



Warszawa, 16 lutego 2012 r.



Prezentacja Grupy Mercor

Wyniki za 1-3Q 2011/2012
(1.04 – 31.12.2011)

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



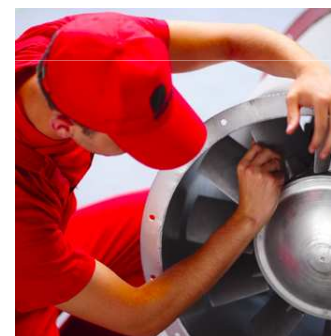
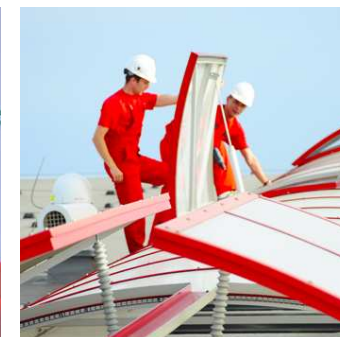
Grzegorz Lisewski
Pierwszy Wiceprezes Zarządu

1. Grupa Mercor w skrócie
2. Mercor po 1-3Q 2011/2012
3. Portfel zamówień
4. Strategia i najbliższe plany
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 i zakłady produkcyjne Grupy

Spółki Grupy:

Polska:  

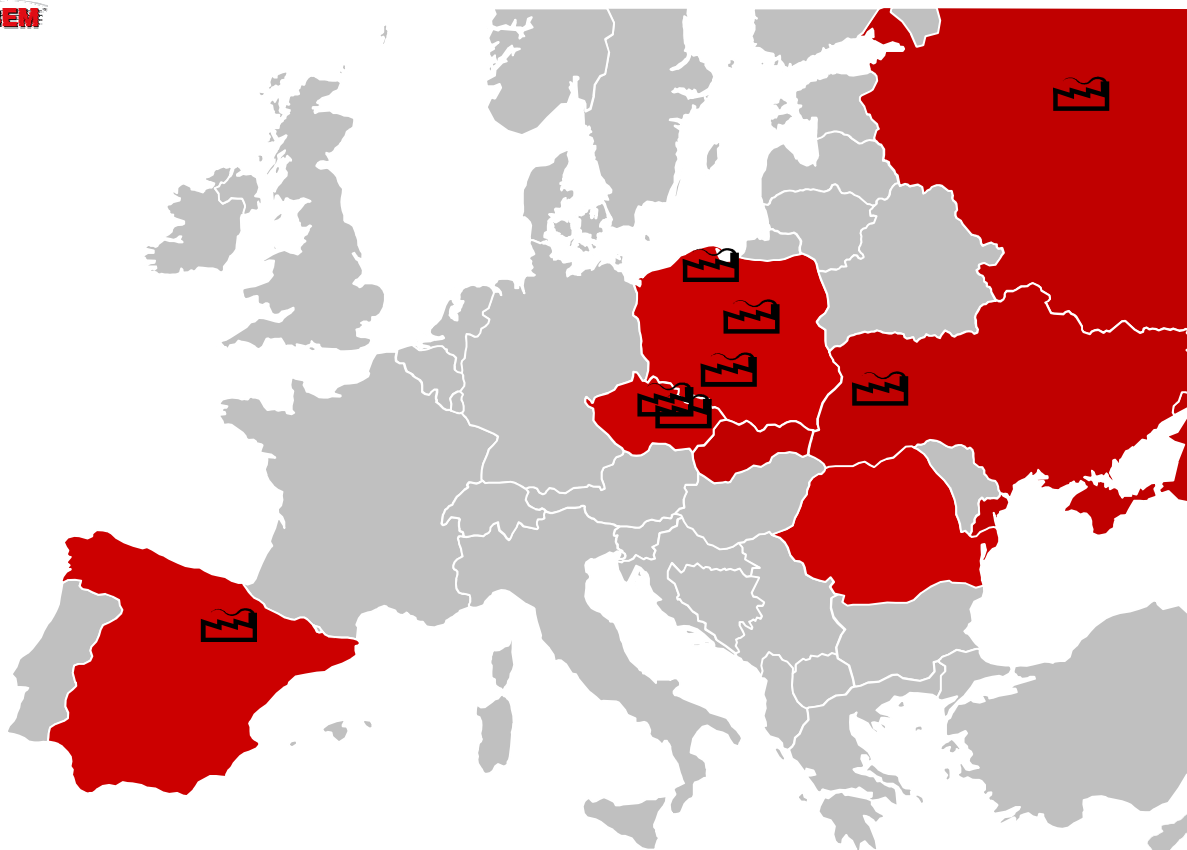
Czechy i Słowacja: 

Hiszpania: 

Ukraina: 

Rosja: 

Rumunia: 
FIRE PROTECTION SYSTEMS S.R.L.



Zakłady produkcyjne

Polska:

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

Czechy:

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

Hiszpania:

6. Madryt

Rosja:

7. Tuła pod Moskwą

Ukraina:

8. Lwów

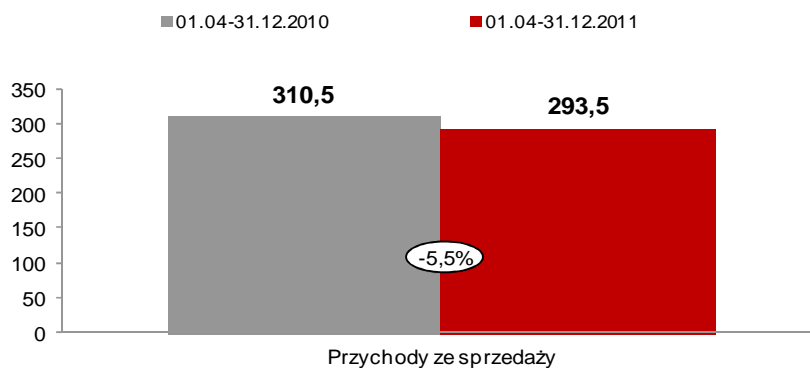


MERCOR PO 1-3Q 2011/2012

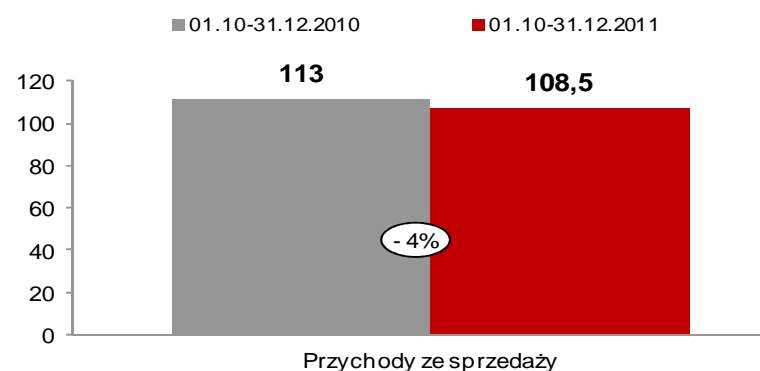
Przychody Grupy Mercor po 1-3Q 2011/2012 (1.04 – 31.12.2011)

- Sprzedaż Grupy na zbliżonym do ubiegłorocznego poziomie, pomimo rezygnacji z umów spoza strategicznego obszaru biznesu w spółce BEM
- W Mercor SA wzrost przychodów ze sprzedaży we wszystkich grupach produktowych
- Dobry kwartał w Grupie Hasil, zarówno na rynku czeskim jak i słowackim
- Rozwój sprzedaży Mercor Proof na rynku rosyjskim
- Dobre wyniki sprzedaży Mercor Ukraina – skuteczne wykorzystywanie ożywienia na rynku ukraińskim
- Stabilna sytuacja w Tecresie, pomimo trudnej sytuacji na rynku hiszpańskim
- Dynamiczny rozwój sprzedaży eksportowej – wzrost o 23% (na rynkach, gdzie nie działają spółki z Grupy)

Przychody za 1-3Q 2011 roku obrotowego [mln zł]

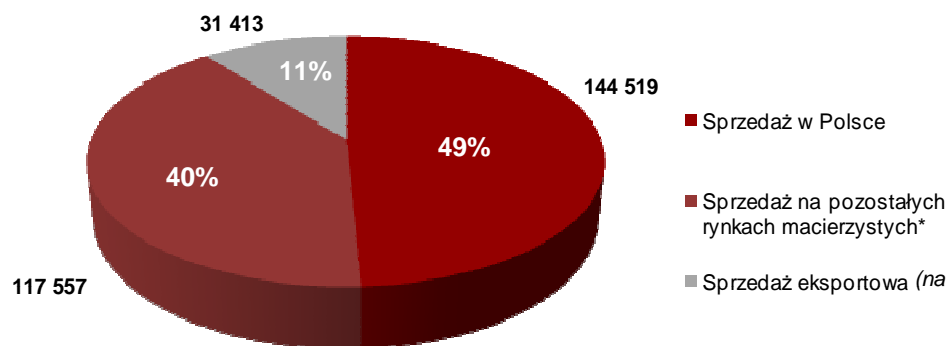


Przychody za 3Q 2011 roku obrotowego [mln zł]



Sprzedaż Grupy na poszczególnych rynkach za okres 1-3Q 2011/2012

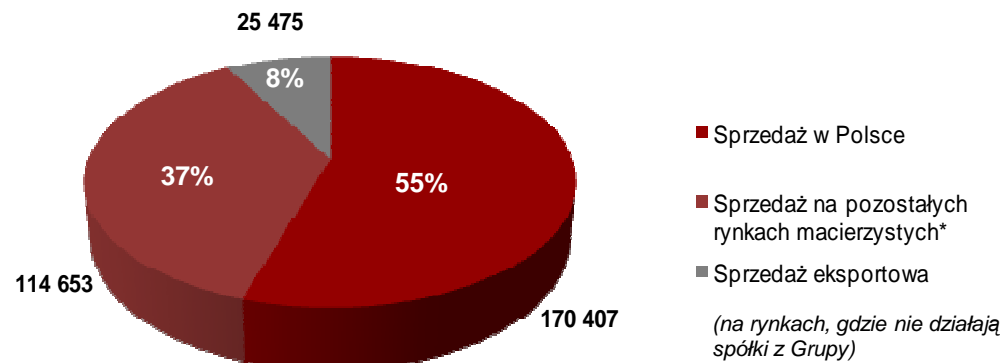
Sprzedaż Grupy na poszczególnych rynkach za okres 1-3Q 2011 roku obrotowego



rok 2011

- Wzrost sprzedaży eksportowej w okresie 1-3Q 2011/2012 o ok. 23%
- Dynamiczny wzrost sprzedaży na najważniejszych rynkach eksportowych:
 - Francja (wzrost o **66%**)
 - kraje Beneluksu (wzrost o **203%**)
 - Dania (wzrost o **75%**)

Sprzedaż Grupy na poszczególnych rynkach za okres 1-3Q 2010 roku obrotowego

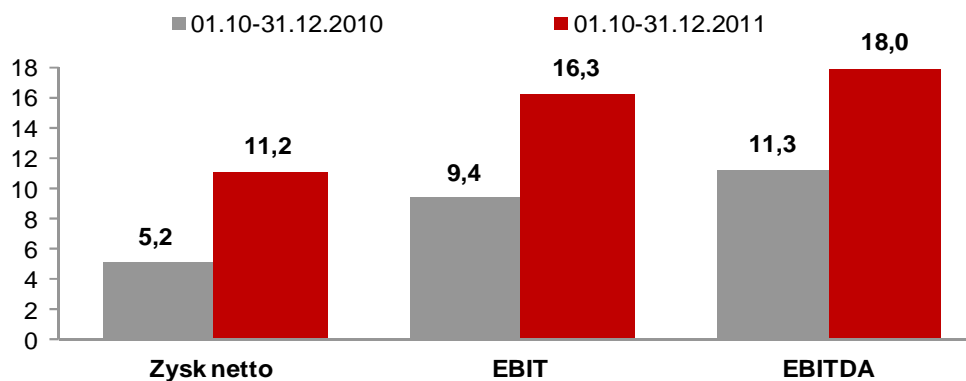


rok 2010

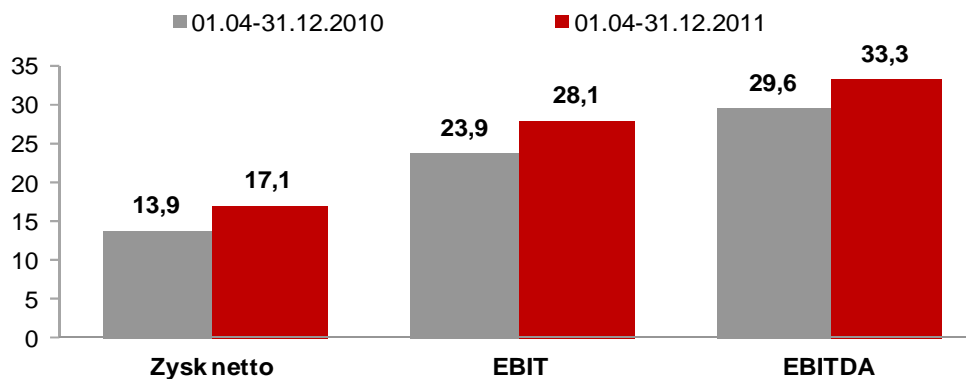
* Rosja, Ukraina, Czechy, Słowacja, Rumunia, Hiszpania

Wyniki Grupy Mercor po 1-3Q 2011/2012 (1.04 – 31.12.2011)

Wyniki za 3Q2011 roku obrotowego [mln zł]



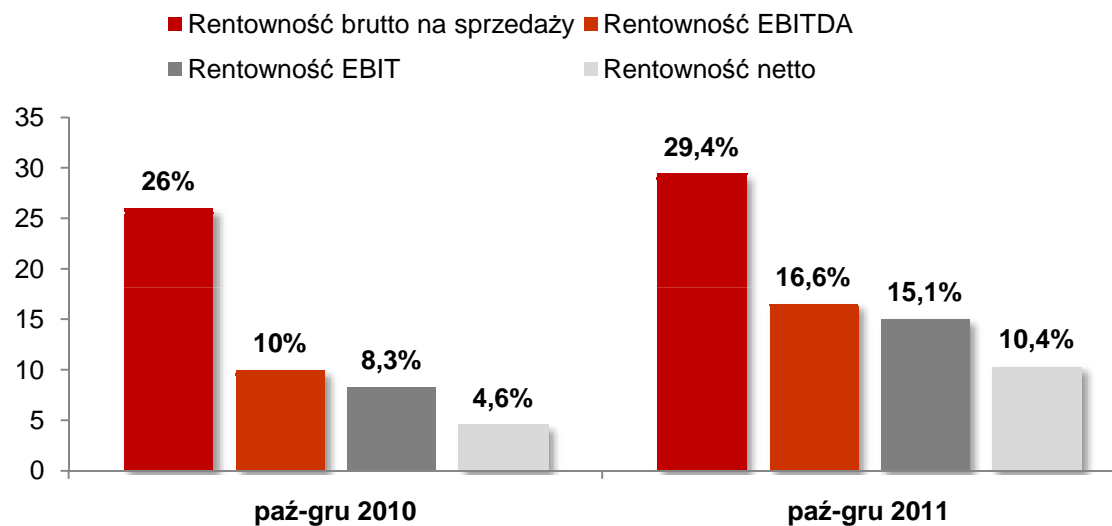
Wyniki za 1-3Q 2011 roku obrotowego [mln zł]



- Dobre wyniki 3Q i trzech kwartałów roku obrotowego 2011/2012
- Wyższe marże na sprzedaży przy niższym poziomie sprzedaży r/r
- Realizacja na sprzedaży eksportowej marż powyżej średniej
- Oszczędności na kosztach ogólnego zarządu; niższe koszty sprzedaży (proporcjonalnie do sprzedaży)
- Saldo pozostałych kosztów i przychodów operacyjnych w kwartale niższe niż w poprzednich kwartałach roku i rok wcześniej – mniej odpisów związanych z należnościami głównie w Mercor SA i BEM.
- Saldo kosztów i przychodów finansowych na podobnym poziomie q/q i r/r

Wskaźniki zyskowności Grupy Mercor po 3Q 2011/2012 (1.10-31.12.2011)

Wskaźniki rentowności



- ❑ Mercor SA liderem rentowności
- ❑ Rosnące rentowności w Grupie Hasil i Mercor Ukraina
- ❑ Wzrost marż i osiągnięcie progu rentowności przez BEM
- ❑ Marże w eksporcie powyżej średniej



Przegląd wyników za okres 3Q 2011/2012 w podziale na spółki

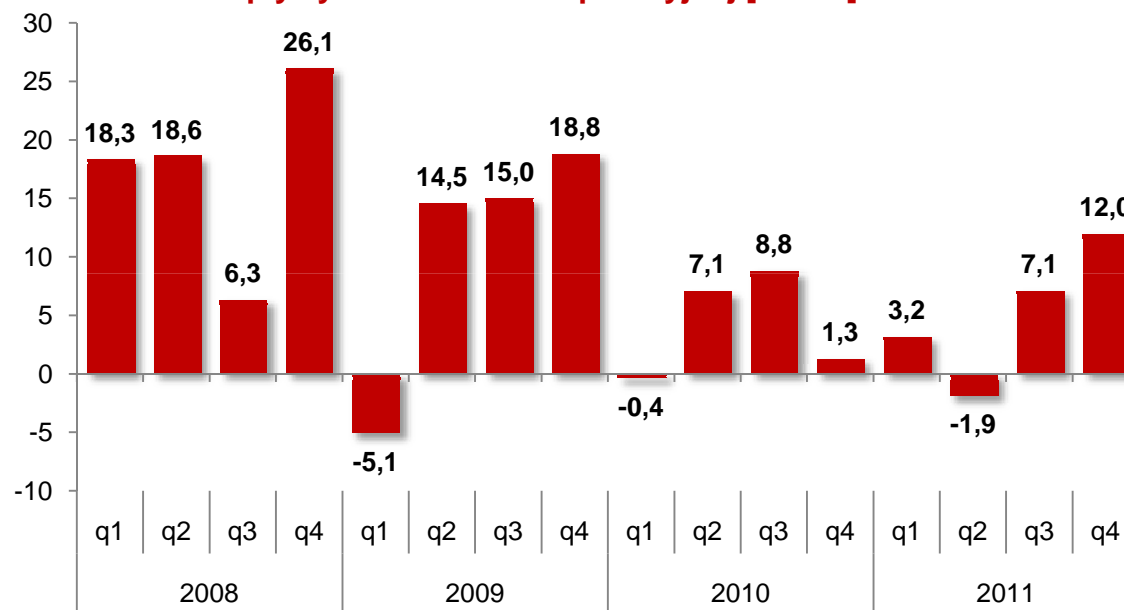
01.10-31.12.2011										
[tys. zł]	Mercor	Hasil	Tecresa	Bem	Mercor Ukraina	Mercor Rumunia	Mercor Proof	MMS	Korekty konsolid.	Razem
Sprzedaż	63 608	22 028	14 446	10 606	3 114	866	6 016	0	-12 174	108 510
EBIT	12 049	2 506	70	368	759	125	461	0	0	16 338
EBITDA	12 705	2 856	322	688	834	128	494	0	0	18 027
Wynik netto	8 179	1 869	-95	-31	777	126	418	0	0	11 243

01.10-31.12.2010										
[tys. zł]	Mercor	Hasil	Tecresa	Bem	Mercor Ukraina	Mercor Rumunia	Mercor Proof	MMS	Korekty konsolid.	Razem
Sprzedaż	52 973	19 787	25 327	19 133	1 035	1 431	3 314	0	-10 038	112 962
EBIT	8 492	1 064	3 307	-3 320	35	441	-466	0	-134	9 419
EBITDA	9 274	1 515	3 540	-2 997	81	444	-466	0	-135	11 256
Wynik netto	6 224	771	1 836	-3 014	55	442	-326	0	-797	5 191

Sytuacja w poszczególnych spółkach Grupy

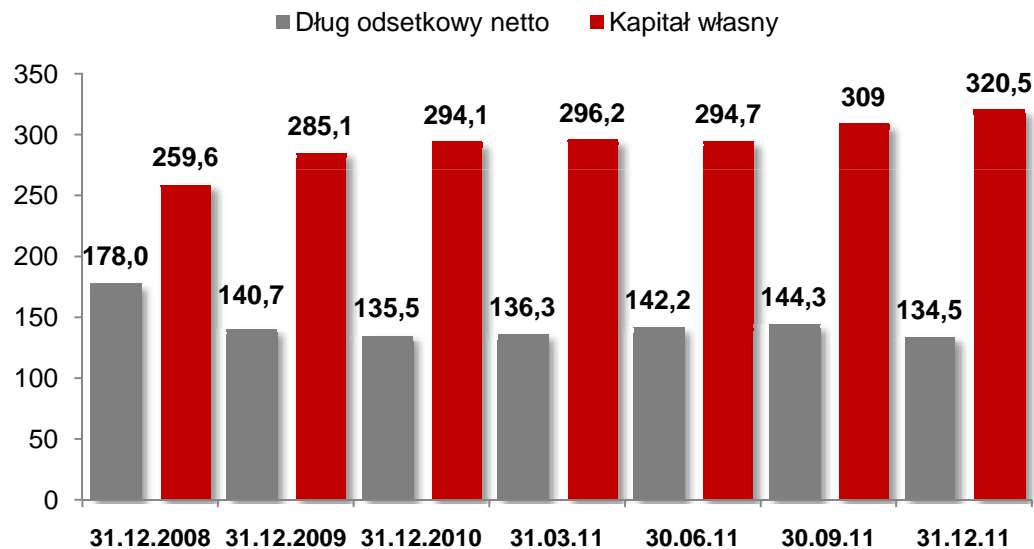
- ❑ **Mercor SA** wrócił do sprawności biznesowej, jaką Spółka miała przed kryzysem. Zdecydowana poprawa rok do roku na poziomie sprzedaży i marży zarówno w kraju, jak i w eksporcie, we wszystkich grupach produktowych. Widoczny efekt dźwigni operacyjnej – przyrosty marży wyższe niż wzrost kosztów operacyjnych.
- ❑ Widoczne efekty programu naprawczego w **BEM** - Spółka osiągnęła próg rentowności.
- ❑ Dobry kwartał i poprawa rentowności w **Grupie Hasil**, zarówno na rynku czeskim, jak i słowackim.
- ❑ **Tecresa**, działająca na bardzo trudnym, osłabionym kryzysem rynku hiszpańskim nie przynosi strat. Sprzedaż poza rynek hiszpański technologii i wyrobów pozyskanych w wyniku akwizycji Tecresy jest realizowana bezpośrednio przez spółkę-matkę, czyli Mercor SA, z marżami na zakładanym poziomie.
- ❑ Dynamiczny rozwój sprzedaży na rynkach rosyjskim (**Mercor-Proof**) i ukraińskim (**Mercor Ukraina**). W obu spółkach rozwój produkcji lokalnej.

Przepływy z działalności operacyjnej [mln zł]



- Zwiększone zamówienia z ostatnich miesięcy generują wyższy poziom kapitału pracującego, głównie w Mercor SA
- Mniejsza skala działania i mniejszy kapitał pracujący w BEM

Dług odsetkowy netto i kapitał własny [mln zł]



- Wzrost liczby zamówień wymagający dodatkowego finansowania obrotowego w Mercor SA
- Wydatki inwestycyjne w Grupie (oprócz odtworzeniowych):
 - inwestycja w montownię oddzieleń na Ukrainie
 - poprawa wydajności produkcji w BEM, w większości w oparciu o posiadany park maszynowy
 - usprawnienia produkcyjne w Mercor SA
- Projekty rozwojowe w Mercor SA (nowe produkty, nowe rynki zbytu)

Przykłady ostatnich realizacji

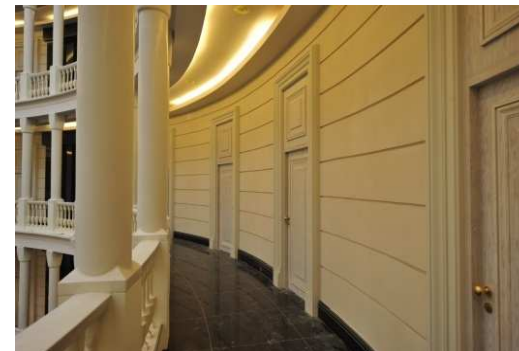
**Rynki macierzyste
(Polska, Czechy, Ukraina, Rosja, Rumunia, Słowacja, Hiszpania):**



Rezydencja Foksal, Warszawa



Stadion Wisła Kraków



Biurowiec Wspólna 62, Warszawa



RG Publicidad, Saragossa,
Hiszpania



Hotel Vitality, Vendryne, Czechy



Szpital Kliniczny w Ostrawie,
Czechy

Przykłady ostatnich realizacji

Rynki eksportowe:



Europejski Trybunał
Obrachunkowy, Luksemburg



Szpital w Calais, Francja



Fabryka Osilub, koncern TOTAL,
Gonfreville L'Orcher, Francja

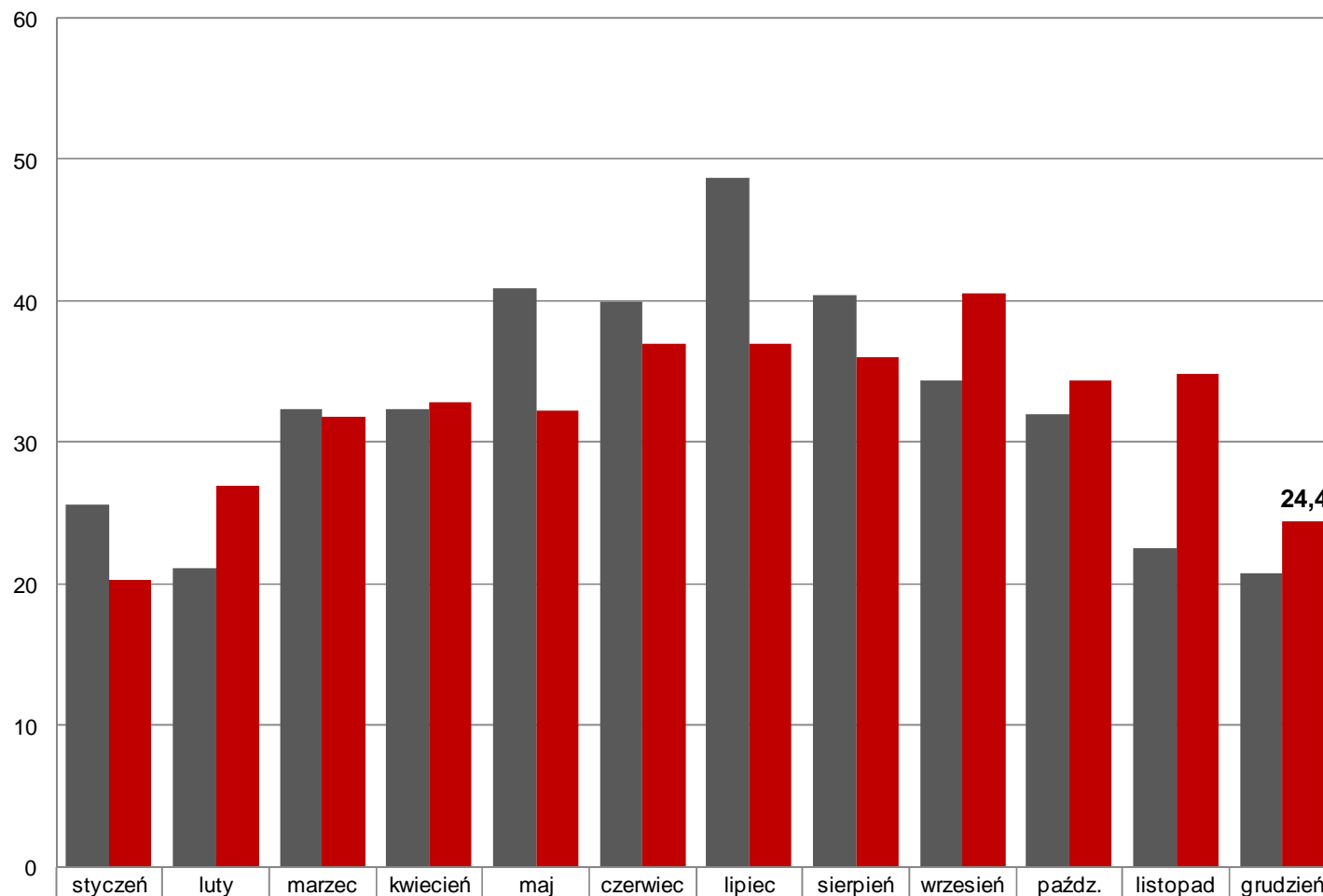


PORTFEL ZAMÓWIEŃ

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)

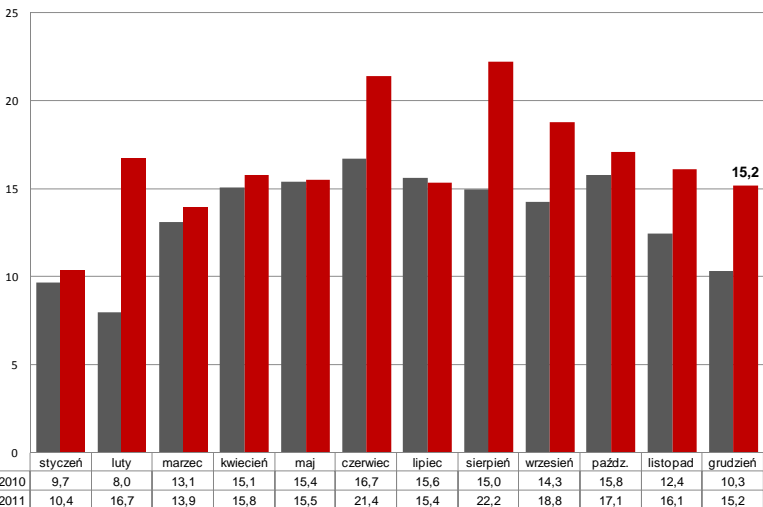


■ Zamówienia zebrane 2010

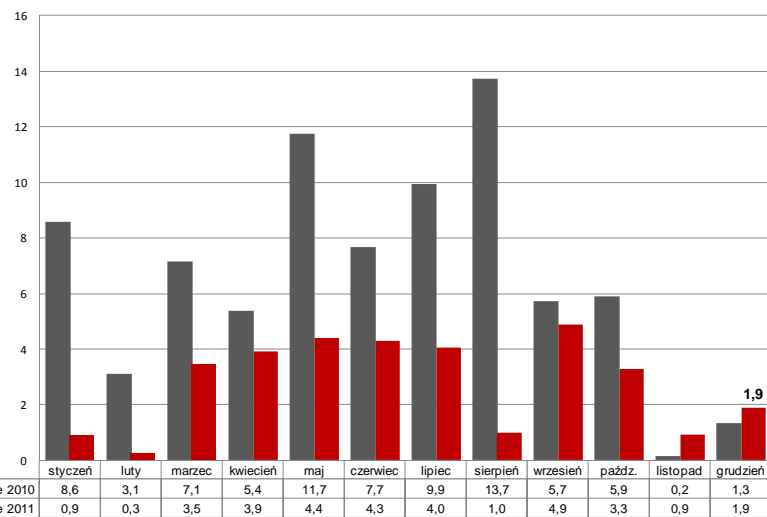
■ Zamówienia zebrane 2011

Pozyskane zamówienia – cd.

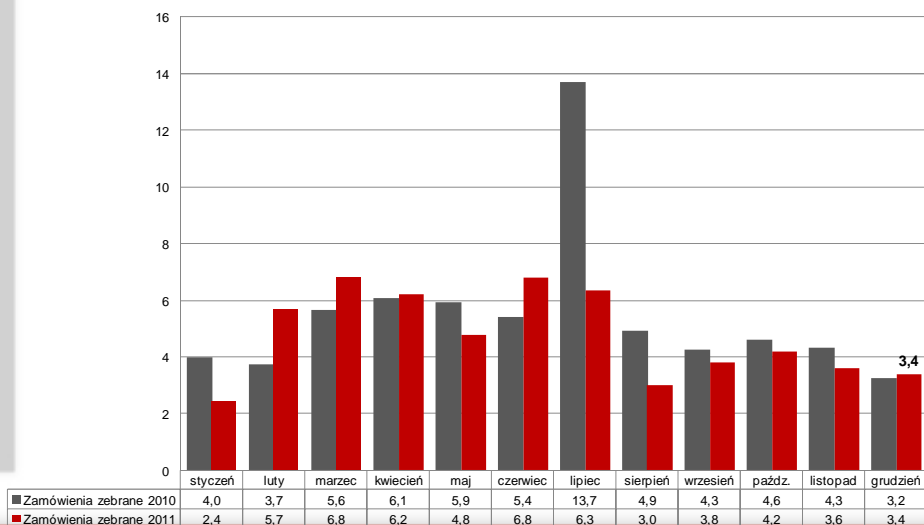
Mercor SA - pozyskane nowe zamówienia w poszczególnych miesiącach [mln zł]
(w 2009 roku WZA zdecydowało o zmianie roku obrotowego Spółki, obecnie trwa on od 1 kwietnia do 31 marca)



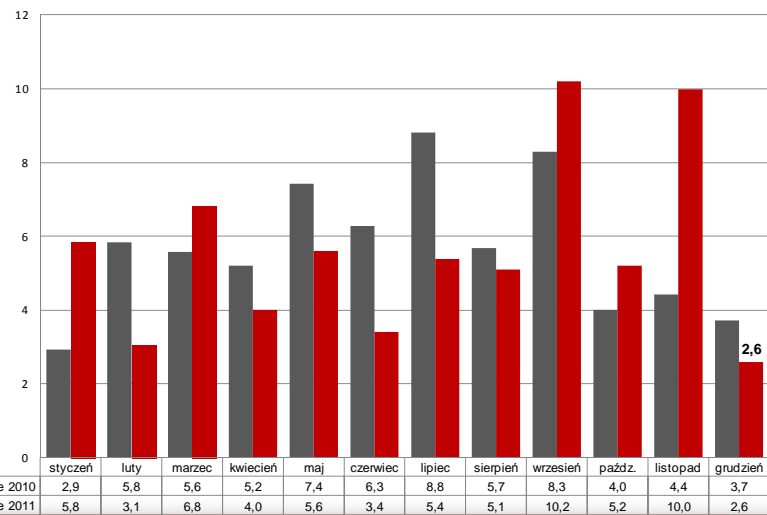
BEM - pozyskane nowe zamówienia w poszczególnych miesiącach [mln zł]



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

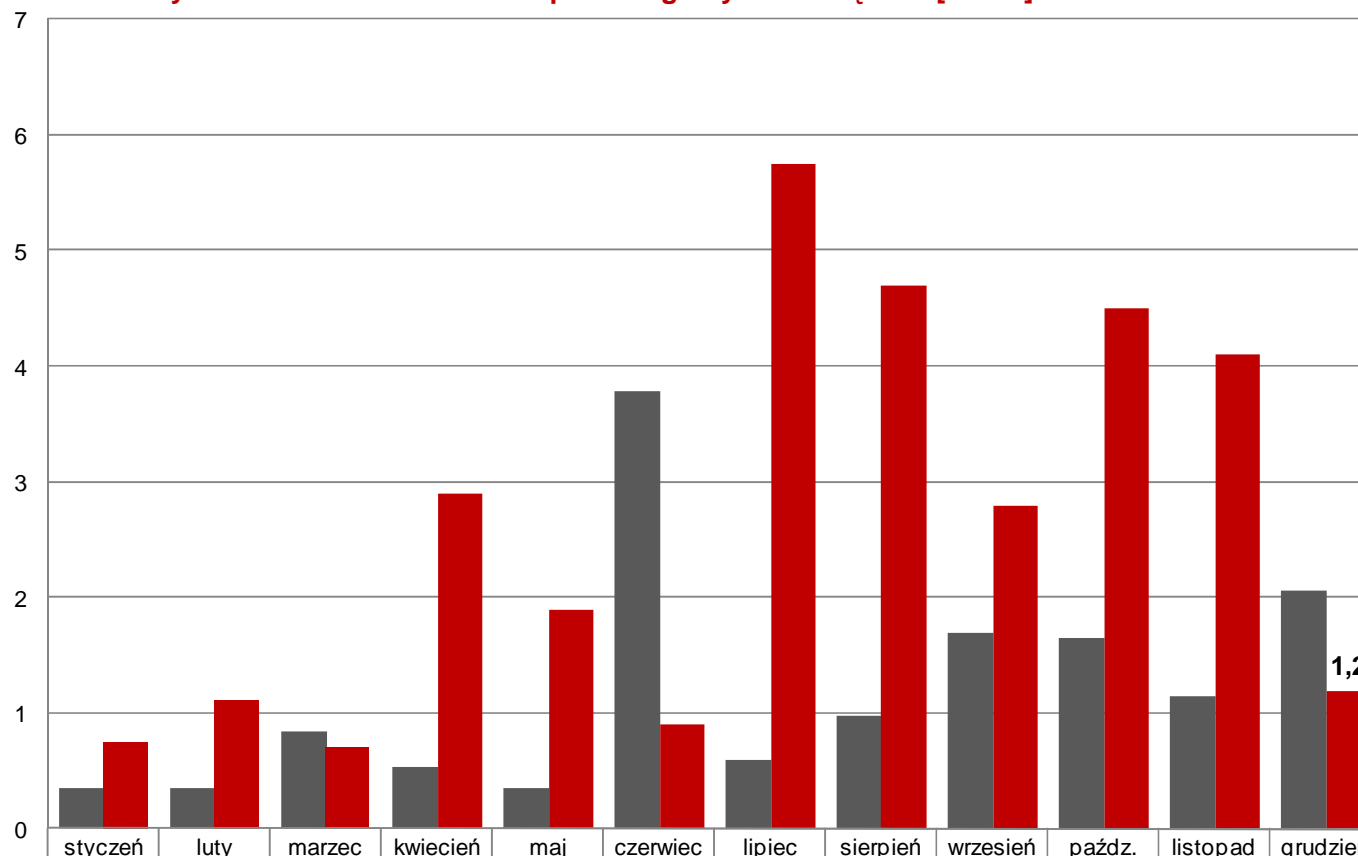


Grupa Hasil - pozyskane nowe zamówienia w poszczególnych miesiącach [mln zł]



Pozyskane zamówienia – cd.

Pozostałe spółki - głównie Rosja i Ukraina
Pozyskane nowe zamówienia w poszczególnych miesiącach [mln zł]



■ Zamówienia zebrane 2010	0,3	0,3	0,9	0,5	0,4	3,8	0,6	1,0	1,7	1,7	1,1	2,1
■ Zamówienia zebrane 2011	0,7	1,1	0,7	2,9	1,9	0,9	5,7	4,7	2,8	4,5	4,1	1,2



Przykładowe zamówienia pozyskane pod koniec 2011 r.

Rynki macierzyste (Polska, Czechy, Hiszpania, Ukraina, Rosja, Rumunia, Słowacja):

- ❑ Green Corner , budynek biurowo-usługowy, Warszawa, realizacja oddzieleń przeciwpożarowych
- ❑ Dworce kolejowe w Radomiu, w Krakowie (Kraków Główny) i Gdyni (Gdynia Główna)
- ❑ Nowy zakład produkcyjny szyb samochodowych koncernu Pilkington Automotive Poland w SEE, Tarnobrzeg, realizacja systemu oddymiania grawitacyjnego oraz oddzieleń przeciwpożarowych
- ❑ Zakład produkcyjny dystrybutora sprzętu AGD - Indesit Company, Łódź, realizacja systemów oddymiania grawitacyjnego

Pozostałe rynki (na których nie działają spółki Grupy):

- ❑ Nowoczesne centrum informatyczne Data Center , Luksemburg, realizacja oddzieleń przeciwpożarowych
- ❑ Centrum Logistyczne, Saint Mard, Francja, realizacja oddzieleń przeciwpożarowych
- ❑ Europejski Trybunał Obrachunkowy, Luksemburg, realizacja oddzieleń przeciwpożarowych
- ❑ Nowoczesna elektrownia węglowa RWE AG, Eemshaven, Holandia, realizacja oddzieleń przeciwpożarowych
- ❑ Projekt mieszkaniowy w Gonesse, Francja, realizacja oddzieleń przeciwpożarowych



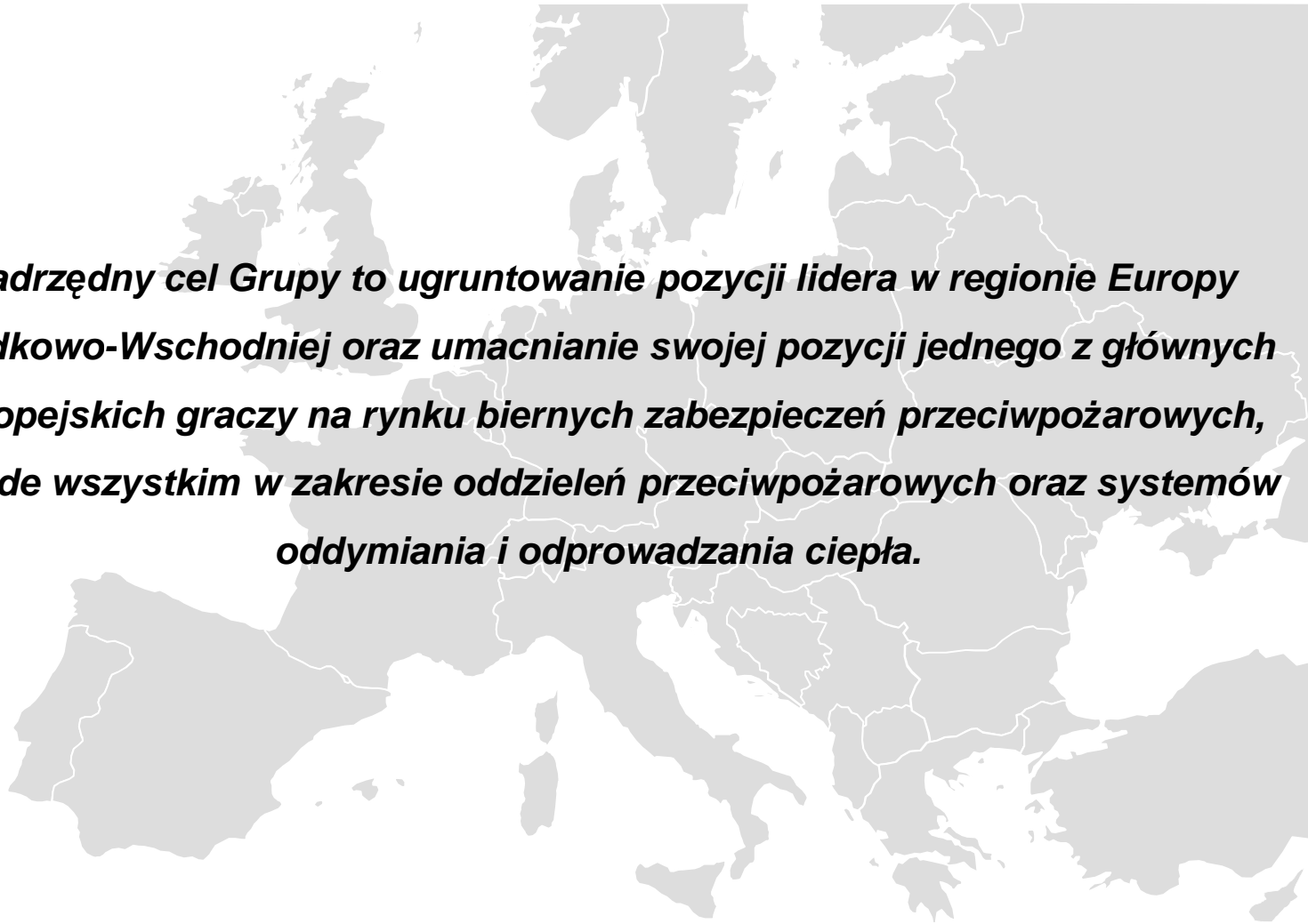
Przykładowe zamówienia pozyskane w styczniu i lutym 2012 r.

- ❑ Centrum Nowych Technologii „Ochota” Uniwersytetu Warszawskiego (CeNT); realizacja systemu wentylacji pożarowej w CeNT I i CeNT II
- ❑ Pomorski Park Naukowo Technologiczny w Gdyni; realizacja systemu oddymiania, oddzieleń i wentylacji pożarowej
- ❑ Centrum Leczenia Oparzeń, Szpital w Siemianowicach Śląskich; realizacja oddzieleń przeciwpożarowych
- ❑ Olivia Business Centre, Gdańsk; realizacja oddzieleń przeciwpożarowych, systemu wentylacji pożarowej



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

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
- **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

- ❑ Dobrze wyniki 3 kwartału oraz 9 m-cy roku obrotowego – wzrost zysku netto o 116% po 3Q i o 23% po 1-3Q
- ❑ Systematyczna poprawa efektywności Grupy - wzrost marż na sprzedaży, oszczędności w kosztach operacyjnych, niższe koszty ogólnego zarządu
- ❑ Wzrost sprzedaży eksportowej (poza rynki macierzyste) o 23% w okresie 1-3Q2011/2012, uzyskiwane w eksporcie marże powyżej średniej w Grupie
- ❑ Wzrost wartości zamówień zdobytych w ostatnim kwartale 2011 roku w stosunku do poprzedniego roku o blisko 25%



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
www.mercor.com.pl



ZAŁĄCZNIKI

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

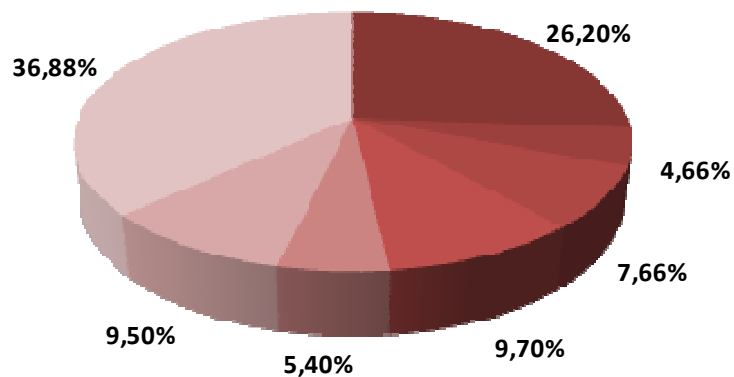
Rynek biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych - charakterystyka

- 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.**

Akcjonariat Mercor SA



- Krzysztof Krempeć - 4.102.886 akcji; 26,2% 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; 9,7% udziału w ogólnej liczbie głosów (3)
- Quercus TFI - 884.873 akcje; 5,4% udziału w ogólnej liczbie głosów (4)
- N50 Cyprus Limited - 1.488.140 akcji; 9,5% 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

Historia Spółki – ważne daty

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

