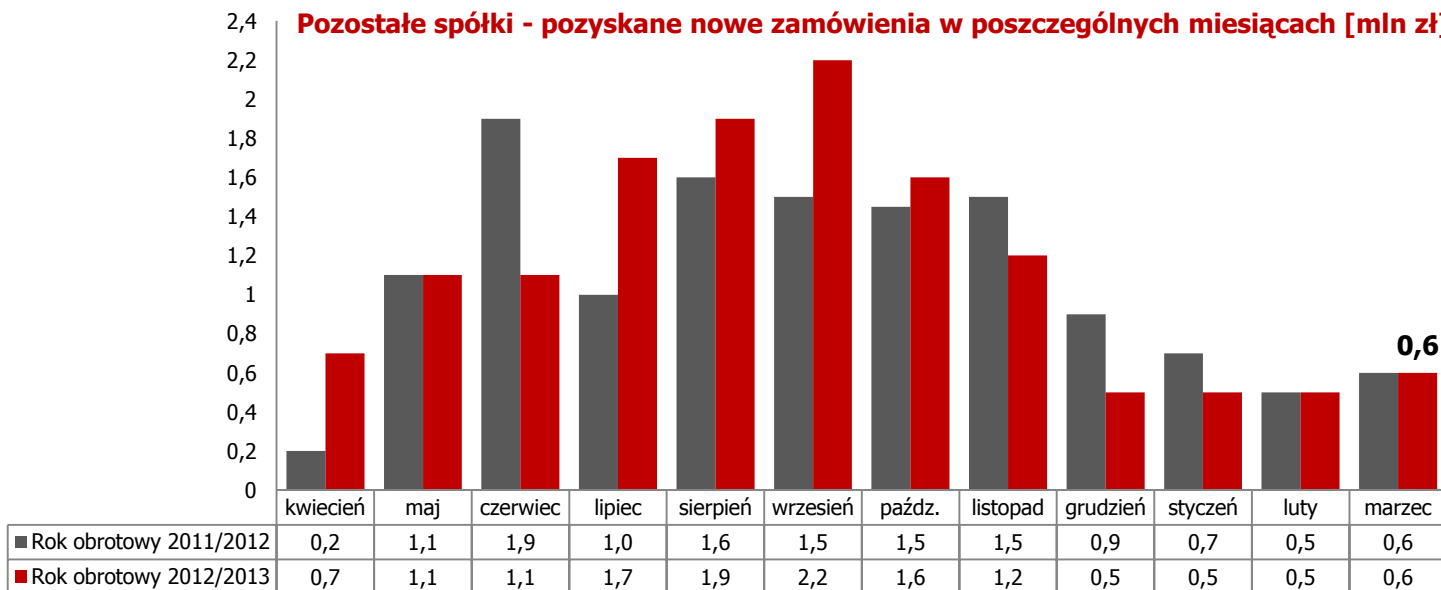
Pozostałe spółki po 2012/2013

- ▶ Rozwój modelu działania spółki Mercor Ukraina opartego na przykładzie Mercor Proof (montownia wyrobów).
- ▶ Dalszy rozwój sprzedaży Mercor Ukraina (wzrost o 33%) pomimo utrzymującej się trudnej sytuacji rynkowej.
- ▶ Wynik netto Mercor Ukraina na podobnym do ubiegłorocznego poziomie.
- ▶ Utrzymujący się, stabilny poziom sprzedaży w Mercor Rumunia.

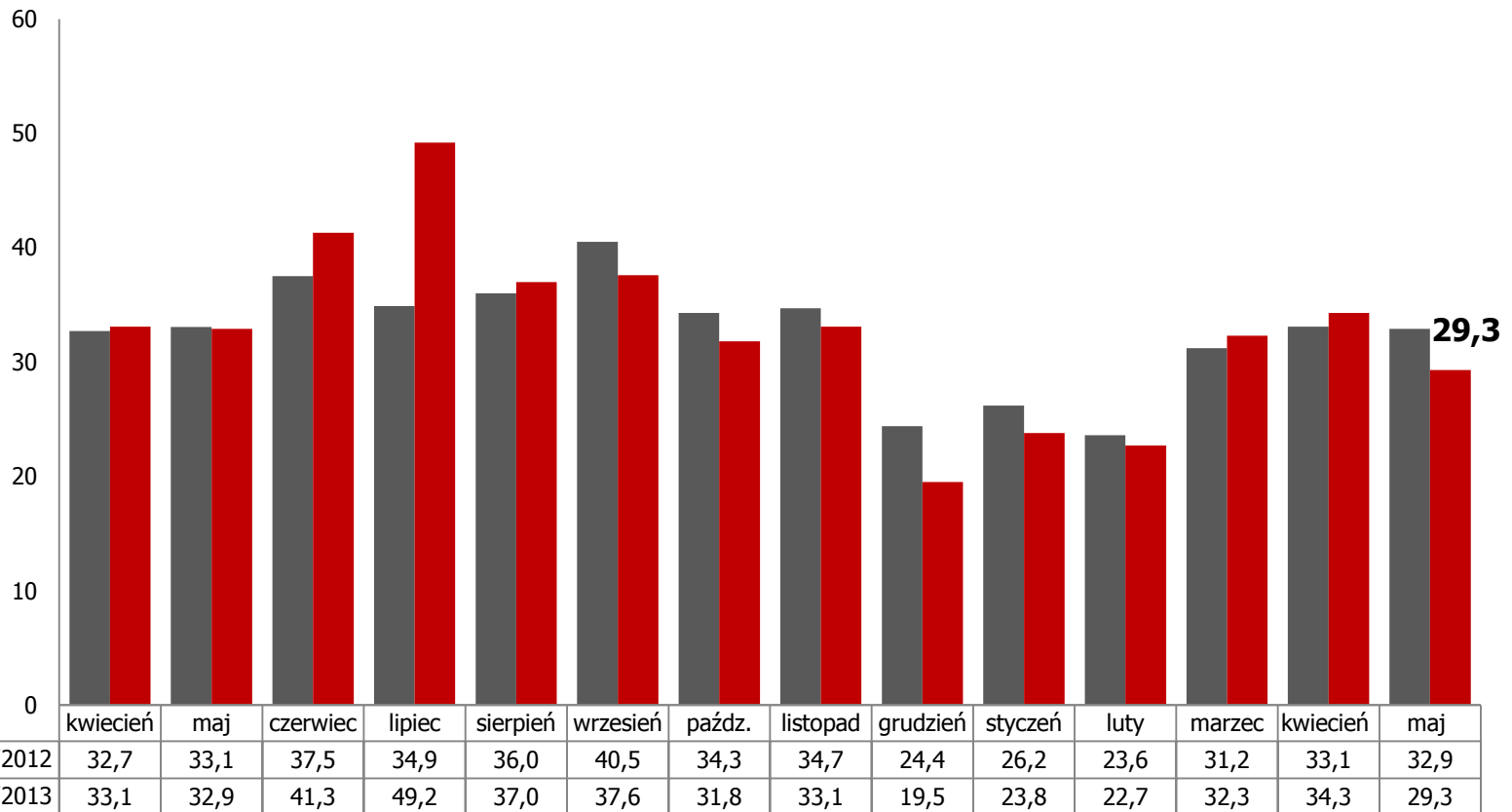
Najważniejsze cele dla Spółek

1. Utrzymanie sprzedaży i wyników finansowych.

Pozostałe spółki - pozyskane nowe zamówienia w poszczególnych miesiącach [mln zł]



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



- ▶ Utrzymanie wartości pozyskanych kontraktów po 2012/2013 na zbliżonym do ubiegłorocznego poziomie: 394,3 mln zł wobec 389,2 mln zł rok wcześniej - wzrost wartości zamówień o 5,1 mln zł r/r, czyli o 1%.

Przykładowe nowe zamówienia pozyskane w roku obrotowym 2012/2013

- ▶ Oczyszczalnia ścieków Station d'épuration de Marquette niedaleko Lille we Francji; realizacja oddzieliń przeciwpożarowych
- ▶ Centrum biurowe La Baloise w Luksemburgu; realizacja oddzieliń przeciwpożarowych
- ▶ Centrum Handlowe Espace de la Famenne w miejscowości Marche-en-Famenne w Belgii; systemy oddymiania
- ▶ Kopalnia Yeristovo Mining (Grupa Ferrexpo), Ukraina; realizacja oddzieliń przeciwpożarowych
- ▶ Hale produkcyjne dla koncernu Volkswagen Group oraz Renault w Rosji (Jekaterynburg); realizacja systemu oddymiania grawitacyjnego
- ▶ Rosyjski kosmodrom - Kosmodrom Wostocznyj; realizacja systemów oddymiania
- ▶ TNT Express Worldwide na Słowacji; realizacja systemu oddymiania
- ▶ Stacja szybkiej kolei AVE w Alicante, Hiszpania; zabezpieczenia konstrukcji
- ▶ Zbiorniki gazu dla Rafinerii Lotos w Gdańsku; zabezpieczenie ogniochronne konstrukcji stalowych
- ▶ Centrum Biurowe Nowy Plac Unii w Warszawie; realizacja wentylacji pożarowej, oddzieliń przeciwpożarowych i systemów oddymiania
- ▶ Hotele w Polsce, m.in.: hotel Hampton by Hilton Gdańsk, Hilton Double Tree w Warszawie, hotel Hilton w Łodzi; realizacja wentylacji pożarowej i oddzieliń przeciwpożarowych



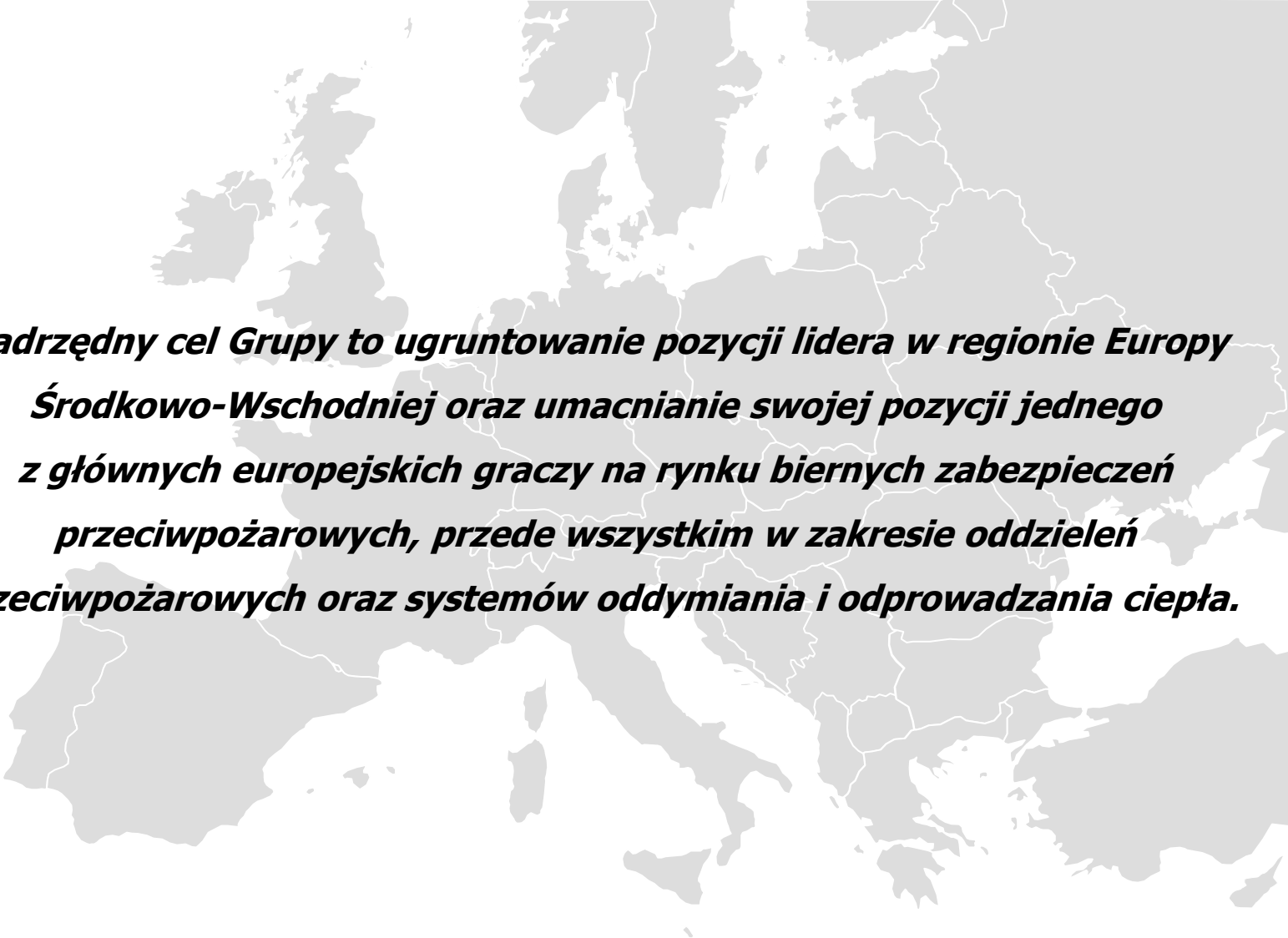
Przykładowe zamówienia pozyskane w maju i czerwcu roku obrotowego 2013/2014

- ▶ Sofaz Tower, Baku, Azerbejdżan; oddzielenia przeciwpożarowe
- ▶ Hotel Marriott Sochi, Rosja; oddzielenia przeciwpożarowe
- ▶ Zakład produkcyjny Pilkington, Moskwa, Rosja; systemy oddymiania
- ▶ Centrum logistyczne sieci sklepów detalicznych Ahorramas w Hiszpanii (Madryt); wentylacja pożarowa
- ▶ Wielofunkcyjny obiekt w Bratysławie (największa dzielnica Petralka); oddzielenia przeciwpożarowe
- ▶ Park Logistyczny Letcani w Rumunii; wentylacja pożarowa
- ▶ Budynki Terminalu LNG w Świnoujściu (Gazoport); zabezpieczenia ogniochronne
- ▶ Centrum Dystrybucyjne Lidl w Jankowicach; systemy oddymiania
- ▶ BUK Logistic Park, Niepruszków; systemy oddymiania
- ▶ Twarda Tower w Warszawie – budynek biurowo-apartamentowy; oddzielenia przeciwpożarowe





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 oddzieleni przeciwpożarowych
 - ▶ 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

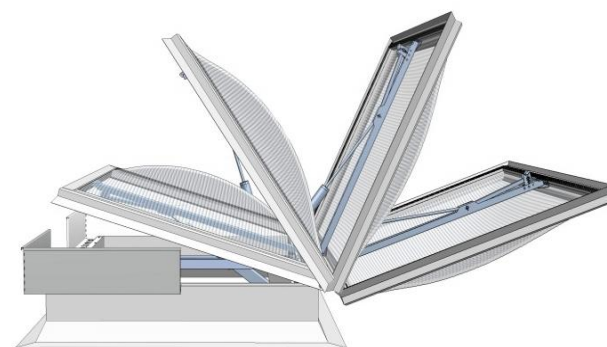
Program doboru urządzeń wentylacyjnych **mcr EXI**



Brama przeciwpożarowa **mcr EBR 120**



Kłapa oddymniająca **mcr Thermolight Plus NG-A**





Podsumowanie

- ▶ Stabilna sytuacja i dobre wyniki Grupy - na zbliżonym do ubiegłorocznego poziomie - wypracowane w trudnym otoczeniu makroekonomicznym.
- ▶ Wzrost sprzedaży eksportowej w roku obrotowym 2012/2013 o 10% – w efekcie dalszy wzrost udziału ze sprzedaży na rynkach zagranicznych w przychodach Grupy (51% wobec 50% rok wcześniej).
- ▶ Utrzymanie wysokiego poziomu przepływu gotówki z działalności operacyjnej (wzrost o 80% r/r) i spadek zadłużenia netto (o 29%)
- ▶ Poprawa marży na sprzedaży mimo utrzymującej się na rynku presji cenowej.
- ▶ Poziom wartości zamówień pozyskanych w roku 2012/2013 na stabilnym poziomie - wzrost o 1%, czyli o 5,2 mln zł wobec roku ubiegłego 2011/2012.
- ▶ Strategia nastawiona na rozwój, nawet w wymagających warunkach rynkowych.



Załączniki

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

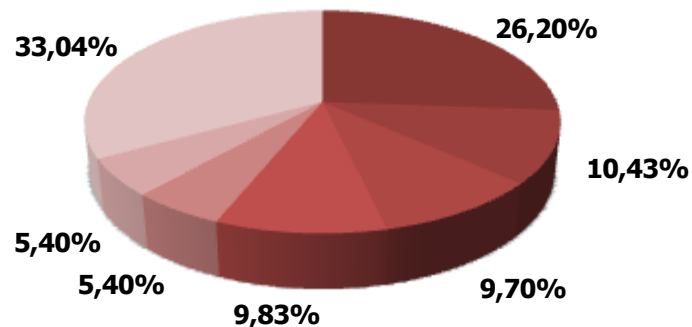
- Kadra inżynierów, zajmująca się realizacją kontraktów budowlanych
- Własne ekipy montażowe
- Współpraca na stałe z firmami zewnętrznymi

Serwis

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

- ▶ 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

mercor@mercor.com.pl