



Dostarczamy bezpieczeństwo



## Prezentacja Grupy Mercor

Wyniki za 1Q roku obrotowego 2012/2013

6 września 2012

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



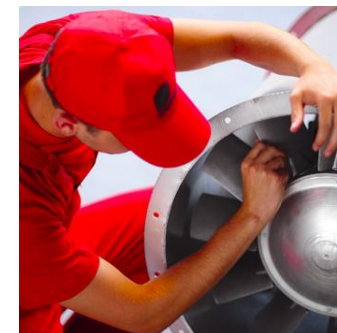
**Grzegorz Lisewski**  
Pierwszy Wiceprezes Zarządu

1. Grupa Mercor w skrócie
2. Mercor po 1Q roku obrotowego 2012/2013
3. Strategia
4. Sytuacja w spółkach 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 Grupy:

Polska:  

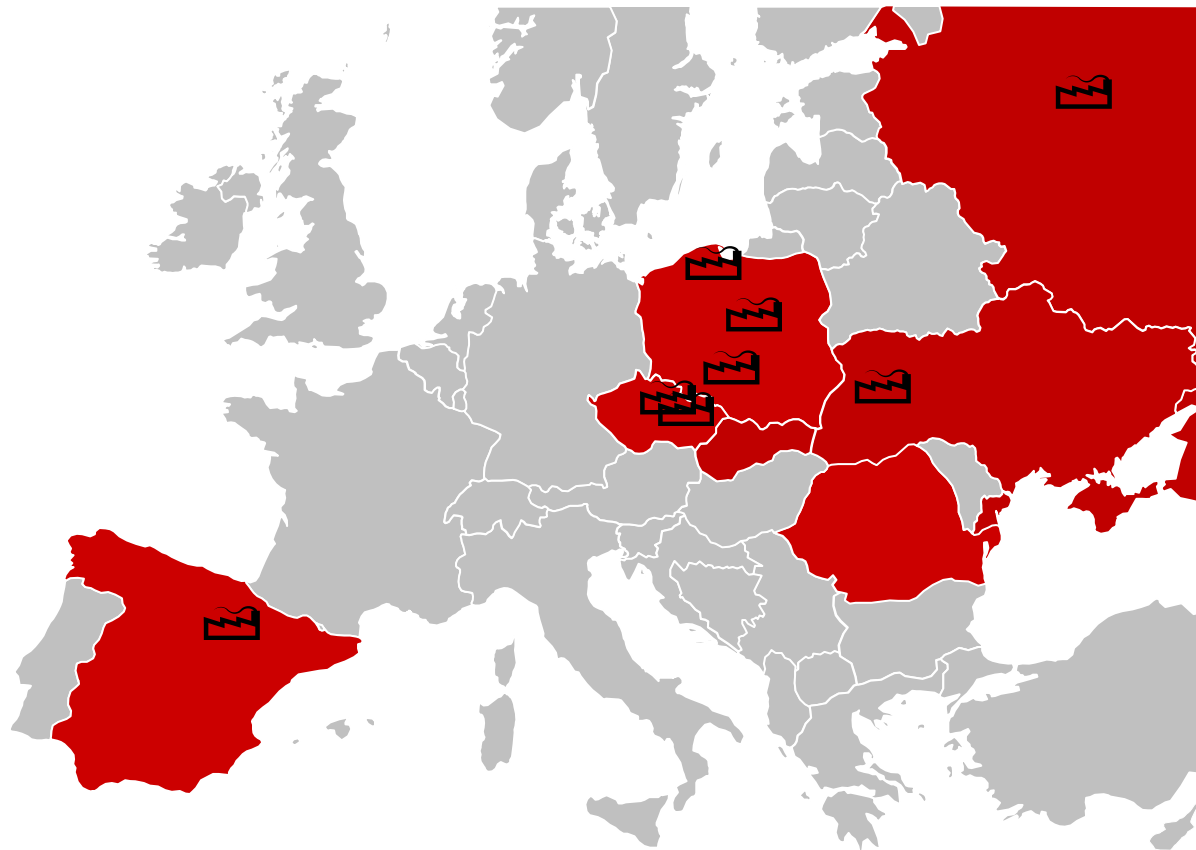
Czechy i Słowacja: **HASIL**

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



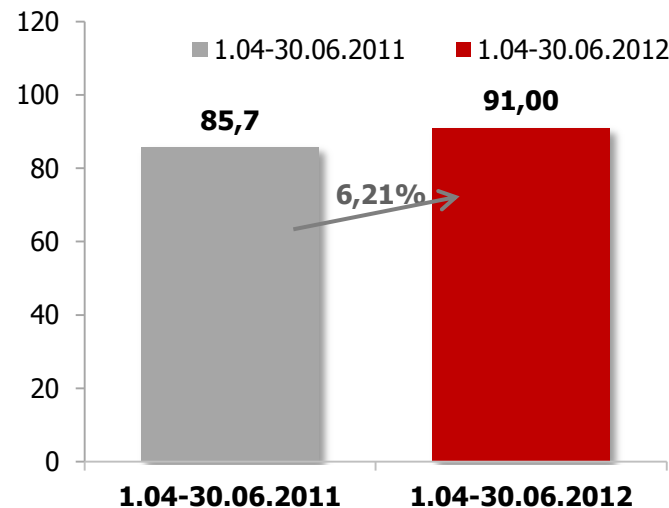


Mercor po 1Q roku obrotowego 2012/2013



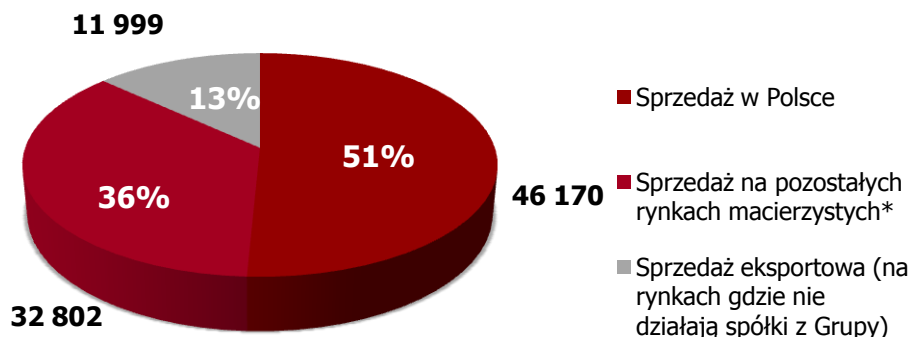
- ▶ Sprzedaż Grupy na wyższym od ubiegłorocznego poziomie, pomimo rezygnacji z umów spoza strategicznego obszaru biznesu w spółce BEM
- ▶ Wzrost sprzedaży na wszystkich rynkach macierzystych Grupy, poza Hiszpanią
- ▶ Spadek sprzedaży w Tecresie, na osłabionym kryzysem rynku hiszpańskim, uzupełniany poprzez zamówienia z Afryki i Bliskiego Wschodu
- ▶ Wysoka dynamika sprzedaży na rynku rosyjskim i ukraińskim
- ▶ Wzrost wartości sprzedaży eksportowej (na rynkach, gdzie nie działają spółki z Grupy)
- ▶ Wyraźny wzrost przychodów ze sprzedaży w segmencie wentylacji pożarowej (51,67%) i systemów oddymiania (14,48%)

**Przychody za 1Q roku obrotowego 2012/2013 [mln zł]**



# Sprzedaż Grupy na poszczególnych rynkach w 1Q roku obrotowego 2012/2013

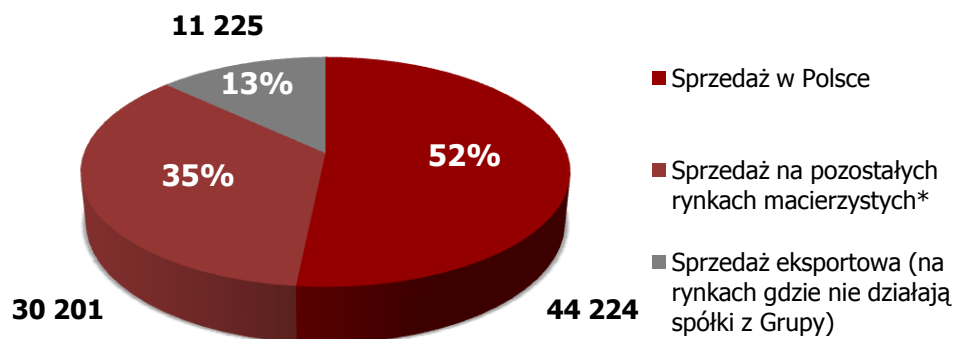
## Sprzedaż Grupy na poszczególnych rynkach w 1Q roku obrotowego 2012/2013 [mln zł]



- ▶ Wzrost wartości sprzedaży eksportowej w 1 kwartale roku obrotowego 2012/2013
- ▶ Wzrost sprzedaży na istotnych rynkach eksportowych:
  - Francja (wzrost o 68,5% )
  - kraje Beneluxu (wzrost o 113,6%)

rok 2012/2013

## Sprzedaż Grupy na poszczególnych rynkach za rok obrotowy 2011/2012 [mln zł]



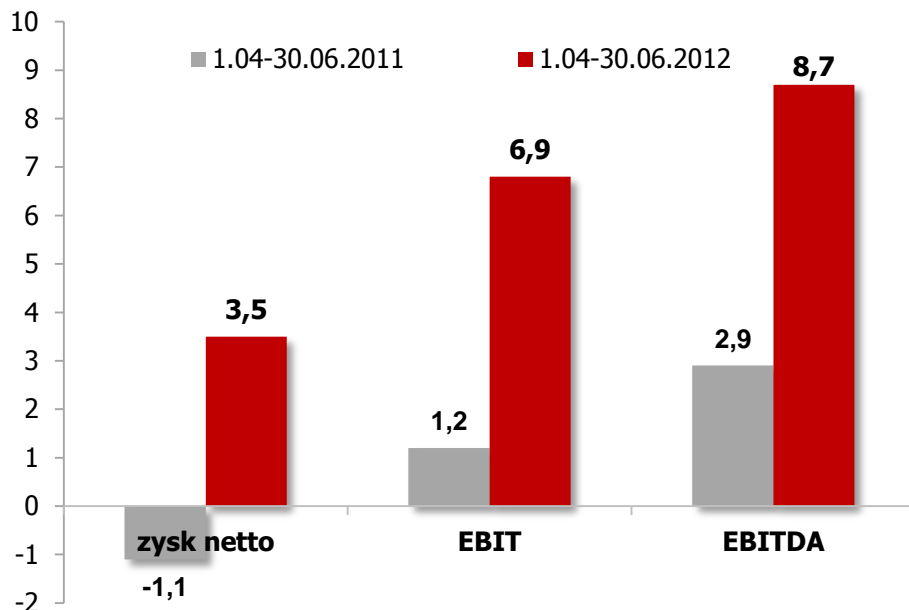
rok 2011/2012

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

# Wyniki Grupy Mercor za 1Q roku obrotowego 2012/2013 (1.04 – 30.06.2012)

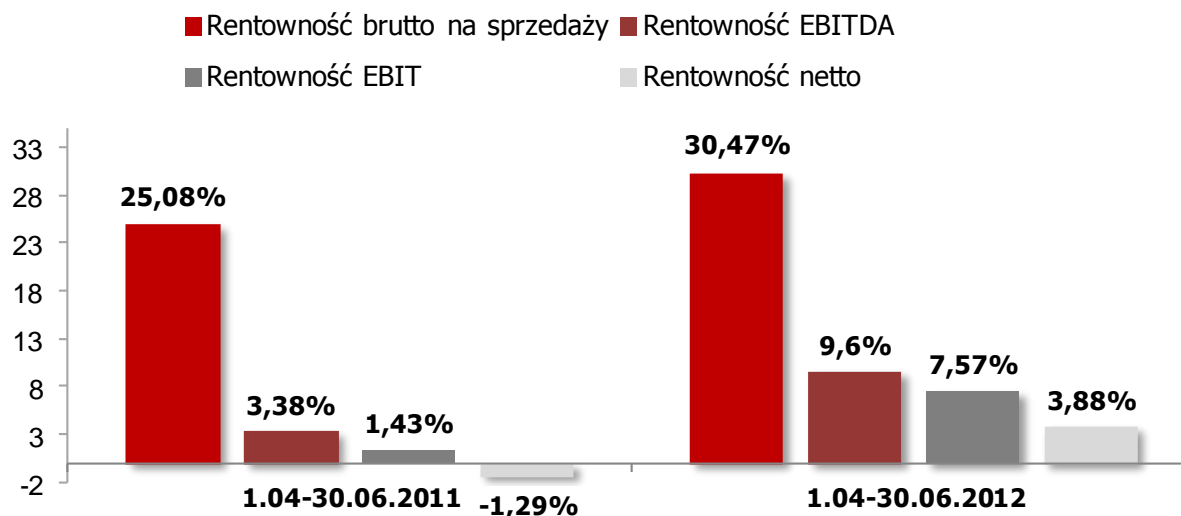


## Wyniki za 1Q roku obrotowego 2012/2013 [mln zł]



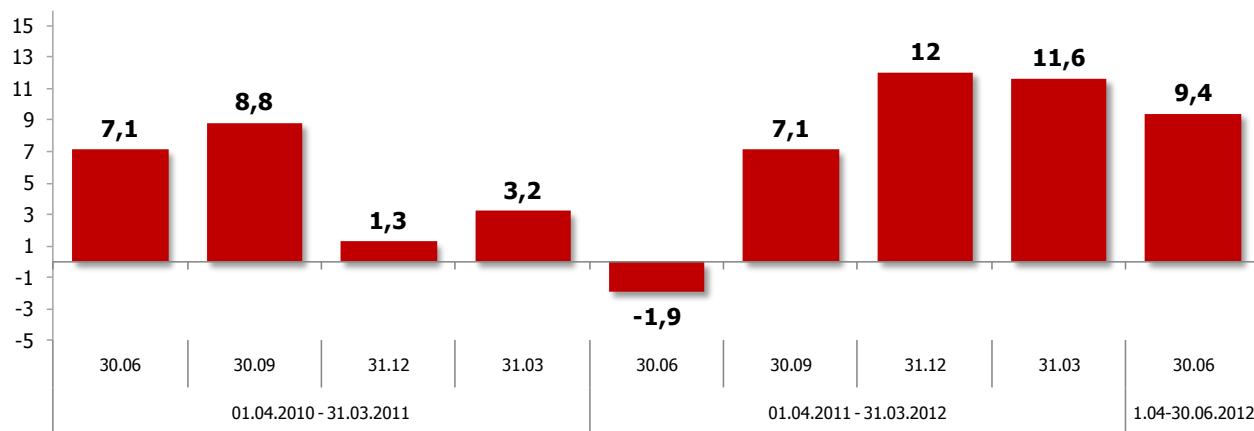
- ▶ Znacząca poprawa wyników spółki dzięki programowi poprawy efektywności – wzrost wyniku EBITDA o 201%, wyniku operacyjnego o 463% oraz zysku netto o 419%
- ▶ Dobre wyniki osiągnięte w trudnym otoczeniu makroekonomicznym
- ▶ Utrzymanie kosztów ogólnego zarządu na podobnym do ubiegłorocznego poziomie przy jednoczesnym wzroście sprzedaży

## Wskaźniki rentowności



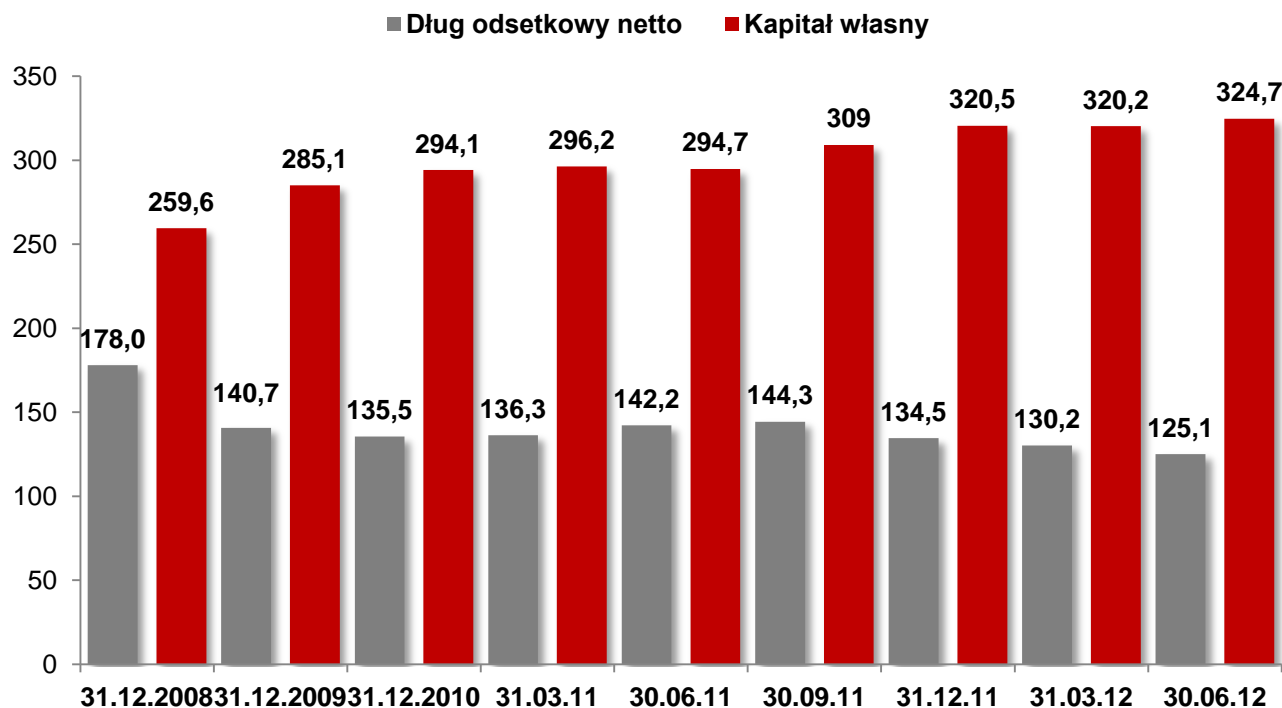
- ▶ Dynamicznie rosnące wskaźniki rentowności na wszystkich poziomach
- ▶ Wzrost rentowności brutto na sprzedaży - koszty sprzedaży rosły wolniej niż zysk brutto na sprzedaży
- ▶ Koncentracja na realizacji rentownych kontraktów, rezygnacja z umów spoza strategicznego obszaru biznesu
- ▶ Marże w eksporcie powyżej średniej

Przepływy z działalności operacyjnej [mln zł]



► Wzrost przepływów gotówki z działalności operacyjnej

## Dług odsetkowy netto i kapitał własny [mln zł]

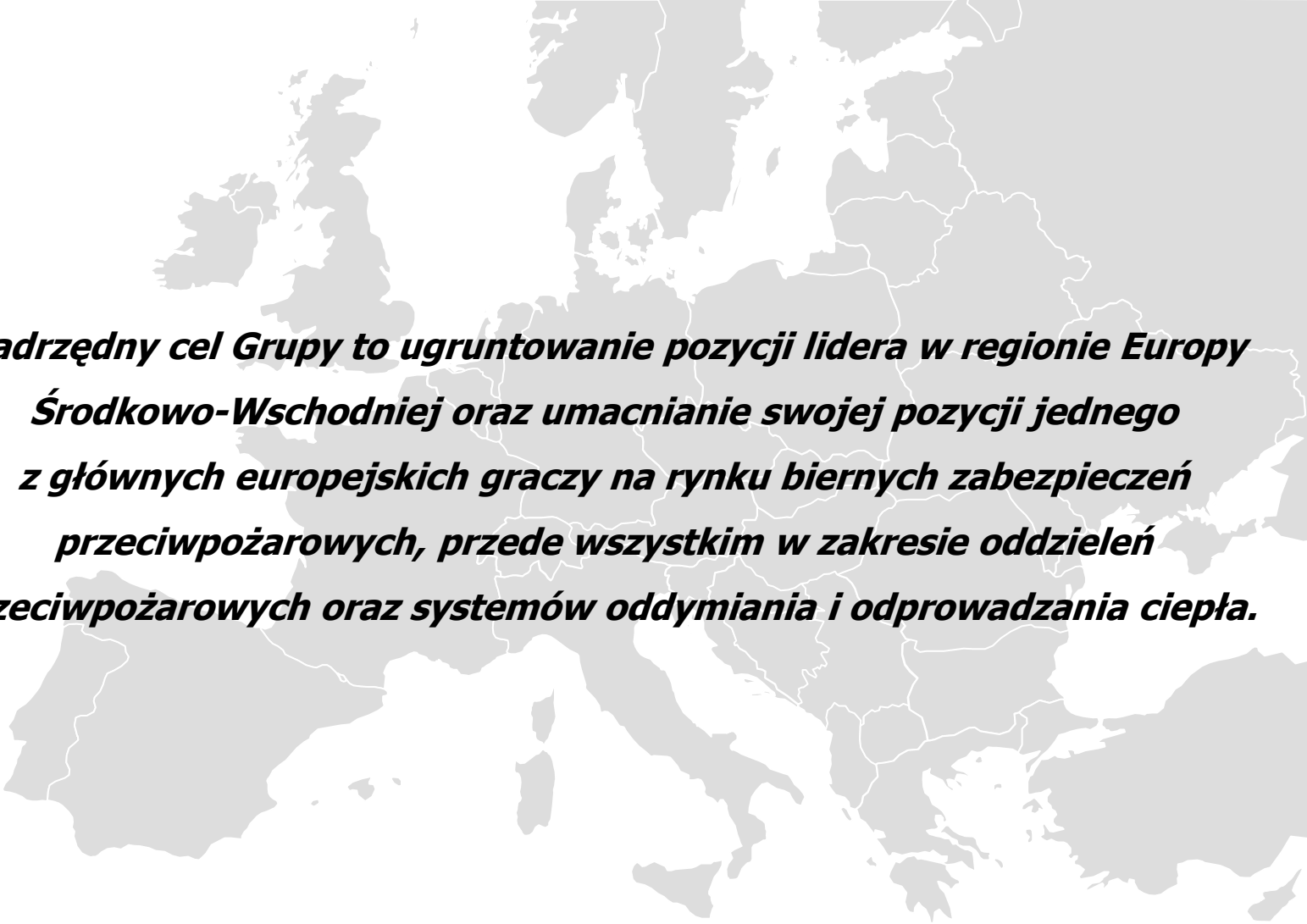


- ▶ Wskaźnik długu do kapitałów własnych na bezpiecznym poziomie
- ▶ Dalsze obniżenie zadłużenia netto





## 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
- ▶ **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 składają się na bazę blisko 30 projektów R&D



## Obiekty kultury

- ▶ obiekty dofinansowywane środkami z UE
- ▶ liczne inwestycje w obiekty kultury (muzea, filharmonie) m.in. Europejskie Centrum Solidarności, Narodowe Forum Muzyki we Wrocławiu czy Filharmonia Wejherowska



## Wysokościowce

- ▶ Projekty realizowane/planowane w największych miastach Polski takich jak m.in.: Warszawa, Wrocław, Gdańsk, Katowice
- ▶ Inwestycje „uśpione” obecnie ruszyły, pozyskujemy pierwsze zamówienia (Złota 44, Twarda Tower, Green Tower), w perspektywie kolejne zakresy



## Infrastruktura kolejowa i drogowa

- ▶ Planowane projekty w Polsce: dworce kolejowe, rozbudowa metra, inwestycje tunelowe i MOP w pasach drogowych
- ▶ Kolejne projekty tunelowe na rynkach eksportowych Grupy



## Centra handlowe

- ▶ Przewidywany wzrost inwestycji w centra handlowe
- ▶ Polska na 3. miejscu w Europie wśród najbardziej aktywnych rynków pod względem budowy centrów handlowych (*raport CBRE*)
- ▶ Większość planowanych inwestycji w średniej wielkości i małych miastach (m.in. Łomża, Bełchatów, Ełk)

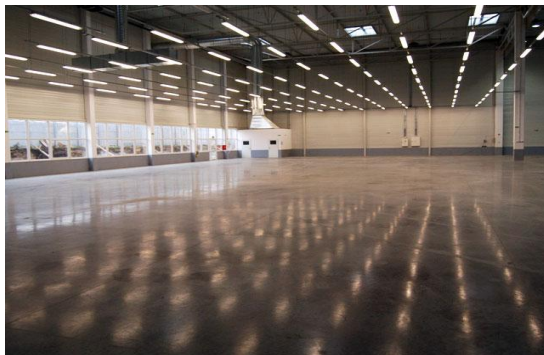
## Obiekty nauki (wyższe uczelnie)

- ▶ Obiekty dofinansowywane środkami z UE
- ▶ Znaczne środki przeznaczane na modernizację i rozbudowę szkół wyższych m.in. budowa Bałtyckiego Kampusu Uniwersytetu Gdańskiego , Kampusu Uniwersytetu w Białymstoku, Politechniki Wrocławskiej itd.

## Obiekty biurowe

- ▶ Przewidywany spadek inwestycji w powierzchnie biurowe
- ▶ Obecnie w Polsce trwa widoczny boom w sektorze powierzchni biurowych, (duża liczba projektów realizowanych także przez Mercor SA)
- ▶ Widoczna stagnacja na europejskim rynku powierzchni biurowych





## Centra logistyczne

- ▶ Stabilizacja na rynku



## Przemysł wydobywczy

- ▶ Stabilizacja inwestycji w przemyśle wydobywczym
- ▶ Planowany wzrost inwestycji w infrastrukturę związaną ze złożami gazu i gazoportem



## Energetyka

- ▶ Stabilizacja inwestycji z sektora energetycznego (obecnie spółka zabezpiecza m.in. Elektrownię Połaniec, ma na koncie realizację w Holandii – Eemshaven)
- ▶ Planowane inwestycje w nowe obiekty w najbliższych kilku latach, m.in. Elektrownia Kozienice, Elektrownia Opole

## Chemia i petrochemia

- ▶ Przewidywany spadek inwestycji w sektorze petrochemicznym
- ▶ Obecnie realizowane projekty przez Mercor SA m.in. zabezpieczenia konstrukcji w rafinerii Lotos





Sytuacja w spółkach Grupy i najbliższe plany

# Przegląd wyników za 1Q roku obrotowego 2012/2013 w podziale na spółki



01.04 - 30.06.2012									
[tys. zł]	Mercor	Hasil	Tecresa	Bem	Mercor Ukraina	Mercor Rumunia	Mercor Proof	Korekty konsolid.	Razem
Sprzedaż	58 460	14 838	9 940	7 890	2 248	677	7 066	-10 148	90 971
EBIT	7 969	-312	-456	-1 280	329	102	479	54	6 885
EBITDA	8 831	9	-213	-1 014	442	102	572	0	8 729
Wynik netto	4 970	-280	-392	-1 318	270	70	152	54	3 526

01.04 - 30.06.2011									
[tys. zł]	Mercor	Hasil	Tecresa	Bem	Mercor Ukraina	Mercor Rumunia	Mercor Proof	Korekty konsolid.	Razem
Sprzedaż	47 996	14 488	15 210	13 084	496	635	2 679	-8 938	85 650
EBIT	5 121	-566	770	-3 319	-113	-13	-658	2	1 224
EBITDA	5 785	-189	957	-2 988	-93	-9	-568	2	2 897
Wynik netto	2 683	-487	426	-3 054	-127	-13	-534	0	-1 106

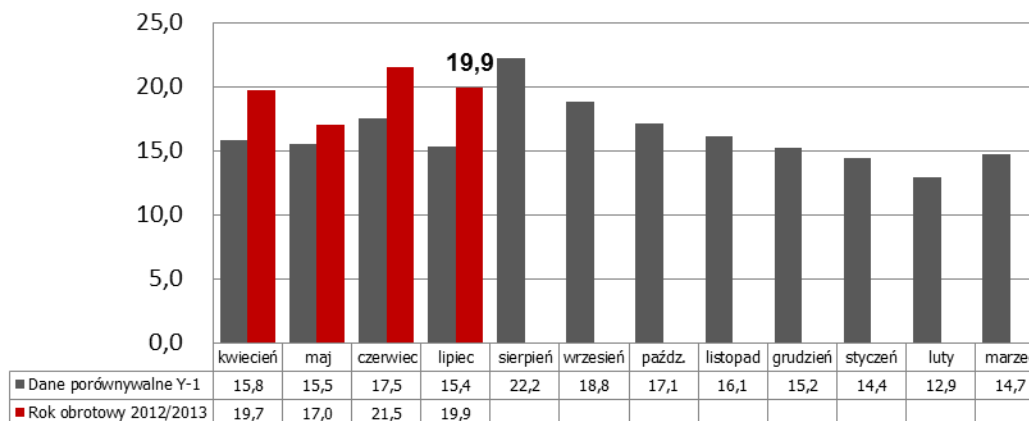
## Mercor SA po 1Q 2012/2013

- ▶ Widoczny dalszy wzrost sprzedaży eksportowej na poziomie 13% r/r oraz wzrost poziomu zamówień.
- ▶ Utrzymanie wysokiej efektywności i sprawności biznesowej (poprawa wyniku na poziomie przychodów, marżowości i zysku operacyjnego).
- ▶ Widoczny efekt dźwigni operacyjnej - przyrost marży wyższy niż wzrost kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu.

## 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]



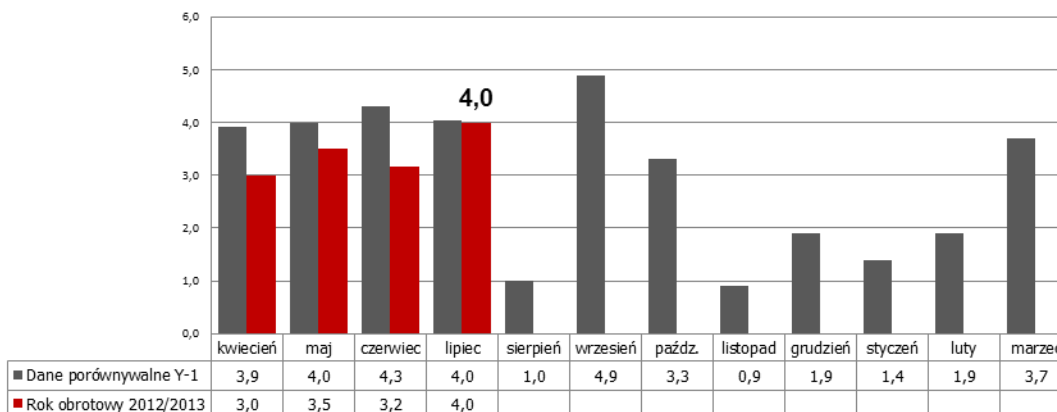
## BEM po 1Q 2012/2013

- ▶ Widoczne efekty restrukturyzacji.
- ▶ Wynik za pierwszy kwartał wyniósł -1,3 mln PLN w stosunku do -3 mln rok wcześniej.
- ▶ Pozyskiwanie zamówień na zakładanym poziomie - budowa portfela do produkcji i realizacji na drugą połowę roku kalendarzowego, która – w związku z efektem sezonowości – jest okresem wyższych przychodów i rentowności.

## Najważniejsze cele dla Spółki

1. Zakończenie projektów deficytowych.
2. Specjalizacja produkcji - rozwój produkcji drzwi drewnianych przeciwpożarowych na potrzeby Grupy Mercor.
3. Dalsze obniżanie kosztów.

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



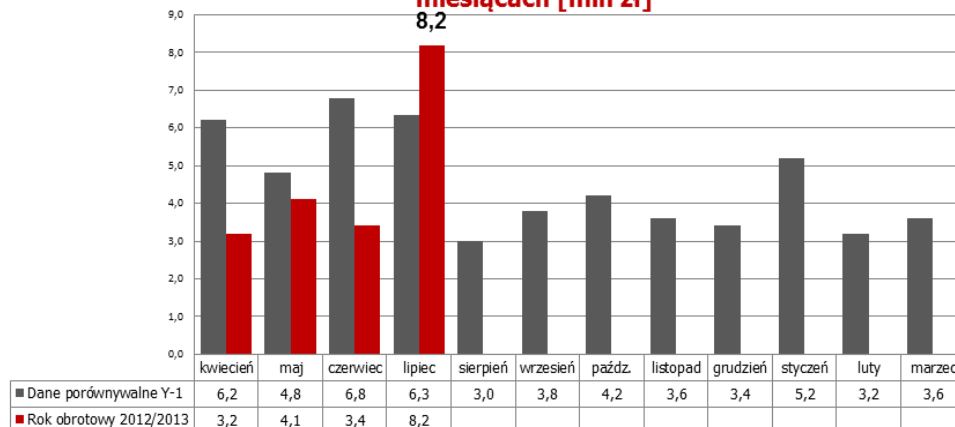
## Tecresa po 1Q 2012/2013

- ▶ Działalność na osłabionym kryzysem rynku hiszpańskim oraz – dzięki dostarczanym produktom – w ramach Mercor SA i całej Grupy.
- ▶ Niższa sprzedaż oraz niższe pozyskiwane zamówienia z rynku krajowego zostały, po okresie raportowym, uzupełnione poprzez istotne kwotowo zamówienia z rynków eksportowych – Afryki oraz Bliskiego Wschodu.

## 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 oparciu o wyroby Mercor SA wprowadzane do oferty, np. systemy oddymiania.

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



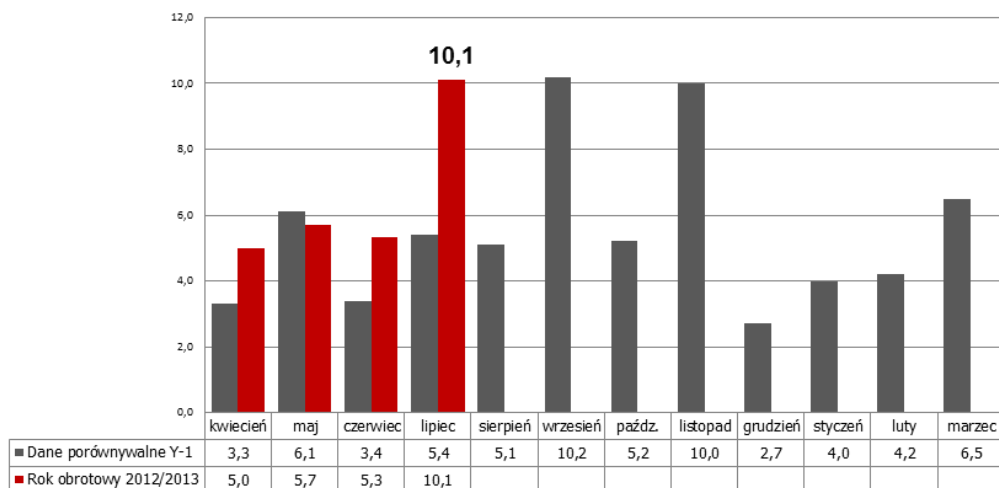
## Grupa Hasil po 1Q 2012/2013

- ▶ Utrzymanie marż i przychodów w na rynku czeskim i słowackim na zbliżonym do ubiegłorocznego poziomie.
- ▶ Wysoka dynamika pozyskiwania nowych zleceń – wzrost o 20% r/r.

## Najważniejsze cele dla Spółki

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

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





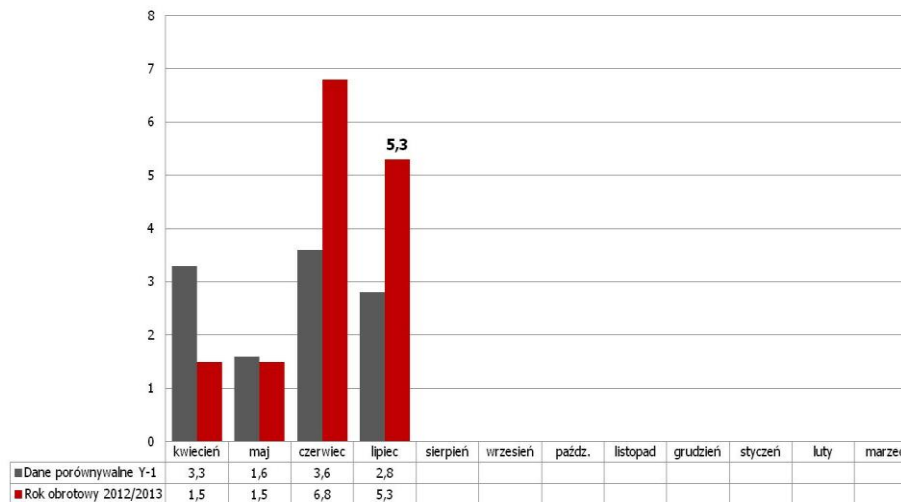
## Mercor Proof po 1Q 2012/2013

- ▶ Dalszy dynamiczny wzrost sprzedaży oraz marż, wypracowanie zysku w wysokości 152 tys. zł wobec straty 534 tys. zł rok wcześniej.

## Najważniejsze cele dla Spółki

1. Utrzymanie wysokiej sprzedaży systemów oddymiania.
2. Utrzymanie pozycji lidera w segmencie oddymiania na rynku rosyjskim.
3. Wprowadzenie drzwi przeciwpożarowych do oferty firmy w Rosji.

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



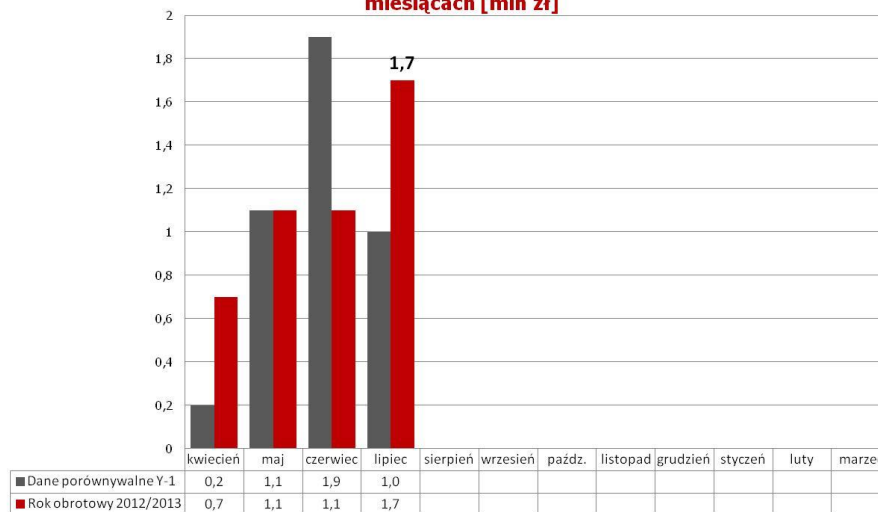
## Pozostałe spółki po 1Q 2012/2013

- ▶ Dalszy rozwój sprzedaży Mercor Ukraina (wzrost 353%) i Mercor Rumunia (wzrost o 6,6%), poprawa marż, która zaowocowała osiągnięciem zysku, wobec straty w tym samym okresie rok wcześniej.

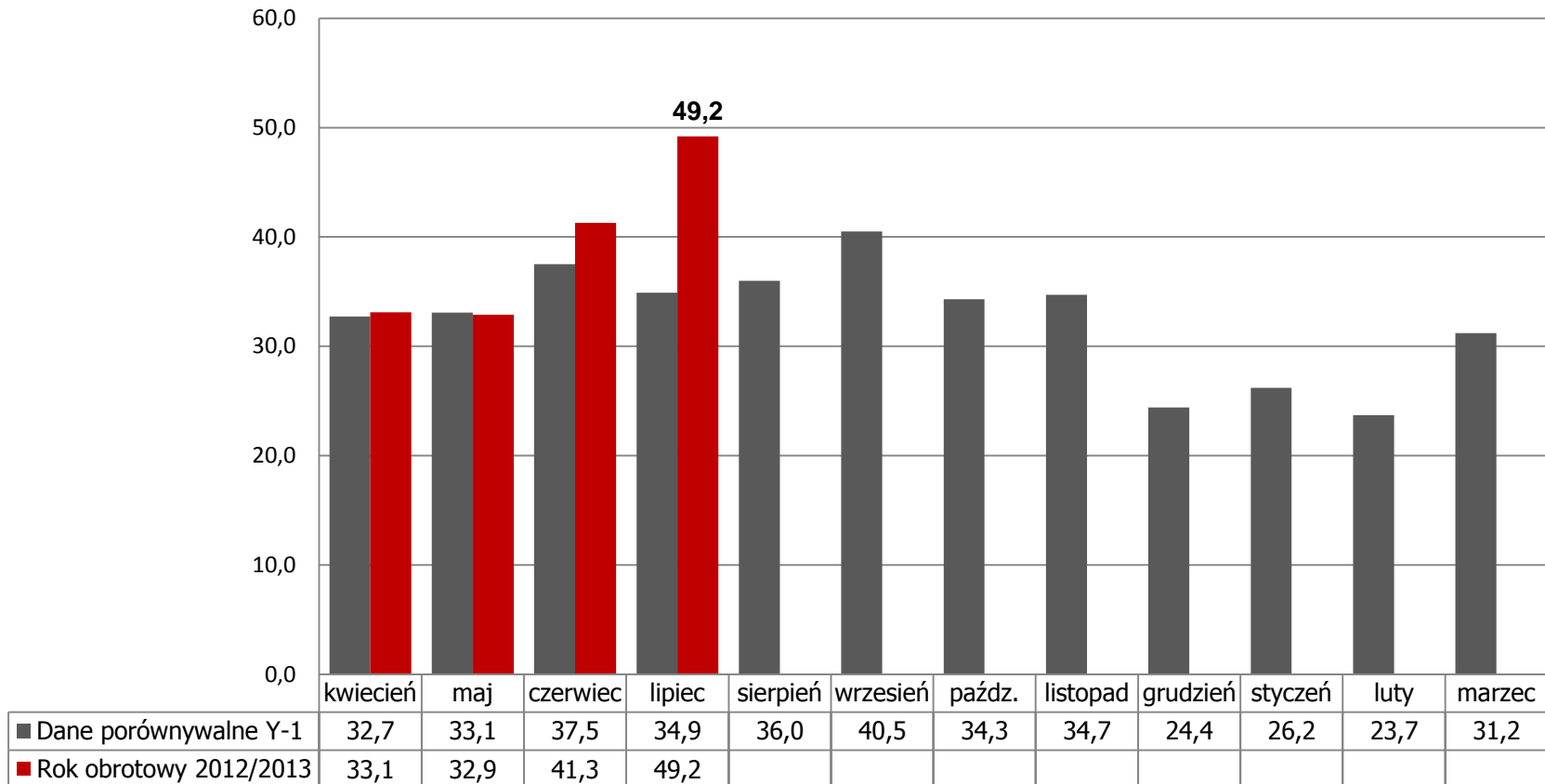
## Najważniejsze cele dla Spółek

- ▶ 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]



- ▶ Wzrost wartości kontraktów pozyskanych w 1Q 2012/2013 o 4% r/r
- ▶ Wzrost wartości kontraktów pozyskanych w lipcu 2012 o 41% r/r

- ▶ Budynek Loterie National w Luksemburgu; realizacja oddzieliń przeciwpożarowych
- ▶ Stadion piłkarski (zaplecze techniczne) Grand Stade Lille Metropol we Francji; realizacja oddzieliń przeciwpożarowych
- ▶ Hale produkcyjne dla koncernu Volkswagen Group oraz Renault w Rosji (Jekaterynburg); realizacja systemu oddymiania grawitacyjnego
- ▶ Biurowiec AZ Tower Brno - wkrótce najwyższy budynek na terenie Czech; oddzielenia przeciwpożarowe
- ▶ Oczyszczalnia ścieków Station d'épuration de Marquette niedaleko Lille we Francji; oddzielenia przeciwpożarowe
- ▶ Europejskie Centrum Muzyki Krzysztofa Pendereckiego w Luławicach koło Tarnowa; realizacja oddzieliń przeciwpożarowych
- ▶ Centrum Nanotechnologii Politechniki Gdańskiej; realizacja oddzieliń przeciwpożarowych
- ▶ Olivia Point & Tower w Gdańsku, wykonanie wentylacji pożarowej i oddzieliń przeciwpożarowych
- ▶ Orco Tower Warszawa; realizacja wentylacji pożarowej
- ▶ Zajezdnia tramwajowa Franowo w Poznaniu; realizacja oddzieliń przeciwpożarowych
- ▶ ZPMW (Zakład Przeróbki Mechanicznej Węgla) należący do LW Bogdanka; zabezpieczenia ogniochronne konstrukcji stalowych
- ▶ Pierwsza w Europie fabryka Weyerhaeuser w Gdańsku, należącej do amerykańskiego koncernu Weyerhaeuser, będącego jednym ze światowych liderów w przetwórstwie drewna; realizacja oddzieliń przeciwpożarowych



- ▶ Apartamentowiec BD Devonská Prague w Czechach; realizacja oddzieleń przeciwpożarowych
- ▶ Centrum samochodowe SUZUKI w Rosji (Nizhniy Novgorod); realizacja systemów oddymiania
- ▶ Centre Penitenciaire (więzienie) w Saran we Francji; realizacja oddzieleń przeciwpożarowych
- ▶ Kampus Uniwersytetu Białostockiego: Wydział Matematyki i Fizyki, Instytut Biologii i Chemii oraz Centrum Kultury; realizacja oddzieleń przeciwpożarowych
- ▶ Apartamentowiec Złota 44, realizacja oddzieleń przeciwpożarowych
- ▶ Zbiorniki gazu dla Rafinerii LOTOS w Gdańsku; zabezpieczenie ogniochronne konstrukcji stalowych
- ▶ Terminal Lotniczy Gdynia-Kosakowo; realizacja systemów oddymiania
- ▶ Polfa Łódź; realizacja systemów oddymiania



## ▶ Klapy żaluzyjne mcr LAM

- ▶ Ulepszony system usuwania dymu i gorących gazów
- ▶ Rozwiązanie dedykowane głównie rynkowi hiszpańskiemu
- ▶ Produkt w czołówce wyrobów europejskich pod względem parametrów technicznych i jakościowych
- ▶ Certyfikat CE

- ▶ Przykład realizacji: Park Logistyczny Penedes (należący do Grupy Avertis) w Hiszpanii



## ▶ Wentylator oddymiający mcr PASAT

- ▶ Przeznaczony do odprowadzania gorącego powietrza, dymu i spalin
- ▶ Własna konstrukcja i produkcja
- ▶ Znaczące umocnienie pozycji Mercor SA w branży, w segmencie wentylacji pożarowej
- ▶ Certyfikat CE

- ▶ Przykład realizacji: City Center Rzeszów



## ▶ Bramy mcr EBR 120

- ▶ Elastyczne bramy nowej generacji, przeznaczone do zamykania otworów w ścianach oddzielenia pożarowego
- ▶ Połączenie cech bramy stalowej i kurtyny rolowanej; doskonałe parametry funkcjonalne, wymiary konkurencyjne na rynku (maksymalnie 15 x 6 m), klasa odporności ogniowej EI 120 (dwie godziny)
- ▶ Aprobata i certyfikat ITB

- ▶ Przykład realizacji: Centrum Nanotechnologii Politechniki Gdańskiej







## Podsumowanie

- ▶ Widoczne efekty programu poprawy efektywności - dobre wyniki 1Q 2012/2013 osiągnięte w trudnym otoczeniu makroekonomicznym: wzrost wyniku EBITDA o 201%, wyniku operacyjnego o 463% oraz zysku netto o 419%
- ▶ Systematyczna poprawa efektywności Grupy - wzrost marż na sprzedaży (do 30,5% z 25,1%), oszczędności w kosztach operacyjnych, utrzymanie kosztów ogólnego zarządu na podobnym do ubiegłorocznego poziomie przy jednoczesnym wzroście sprzedaży
- ▶ Dalszy wzrost sprzedaży eksportowej (poza rynki macierzyste), uzyskiwane w eksporcie marże powyżej średniej w Grupie
- ▶ Poziom wartości zamówień zdobytych w 1Q 2012/2013 wyższy o 4% od ubiegłorocznego, wzrost zamówień pozyskanych w lipcu 2012 o 41%
- ▶ Niższe niż w analogicznym kwartale roku ubiegłego saldo pozostałych kosztów operacyjnych, wzrost przepływów gotówki z działalności operacyjnej i spadek zadłużenia netto
- ▶ Strategia nastawiona na rozwój, nawet w wymagających warunkach rynkowych



## Załączniki

- ▶ Rozliczenia ze spółkami z Grupy PBG:
  - Należności od Grupy PBG na dzień 31.08.2012: 104,7 tys. zł
  - BEM - należności od spółki Hydrobudowa na dzień 31.08.2012: 497,5 tys. zł
  
- ▶ Rozliczenia ze spółkami z Grupy Polimex-Mostostal:
  - Należności od Grupy Polimex-Mostostal na dzień 31.08.2012: 2,5 mln zł
  - BEM - należności od Grupy Polimex-Mostostal na dzień 31.08.2012: 634,7 tys. zł
  - Wpływy za kontrakty realizowane dla Polimex-Mostostal w sierpniu 2012 (w tym wpłaty od inwestorów): 954,7 tys. zł

## 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

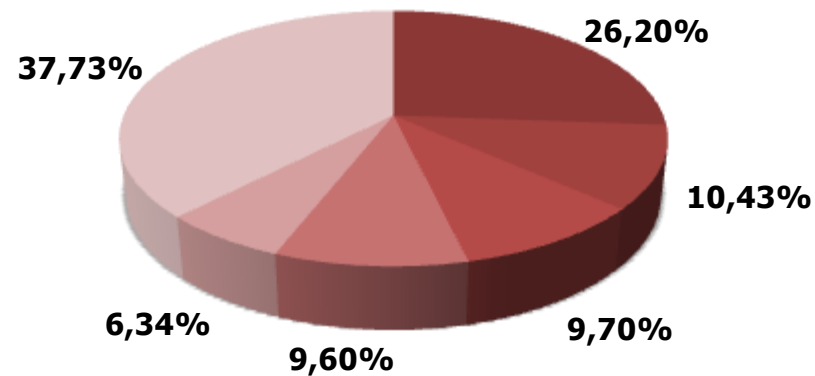
- Kadra inżynierów, zajmująca się realizacją kontraktów budowlanych
- Własne ekipy montażowe
- Współpraca na stałe z firmami zewnętrznymi

## 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; 26,2% 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; 9,7% udziału w ogólnej liczbie głosów
- ING OFE - 1.500.000 akcji; 9,6% udziału w ogólnej liczbie głosów
- Quercus TFI - 993.264 akcje; 6,34% udziału w ogólnej liczbie głosów
- Pozostali - 37,73%

- ▶ Zgodnie ze zgłoszeniem na ZWZA zwołane na dzień 11.09.2012



## 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 Cieplewie koło Gdańska
- ▶ Utworzenie spółki zależnej w Rumunii
- ▶ Zakup pozostałych 50% spółki Hasil i przejęcie nad nią pełnej kontroli
- ▶ Utworzenie spółki zależnej na Ukrainie

## 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





# 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](mailto:mercor@mercor.com.pl)**