



PREZENTACJA
WYNIKI ZA ROK 2018/19

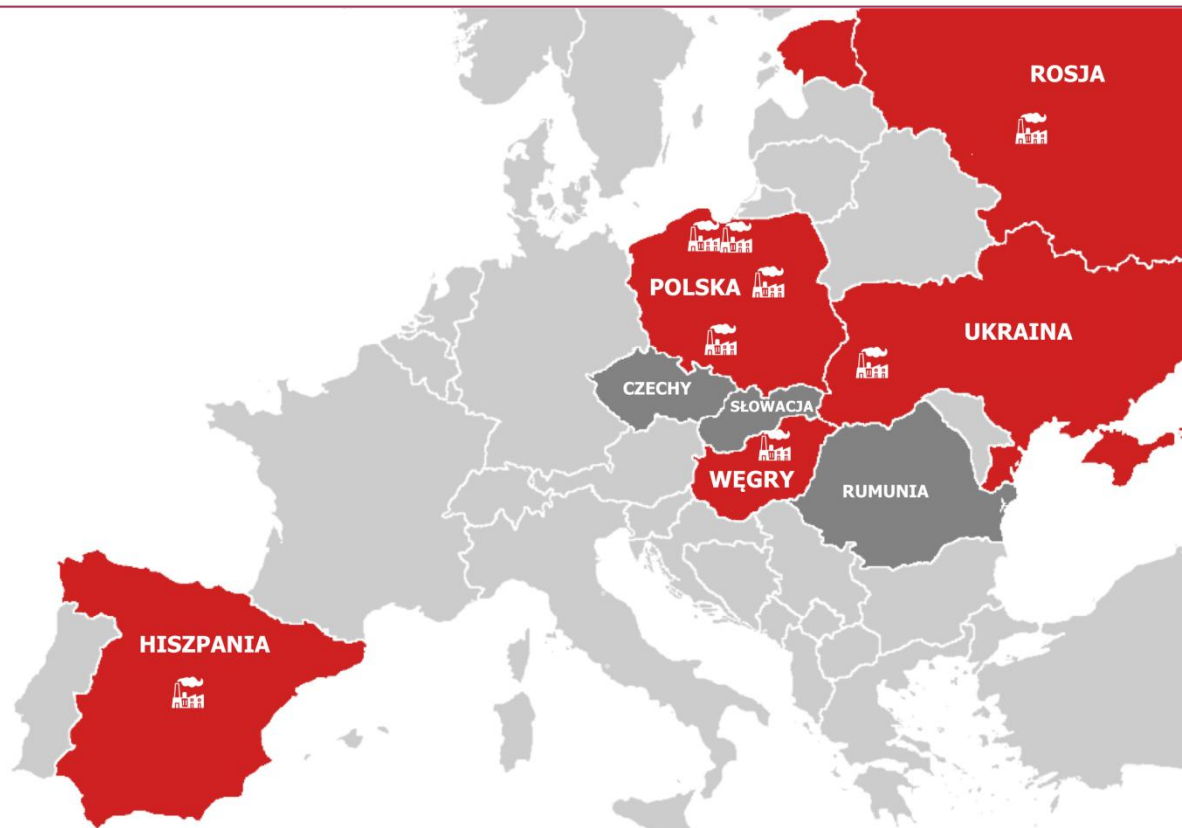


Krzysztof Krempeć
Prezes Zarządu



Jakub Lipiński
Pierwszy Wiceprezes Zarządu,
Dyrektor Finansowy

- **8** zakładów produkcyjnych
- Spółki zależne na **8** europejskich rynkach
- Zdywersyfikowana oferta – **4** piony produktowe
- Sprzedaż na **4** kontynentach
- Obecność w ponad **40** krajach na świecie



RYNEK

- Dobra koniunktura w Polsce i Europie.
- Utrzymująca się wysoka liczba inwestycji szczególnie w obszarze budownictwa kubaturowego (kluczowy rynek dla działalności Grupy).
- Niestabilna sytuacja polityczna w Rosji i na Ukrainie.
- Deficyt pracowników na rynku polskim.
- Nowe regulacje rynkowe (Polska, Europa) z naciskiem na bezpieczeństwo i efektywność energetyczną budynków.

MERCOR

- Rosnąca wartość kontraktów, wykorzystanie silnej dywersyfikacji produktowej i geograficznej Grupy.
- Rosnąca sprzedaż we wszystkich największych pionach działalności Grupy.
- Produkcja w Rosji: dobry poziom zamówień, kolejne prestiżowe kontrakty. Ukraina – marginalny udział w przychodach.
- Ograniczony bezpośredni wpływ; brak siły roboczej u GW – w efekcie przesunięcia odbiorów produktów.
- Regulacje sprzyjające działalności Grupy. Bardzo dobre perspektywy rynkowe dla wszystkich pionów, w tym nowości produktowych spółki.

- Czwarty rok z rzędu dwucyfrowych wzrostów sprzedaży.
- Rosnące znaczenie mniejszych rynków sprzedaży (Czechy i Słowacja, Węgry, Rumunia).
- Przegląd opcji strategicznych.
- Kolejne inwestycje, rozbudowa portfela produktowego.

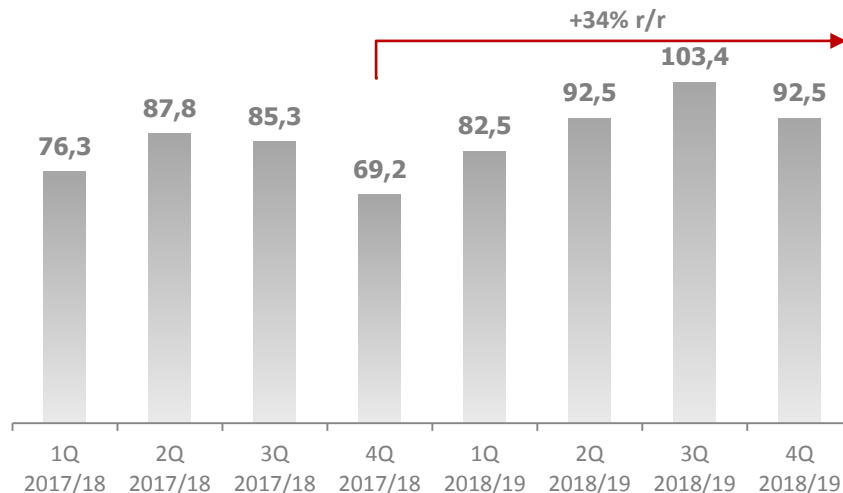




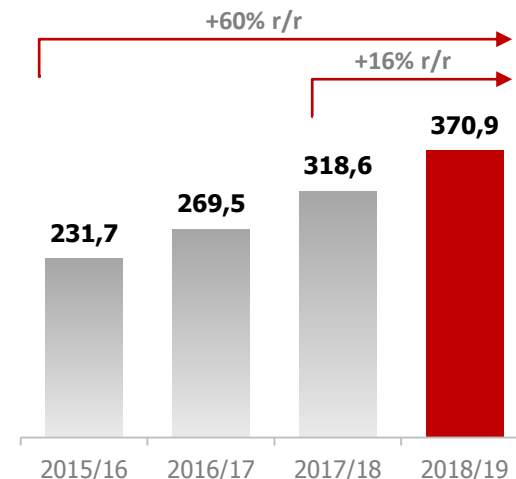
Wyniki finansowe



Sprzedaż kwartalna [mln zł]

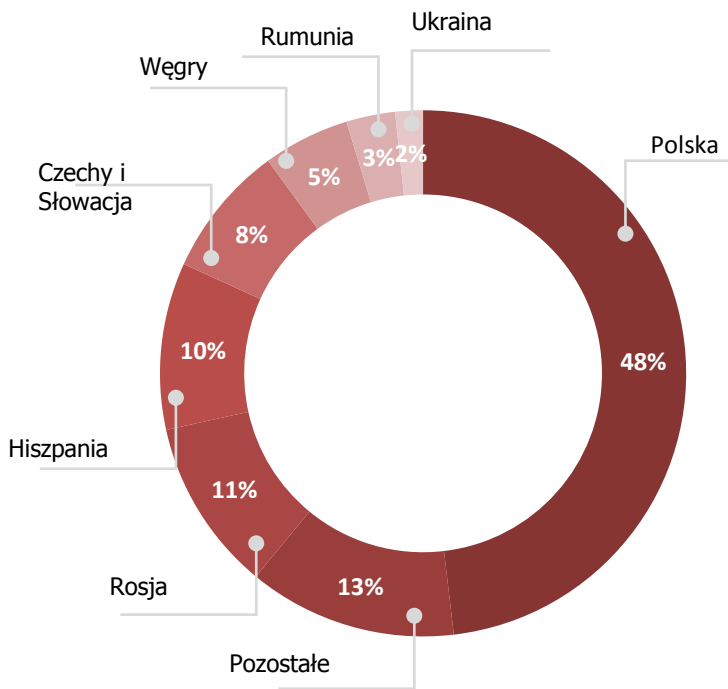


Sprzedaż 2018/19 [mln zł]

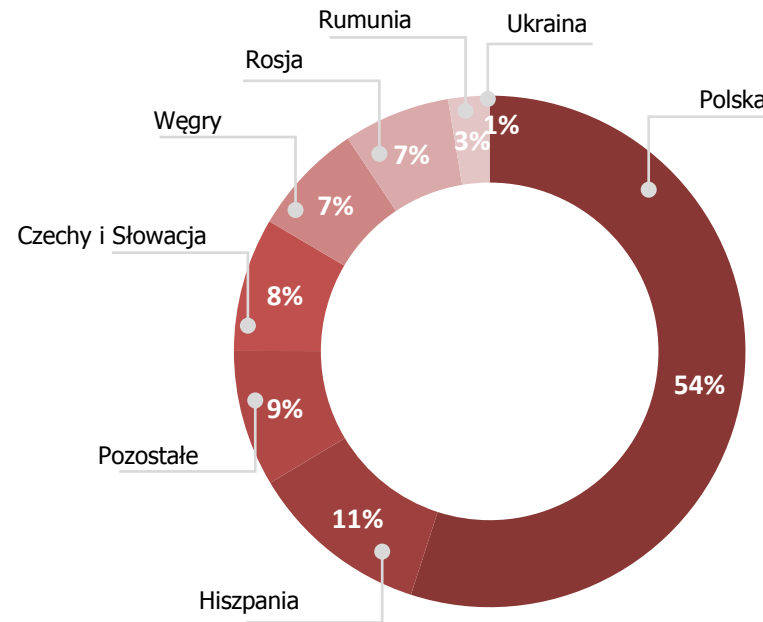


- Dwucyfrowy wzrost skali działania czwarty rok z rzędu.
- Dobra dynamika sprzedaży we wszystkich kwartałach.
- Istotnie wyższa dynamika przychodów w Polsce (+32%).
- Wzrost sprzedaży zagranicznej +2% r/r.
- Spadek przychodów w Rosji rekompensowany wzrostem na innych rynkach, dywersyfikacją Grupy.
- Wzrost sprzedaży na większości rynków macierzystych Grupy i we wszystkich pionach produktowych.

Sprzedaż rok 2017/18 [mln zł]

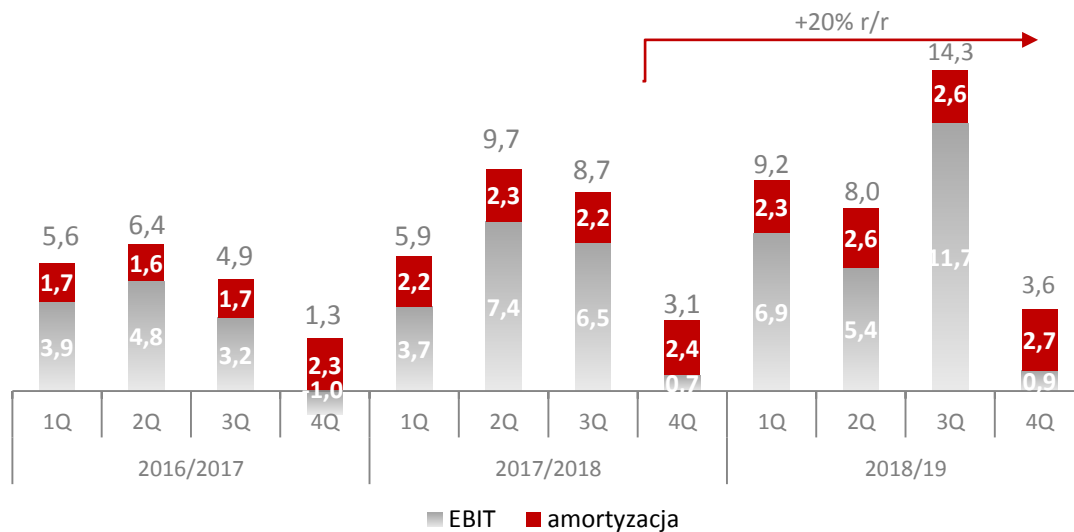


Sprzedaż rok 2018/19 [mln zł]

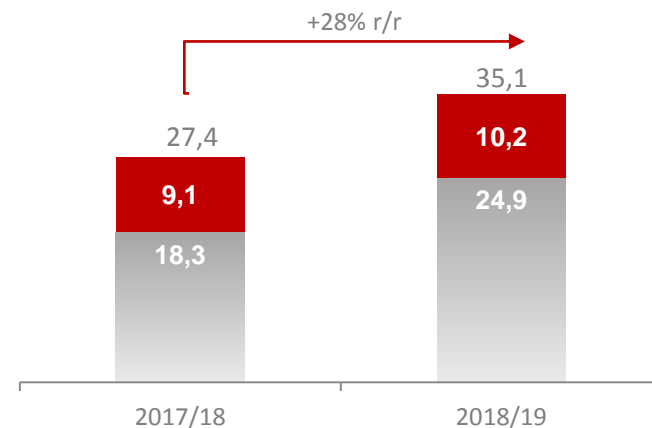


- Wykorzystanie silnej przewagi konkurencyjnej Grupy – dywersyfikacji produktowej i geograficznej – w odpowiedzi na spadek sprzedaży w Rosji.
- Wykorzystanie dobrej koniunktury w Polsce i na rynkach europejskich.

EBITDA kwartalna [mln zł]

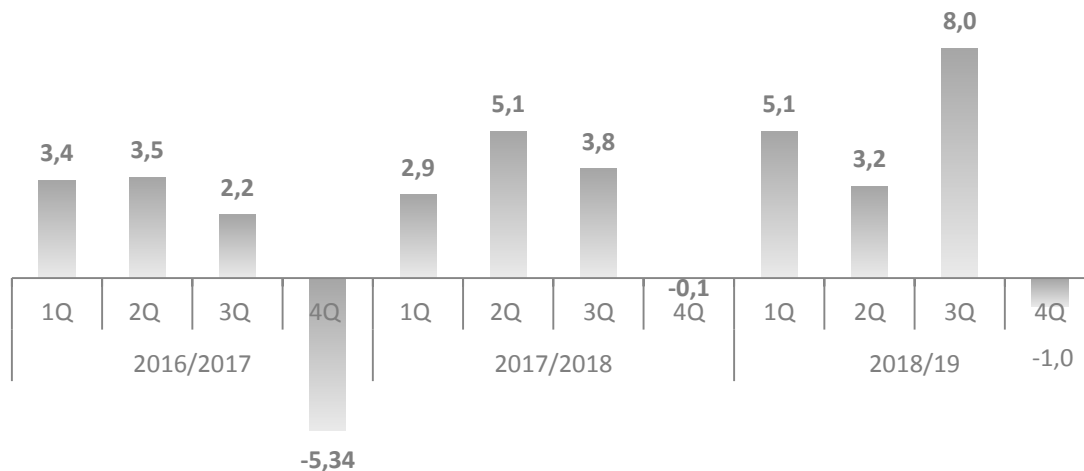


EBITDA 2018/19 [mln zł]

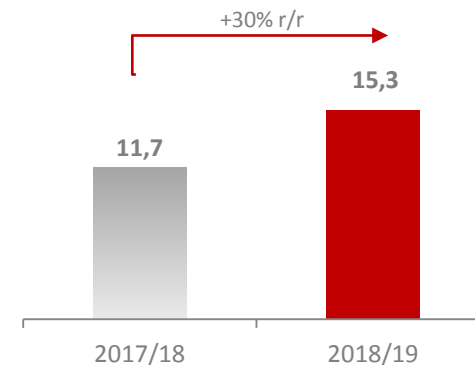


- Regularnie rosnąca EBITDA r/r.
- Wzrost wartości amortyzacji w wyniku m.in. inwestycji w produkcję (ostatnie trzy lata ok. 50 mln zł).

Zysk netto kwartalny [mln zł]



Zysk netto 2018/19 [mln zł]

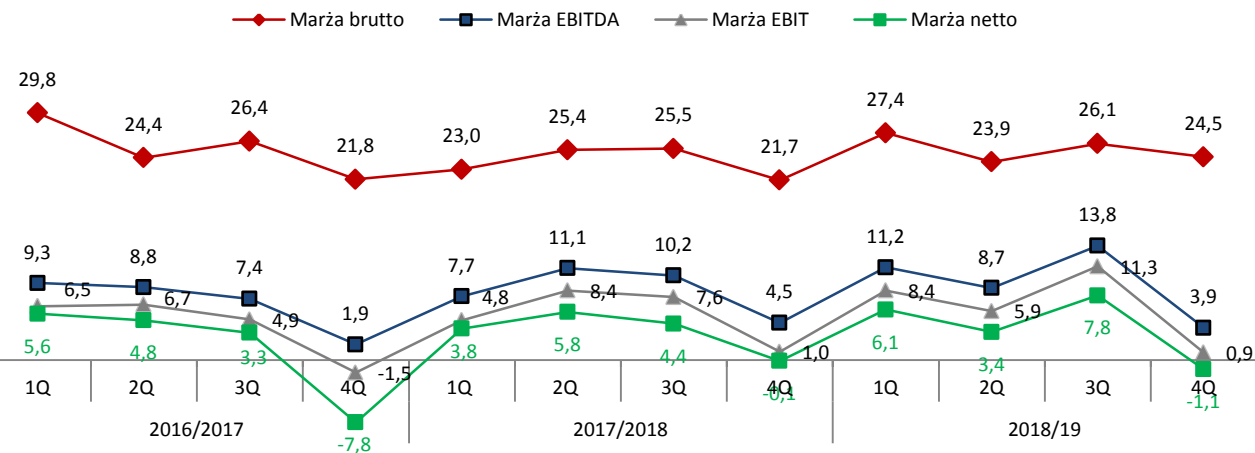


- Wraz z rosnącą skalą działania wzrost zyskowności na wszystkich poziomach.
- Efekt dźwigni finansowej.
- +30% wzrost zysku z działalności kontynuowanej (+34% zysk z uwzględnieniem działalności zaniechanej).
- W sezonowo słabszym IV kwartale strata (-1,0 mln zł) wynikająca głównie z rocznej aktualizacji wartości aktywów obrotowych (Mercor-Proof i Mercor S.A.).

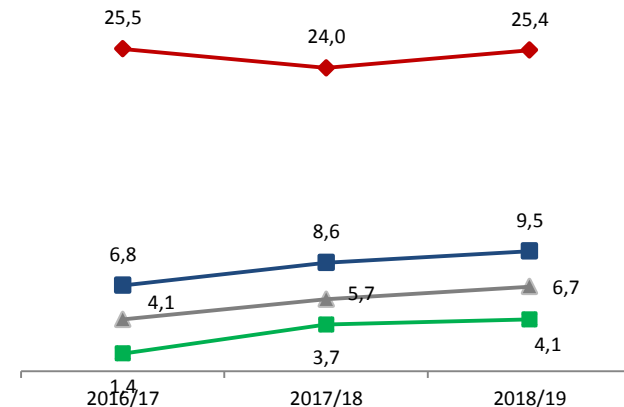
4. Dobra rentowność na wszystkich poziomach



Rentowność kwartalna [%]

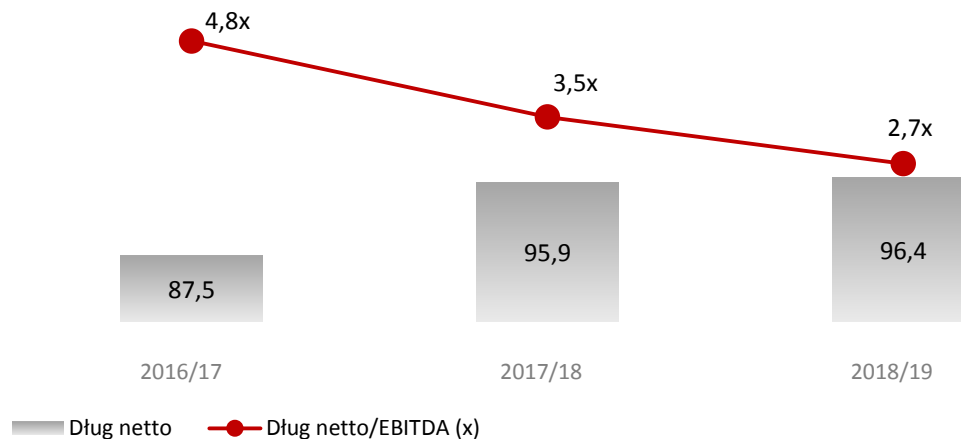


Rentowność 2018/19 [%]

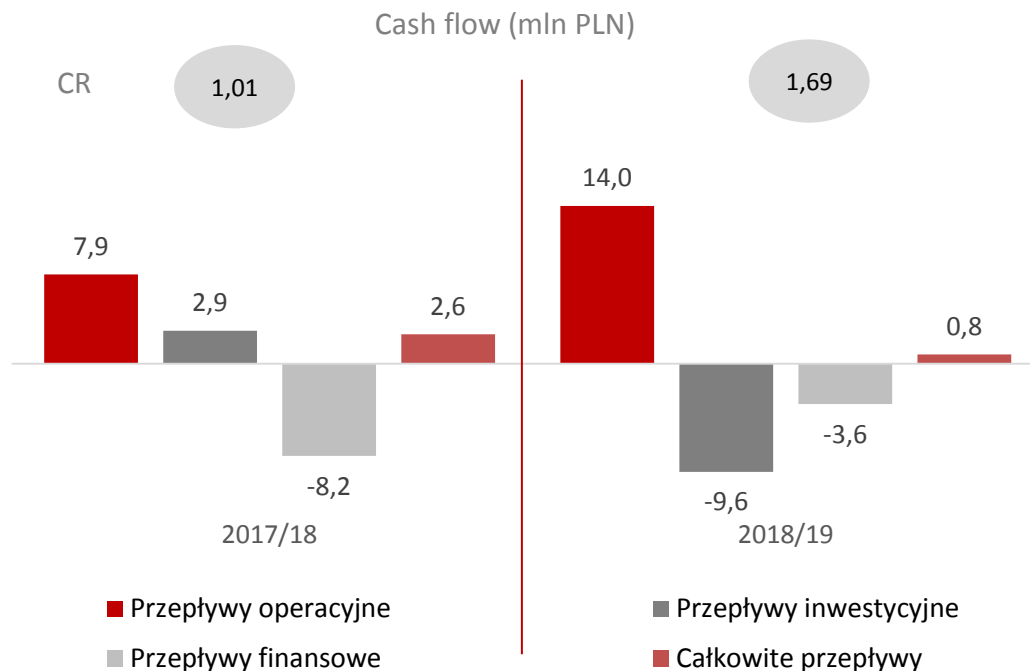


- Poprawa rentowności (kwotowo i procentowo) w roku 2018/19 na wszystkich poziomach.
- Dobra dynamika rentowności EBIT, choć niższa niż rentowności brutto, w wyniku wpływu kosztów związanych z utrzymaniem struktur handlowych.
- Wzrost marż w wyniku realizacji rosnącej liczby projektów o dobrych marżach i wykorzystania dobrej koniunktury.
- Stale rozwijany portfel produktów, nowości, pozwalają na korzystny mix produktywy.

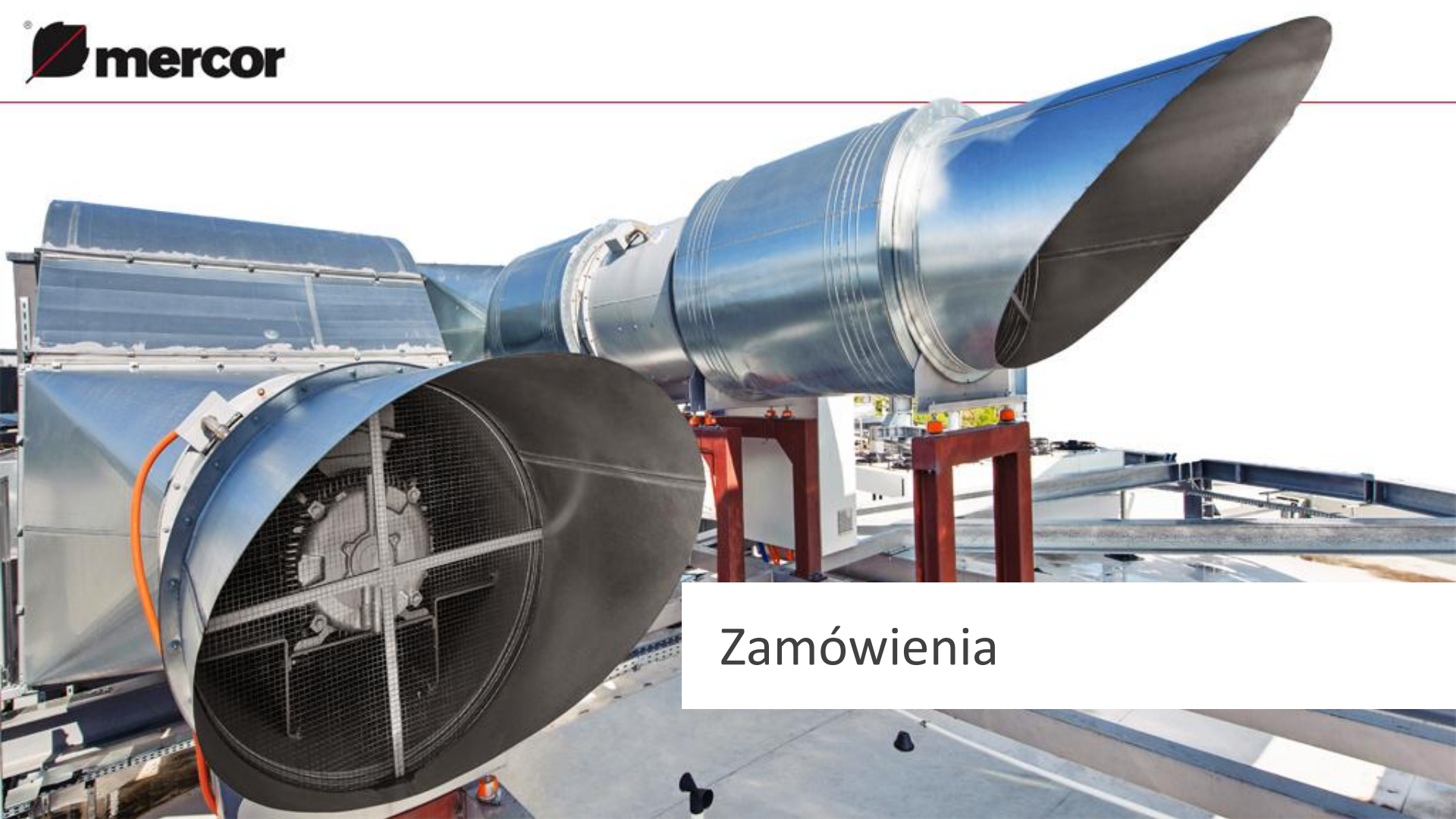
Dług netto oraz wskaźnik dług netto/EBITDA (mln PLN)



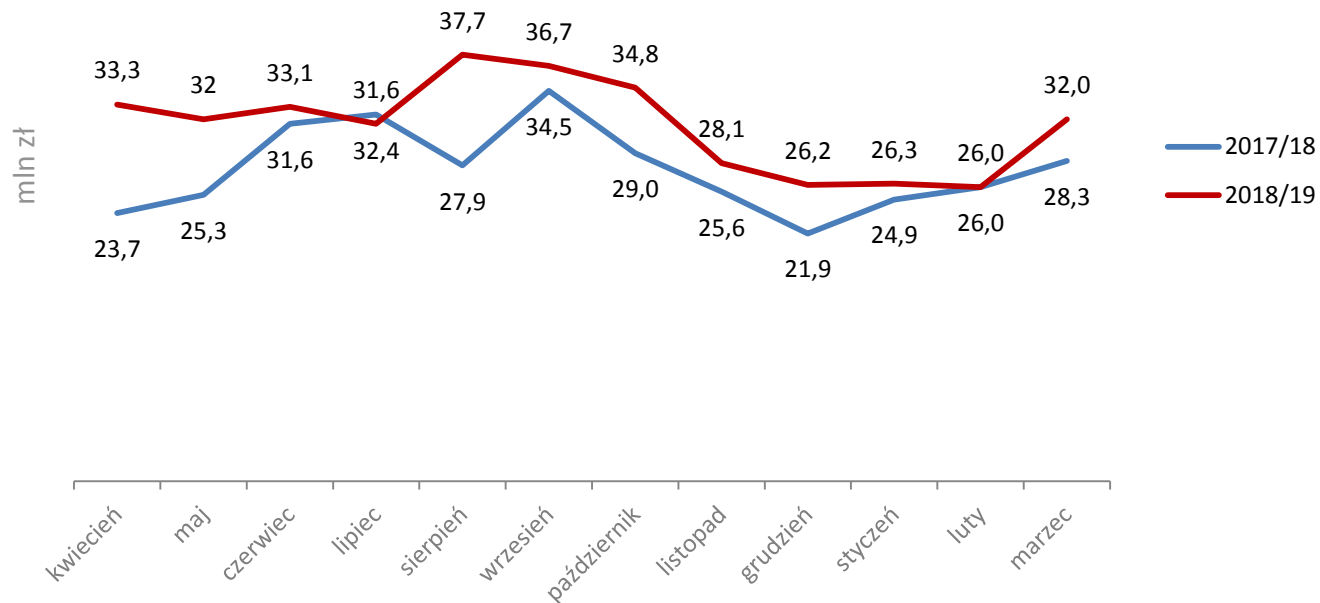
- Stabilny poziom zadłużenia.
- Spadek kosztów finansowych r/r (o blisko 20%) pomimo wzrostu zadłużenia.
- Spadający wskaźnik dług netto/EBITDA.
- Kluczowe nakłady inwestycyjne (głównie prace rozwojowe) poniesione przez Grupę w FY2018/19: 12 mln zł.



- Dodatkowo przepływy pieniężne z działalności operacyjnej poprawiły płynność finansową Grupy.
- Poprawa wskaźnika płynności do 1,69 z 1,01.



Zamówienia



- Regularnie rosnący portfel zamówień; naturalne miesięczne wahania wartości pozyskiwanych zamówień.
- Kontynuacja rosnącej dynamiki zamówień pomimo wysokiej bazy rok wcześniej.
- 14-proc. (do 378 mln zł) wzrost wartości zamówień w roku 2018/19.
- Krótki czas realizacji zamówień (średnio ok. 2-3 miesięcy).
- Realizacja kontraktów według bieżących cen materiałów.



Amazon (Gliwice, Sosnowiec), Polska,
systemy wentylacji pożarowej i oddymiania



Magazyny i centra handlowe Auchan,
Hiszpania, systemy oddymiania



Al Rayyan Road Tunnel, Katar, Doha,
ognioochronne zabezpieczenia konstrukcji



Zakład koncernu Faurecia Hlohovec; Słowacja;
systemy oddymiania



Puskas Ferenc stadion, Budapeszt, Węgry;
wentylacji pożarowej i oddymiania



Zakład Kronospan, Rosja, systemy oddymiania



Podsumowanie

SZANSE

- Solidny portfel zamówień.
- Kontrola kosztów przy rosnącej skali działania.
- Konkurencyjne warunki zatrudnienia, niska rotacja pracowników Grupy.
- Regulacje ppoż. sprzyjające popytowi na produkty Grupy, w tym nowości.
- Rozwój sprzedaży innowacyjnej płyty mcr Silboard; zakup pełnej linii produkcyjnej i trwający montaż.
- Dobra koniunktura, rosnąca liczba inwestycji budowlanych w Polsce.
- Dobra koniunktura w Europie.

WYZWANIA

- Niestabilna sytuacja polityczna w Rosji i na Ukrainie.
- Niepewne otoczenie prawno-polityczne w Polsce
- Zapotrzebowanie na środki finansowe w celu dalszych inwestycji, wykorzystania pełnego potencjału Grupy.
- Problemy branży budowlanej (zadłużenie, deficyt siły roboczej, niższa płynność).



- 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 Ciepiewie 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 Ciepiewie (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 (Mirostów).
 - **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.

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.