



MERCATOR MEDICAL

WARSZAWA
Maj 2017

SPÓŁKA



dr Wiesław Żyznowski

Prezes Zarządu od 2010 r.,
główny akcjonariusz,
współzałożyciel spółki

Monika Sitko

Wiceprezes Zarządu,
w zarządzie spółki od 1998 r.,
współzałożycielka spółki

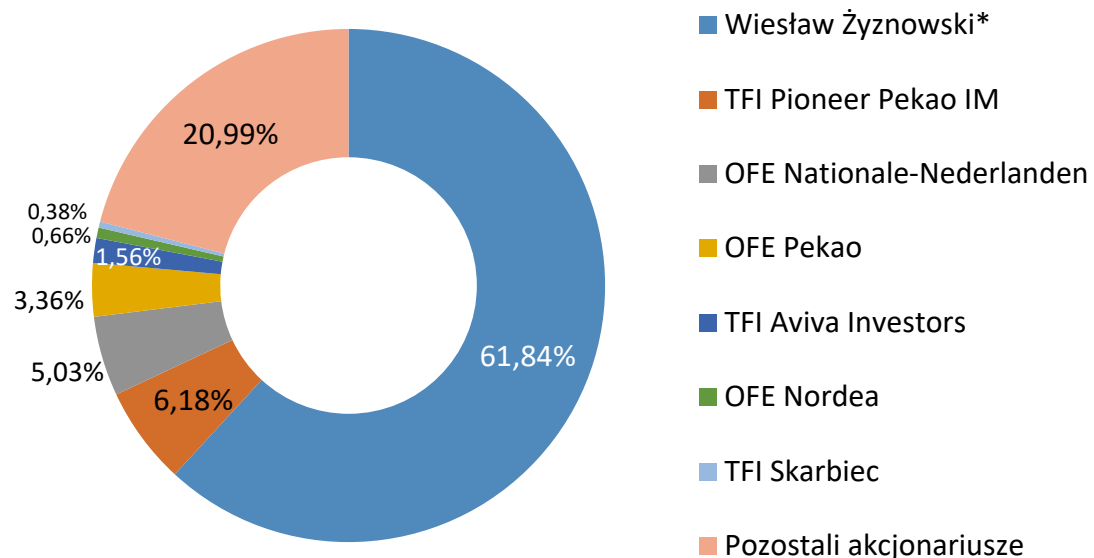
Leszek Michnowski

Wiceprezes Zarządu od 2013 r.

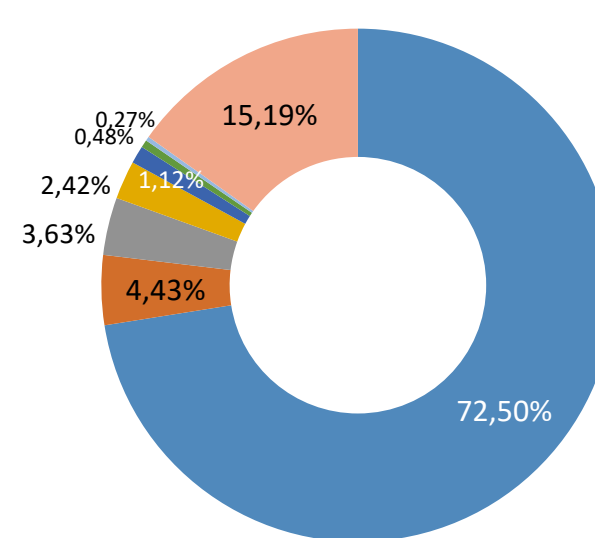
Witold Kruszewski

Dyrektor Finansowy od 2013 r.,
Członek Zarządu od XI 2015 r.

Udział w kapitale



Udział w głosach



Akcjonariuszami Spółki są również Członkowie Zarządu: Pani Monika Sitko i Pan Witold Kruszewski

* Łącznie pośrednio i bezpośrednio

Liczba akcji OFE i TFI wg ostatnich opublikowanych sprawozdań

Źródło: Spółka, stooq.pl

Globalny sukces oparty na ponad 20-letnim doświadczeniu

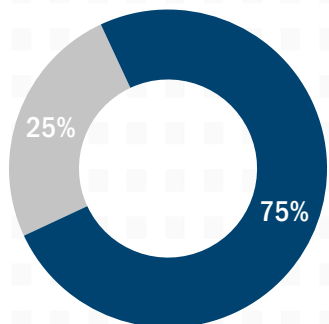
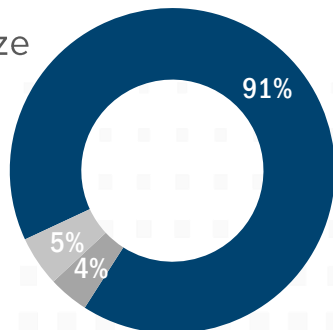
- 1993** Rozpoczęcie działalności w zakresie dystrybucji rękawic jednorazowych
- 1996** Utworzenie spółki akcyjnej Mercator Medical
Pierwsze wygrane przetargi publiczne
- 2003** Rozpoczęcie ekspansji handlowej poza Polską
- 2005** Powstanie oddziału Mercator Medical na Węgrzech i spółki na Ukrainie
- 2006** Powstanie spółki Mercator Medical w Rumunii, zakup fabryki rękawic w Tajlandii
Rozszerzenie oferty o odzież włókninową
Otwarcie nowej hali magazynowej w Starym Brześciu
- 2007** Rozszerzenie oferty o opatrunki medyczne oraz obłożenia pola operacyjnego
- 2008** Osiągnięcie pozycji lidera w Europie Środkowo-Wschodniej w segmencie rękawic
Dotarcie oferty Grupy do blisko 40 krajów, w tym intensywny rozwój eksportu do Rosji
- 2013** Debiut na rynku głównym warszawskiej GPW 21 listopada 2013 r.
- 2015** Rozpoczęcie działalności własnej spółki w Rosji, dynamiczny wzrost eksportu do USA
Podwojenie mocy produkcyjnych – docelowy poziom osiągnięty w I kw. 2015
Rozbudowa Centrum Logistycznego – zakończenie w I kw. 2015
- 2016** Sprzedaż produktów Grupy w ponad 50 krajach
Przeprowadzenie wtórnej oferty akcji – finansowanie wzrostu mocy produkcyjnych o 150%
Rozpoczęcie budowy zakładu produkcyjnego wyrobów z włókniny (Polska) – III kw. 2016
Rozpoczęcie rozbudowy zakładu rękawic (Tajlandia) – styczeń 2017

- Czołowy producent i dystrybutor rękawic medycznych, opatrunków i produktów z włókniny w Europie Środkowo-Wschodniej
- Sprzedaż w ponad 50 krajach z około 1,5% udziałem w rynku globalnym

■ Rękawice medyczne i gospodarcze

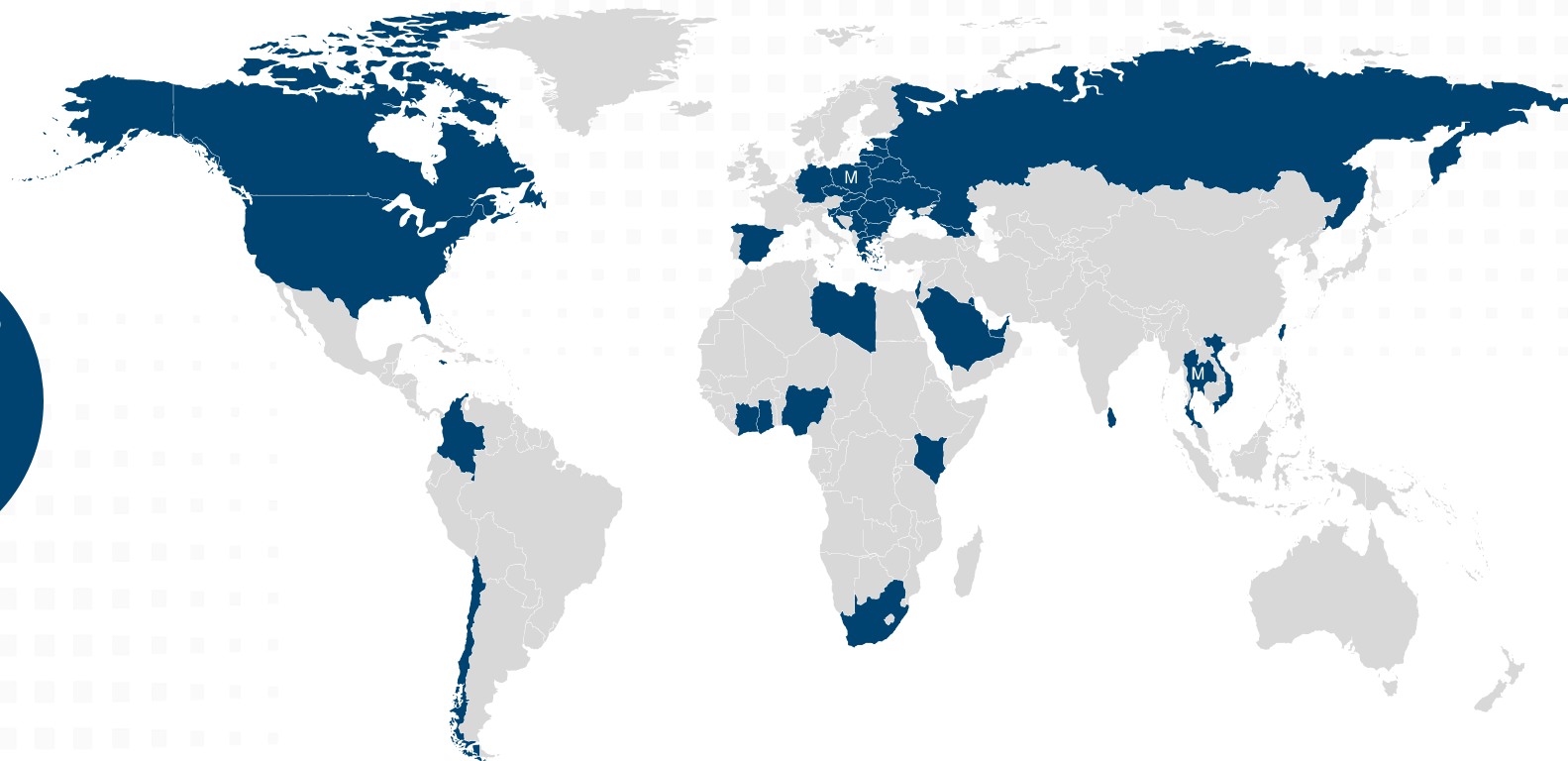
■ Opatrunki medyczne

■ Produkty z włókniny



■ Produkcja rękawic

■ Dystrybucja produktów i towarów





Lokalizacja w Tajlandii Płd., miejscu silnej koncentracji produkcji kauczuku naturalnego. Współpraca z lokalnymi producentami kauczuku naturalnego



Badanie surowców, materiałów, półproduktów i wyrobów gotowych, gwarantujące spełnianie przez produkty wszystkich niezbędnych standardów jakości i wydajności



Zdolność wyprodukowania (niemal) każdej rękawicy diagnostycznej i HR z lateksu naturalnego

ELASTYCZNOŚĆ DOSTAW KONTENEROWYCH



pod względem: miksu produktowego, wyglądu, wielkości i jakości opakowania, sposobu załadunku do kontenera



Potencjał do produkcji rękawic medycznych najwyższej jakości, potwierdzony certyfikatami FDA i ciągłą sprzedażą w USA



PONAD
30%
PRODUKCJI

na rynek Stanów Zjednoczonych
Pozostała ilość do >40 innych krajów

60%
PRODUKCJI

realizowana na nowoczesnych podwójnych liniach uruchomionych w 2014 oraz 2015 r.



ROCZNA PRODUKCJA (SZT.)

1,2 mld

 **2** × **R&D**

Dział w Tajlandii, dedykowany procesowi produkcyjnemu



Dział w Polsce, dedykowany rozwojowi produktu



Współpraca z chemikami oraz technicznymi uczelniami w zakresie R&D w Polsce

MEDYCZNE

Rękawice diagnostyczne

- Najważniejsze ogniwo w ochronie przeciw zakażeniom
- Podstawowa ochrona przed mikroorganizmami i chemią szpitalną

Rękawice chirurgiczne

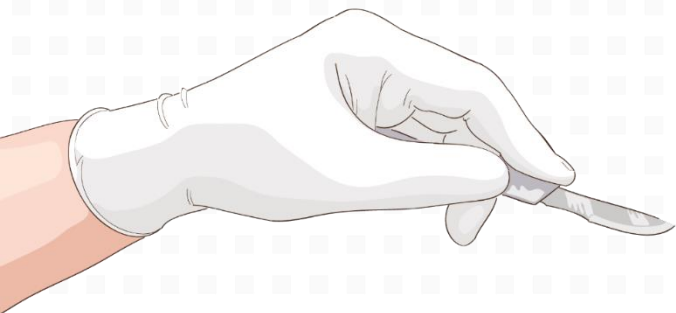
- Zastosowanie przy inwazyjnych zabiegach wymagających warunków jałowych
- Ochrona przed zakażeniami w warunkach szczególnego ryzyka
- Wysoka odporność na chemię szpitalną

52 typy rękawic

6 rodzajów surowców

5 rozmiarów w diagnostyce, 7 w chirurgii

18 kolorów



GOSPODARCZE

Rękawice gospodarcze

- Przeznaczone do prac ogrodniczych, domowych, sanitarnych
- Wewnętrzna wyściółka absorbująca pot i ułatwiająca zakładanie
- Są zróżnicowane na prawą i lewą dłoń
- Posiadają przedłużony mankiet

**Segment rękawic
odpowiada za około 91%
przychodów**





Produkty z gazy i włókniny, przylepce, opatrunki chirurgiczne, opaski podtrzymujące, opatrunki gipsowe

Zabezpieczają pacjenta przed wtórnym zakażeniem rany oraz niekontrolowanym wysiękiem

Umożliwiają prawidłowe gojenie rany

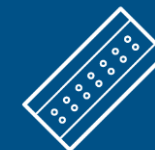
**Okolo 4%
przychodów
ze sprzedaży**



GAZA



OPATRUNKI
CHIRURGICZNE



PRZYLEPCE



OPASKI
PODRZYMUJĄCE



OPATRUNKI
GIPSOWE



Obłożenia pola operacyjnego

- Chronią zarówno pacjenta, jak i personel medyczny przed zakażeniami
- Zabezpieczają pacjenta przed ryzykiem przedostania się drobnoustrojów do pola operacyjnego

Chroniąc przed zakażeniami, **redukuja** ryzyko leczenia pooperacyjnego i dodatkowych **kosztów**, w tym ewentualnych odszkodowań dla pacjentów



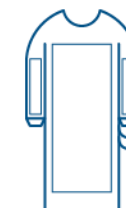
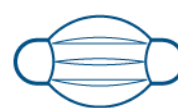
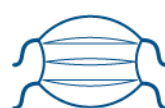
Odzież medyczna

Jałowe fartuchy chirurgiczne, czepki i maski– chronią przed zakażeniami personel medyczny i pacjenta.

W czasie zabiegu zapobiegają przedostawaniu się płynów na skórę personelu oraz wdychaniu tworzących się oparów, a pacjenta chronią przed migracją zanieczyszczeń np. naskórka, włosów, śliny, włókien itp. oraz drobnoustrojów

Wykorzystywane materiały pozwalają odprowadzać ciepło i wilgoć na zewnątrz, gwarantując komfort pracy

Okolo 5%
przychodów ze sprzedaży

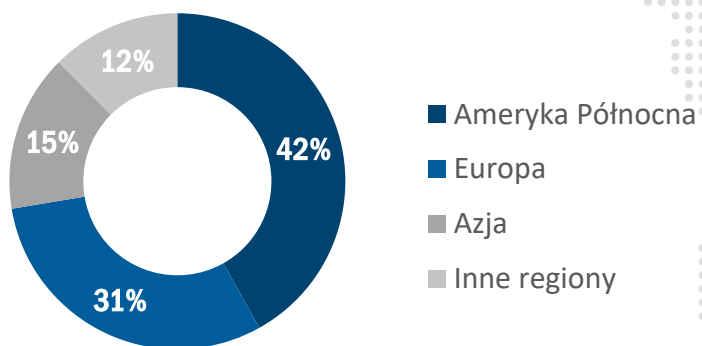


RYNEK

Światowy rynek: 4,4 MLD USD w 2016 r. – planowany wzrost do 5,3 MLD USD w 2019 r. [Technavio Report]
CAGR na poziomie **6%***

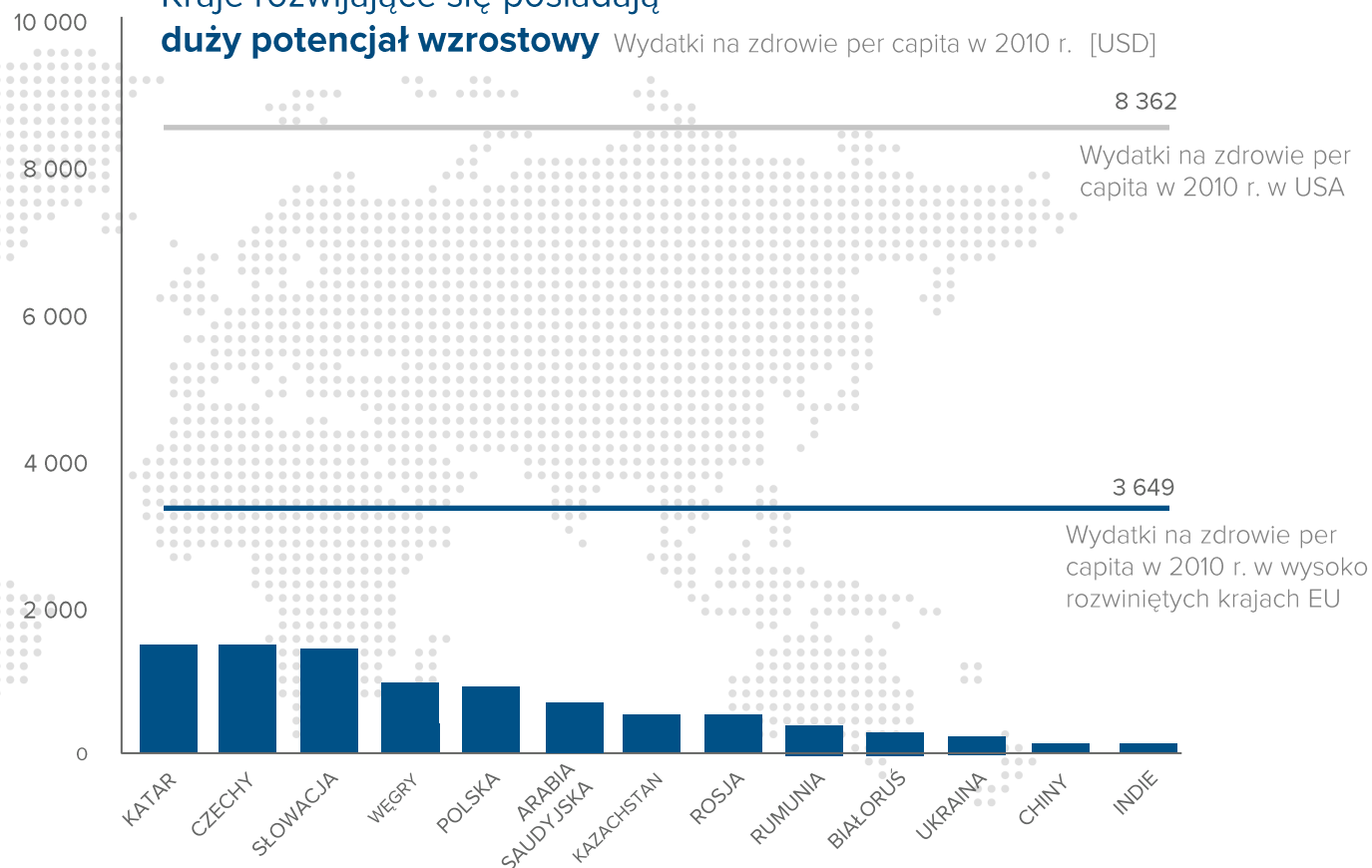
Najwięksi producenci rękawic medycznych zlokalizowani są w krajach Azji Południowo-Wschodniej: Top Glove, Hartalega, Semperit, Kossan

Geograficzna struktura popytu na rękawice jednorazowe



Źródło: Allied Market Research Report, 2013

Kraje rozwijające się posiadają duży potencjał wzrostowy

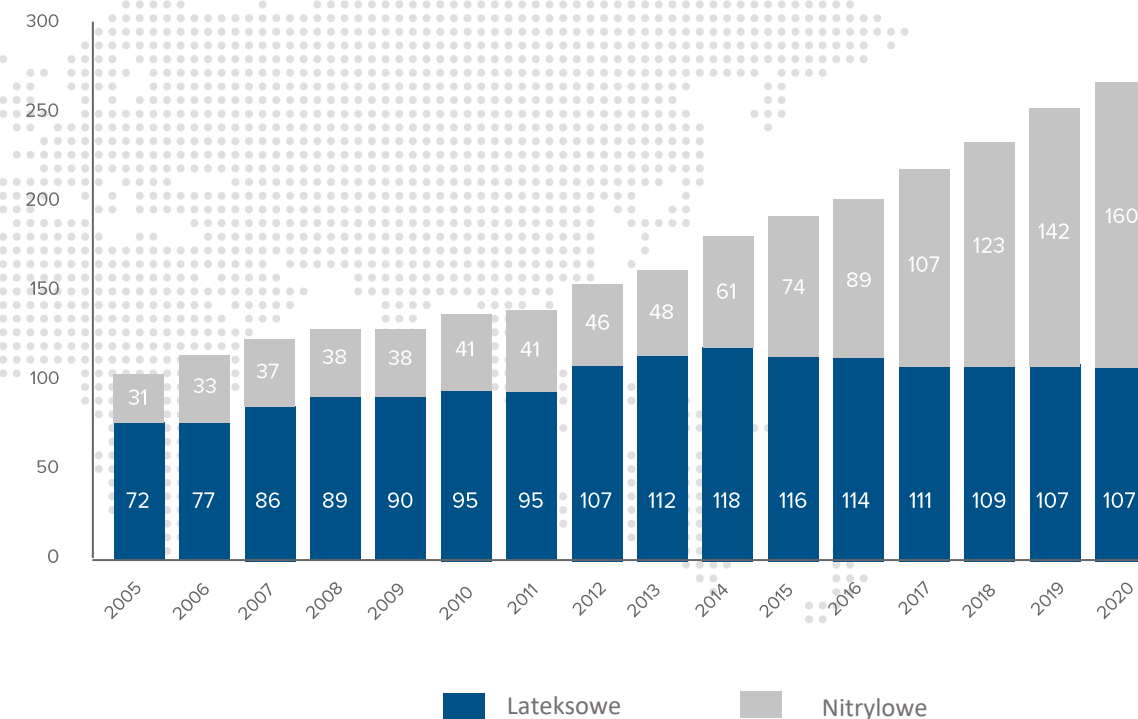


Źródła: Technavio Report, Allied Market Research Report

* dane nie obejmują rynku rękawic z wykorzystaniem pozamedycznym oraz rękawic gospodarczych

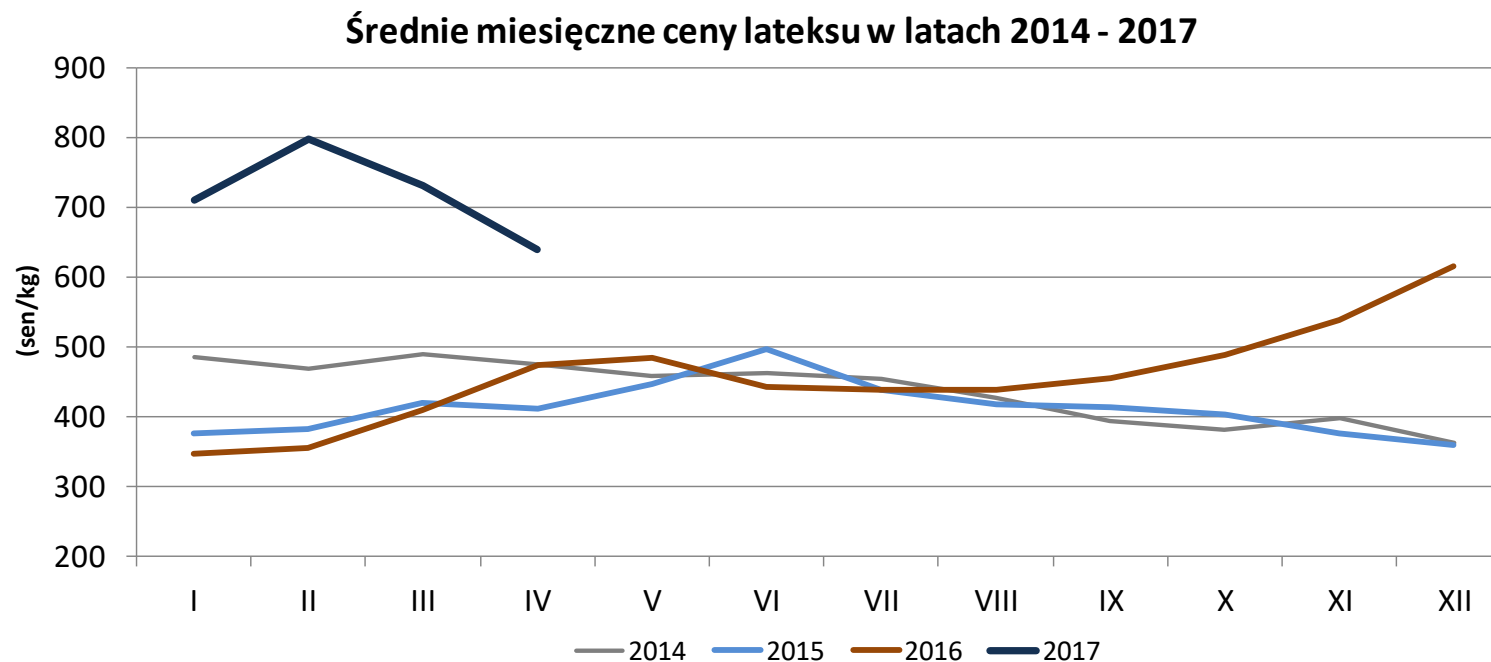
- Jednorazowe rękawice są głównie wykonywane z lateksu (naturalnego lub syntetycznego kauczuku nitrylowego)
- Ze względu na elastyczność oraz koszty, naturalny i nitrylowy lateks są dominującym typem surowca stosowanym do produkcji rękawic
- **Rynek stopniowo odchodzi od rękawic z lateksu naturalnego ze względu na szereg czynników, zastępując je jednorazowymi rękawicami z lateksu nitrylowego**
- Rękawice nitrylowe stają się najszybciej rosnącym segmentem w globalnym rynku jednorazowych rękawic medycznych
- Strategiczną opcją jest dla Spółki produkcja rękawic nitrylowych w obu zakładach produkcyjnych – nie wymagałoby to istotnych inwestycji

Globalny wzrost popytu na rękawice (mld szt.)



Źródło: Szacunki Spółki

WYNIKI FINANSOWE



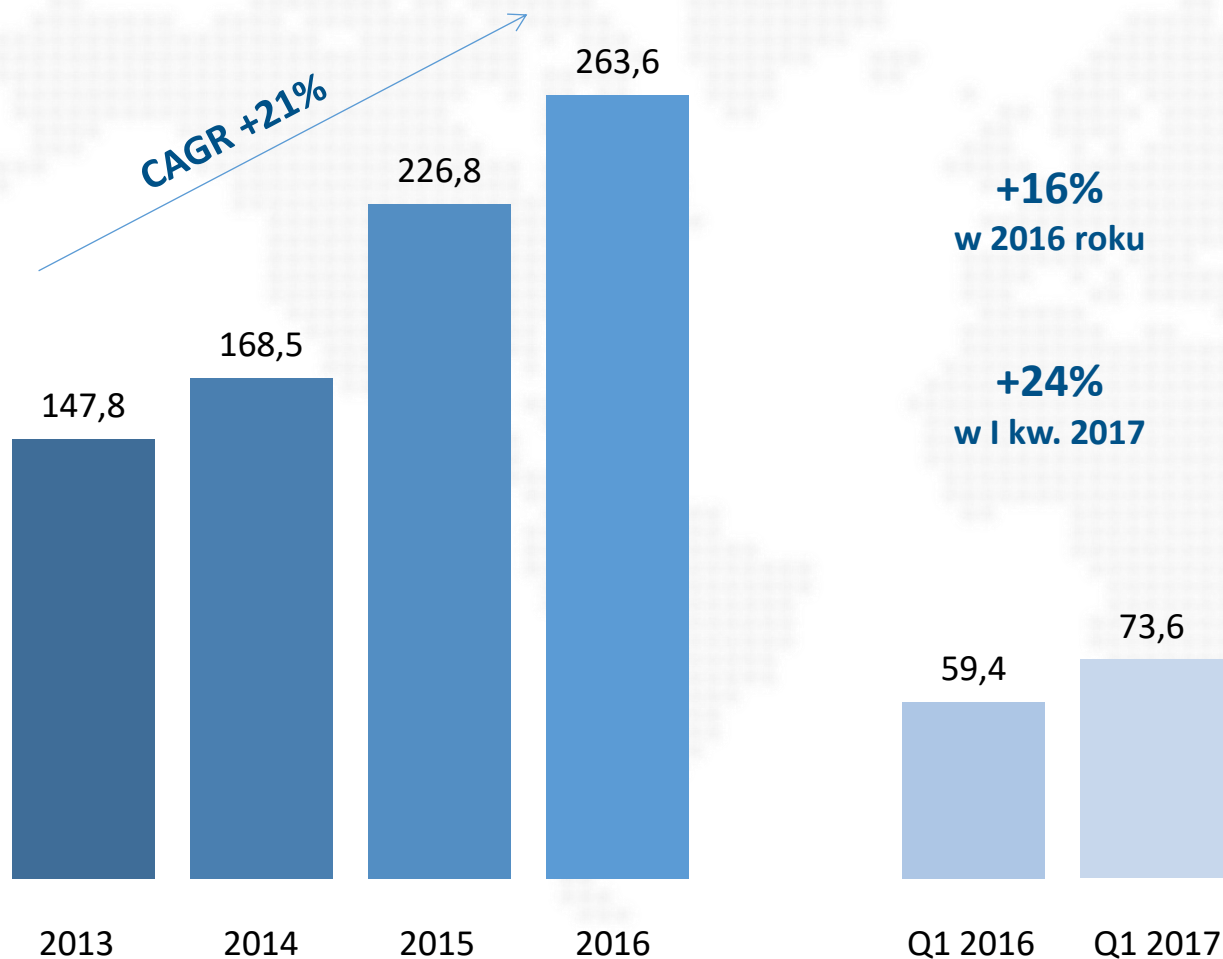
Źródło: Malaysian Rubber Board

+75%
IX.2016 – II.2017

-20%
II.2016 – IV.2017

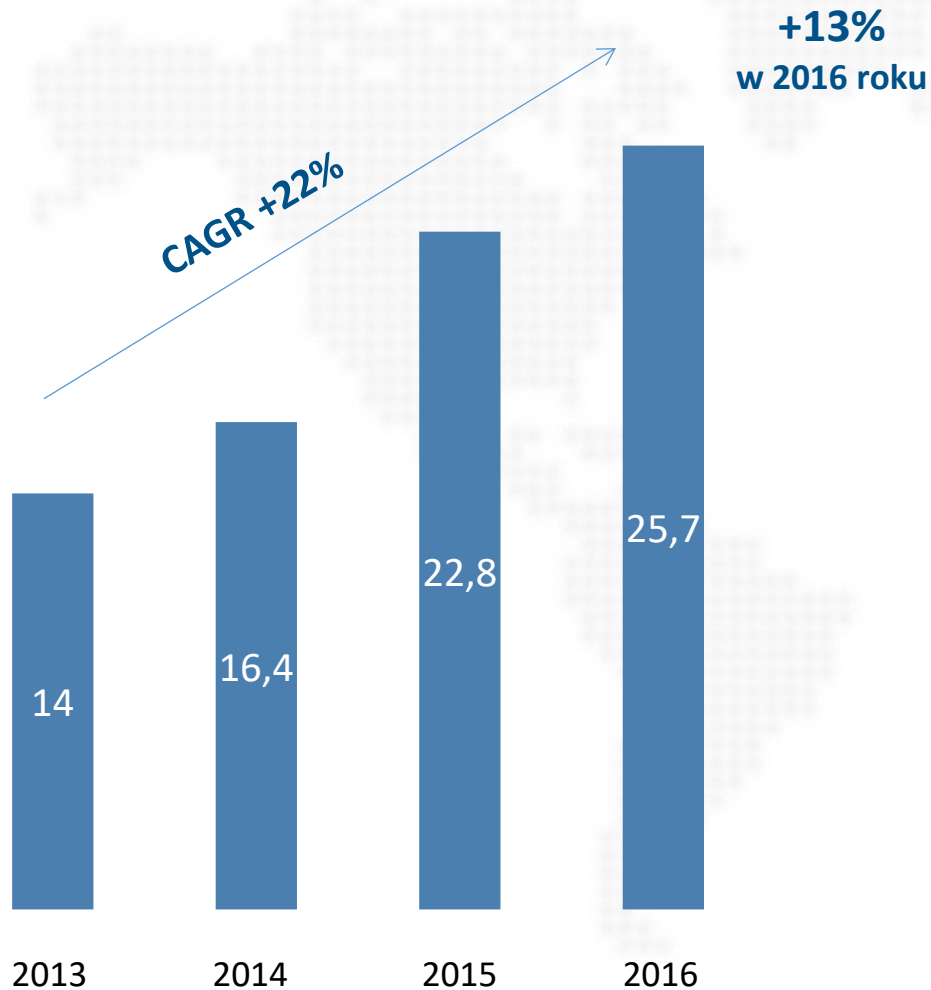
- ✓ Wpływ już na wyniki IV kw. 2016, mocniejszy negatywny efekt w segmencie produkcyjnym od I kw. 2017 ze względu na inercję przenoszenia wzrostu kosztów surowca na klientów oraz irracjonalne zachowania niektórych konkurentów w zakresie części asortymentu (brak podnoszenia cen)
- ✓ Lateks odpowiada za koszt produkcji rękawic w 40-60%, w zależności od wagi rękawic, bieżącej ceny lateksu oraz stosowanej formuły chemicznej

Przychody (mln PLN)

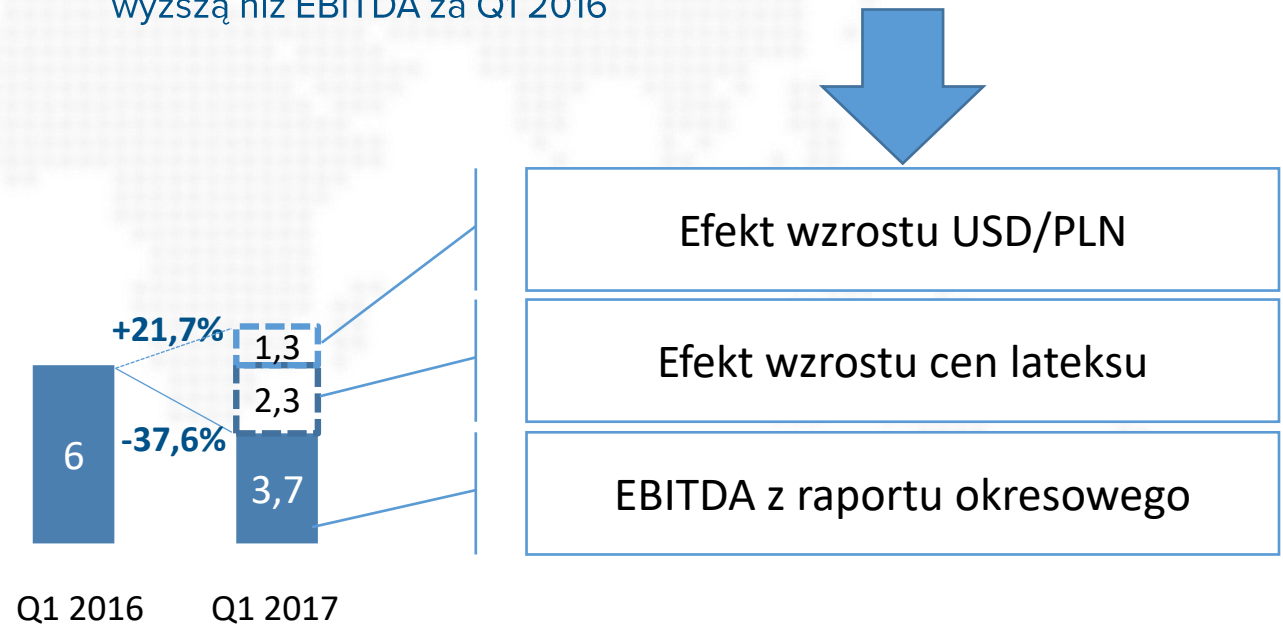


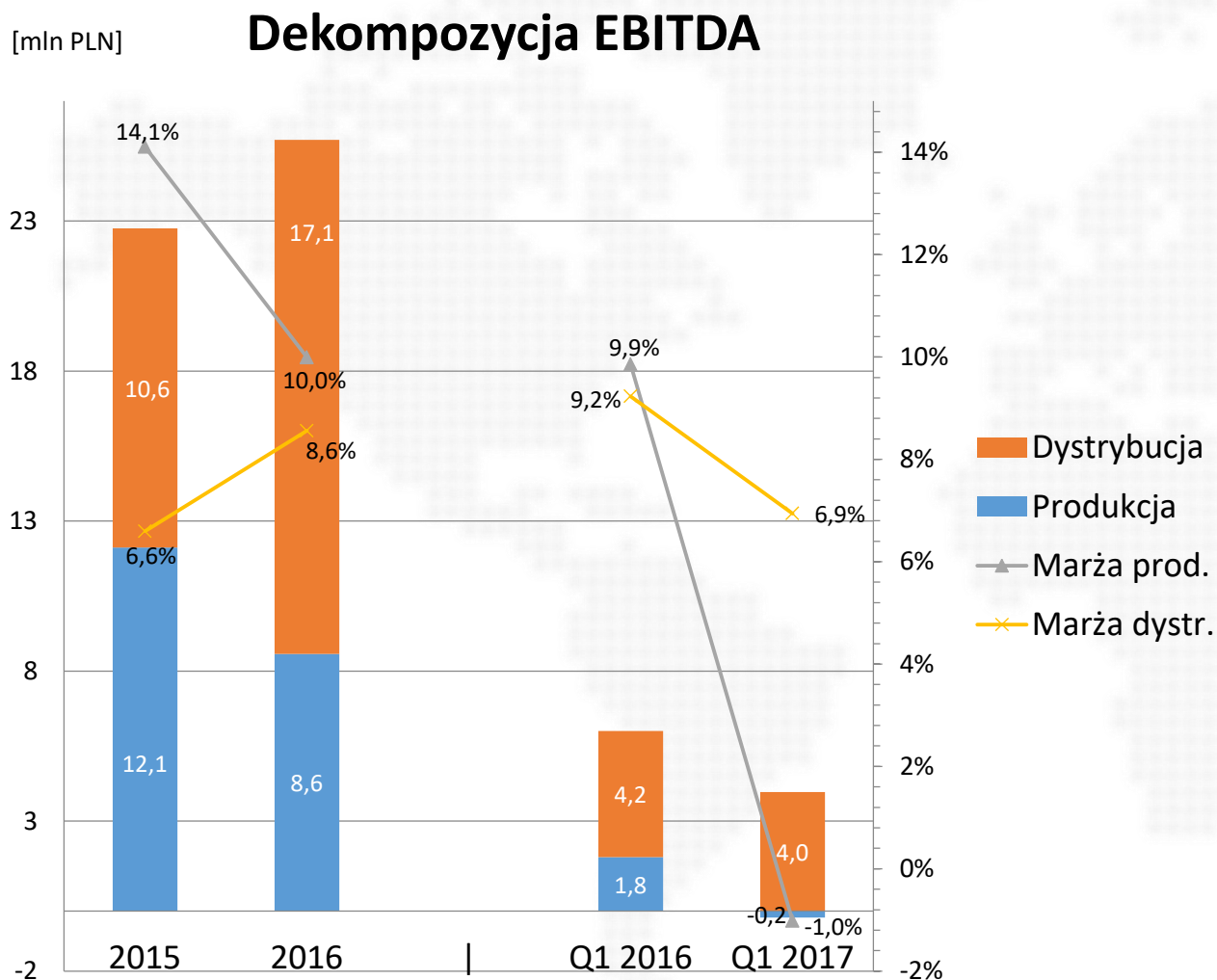
- ✓ Długoterminowy wysoki CAGR - dla przychodów za lata 2013-2016 to 21%
- ✓ Istotny wzrost sprzedaży po uruchomieniu nowych mocy produkcyjnych w fabryce w Tajlandii (I kw. 2015)
- ✓ Dalszy wzrost przychodów w I kw. 2017 pomimo wysokiej bazy porównawczej – siła operacyjna Mercator Medical
- ✓ Dynamiczny wzrost wartości sprzedaży segmentu dystrybucyjnego o 25% rdr, do 57,1 mln PLN (bez wyłączeń konsolidacyjnych)
- ✓ Wartość sprzedaży w segmencie produkcyjnym wzrosła o 18% rdr ze względu na wzrost wolumenu i średniej ceny rękawic (21,5 mln PLN bez wyłączeń konsolidacyjnych)
- ✓ Ze względu na prawie pełne wykorzystanie obecnych mocy produkcyjnych naturalnym motorem wzrostu organicznego jest segment dystrybucyjny

Wynik EBITDA (mln PLN)



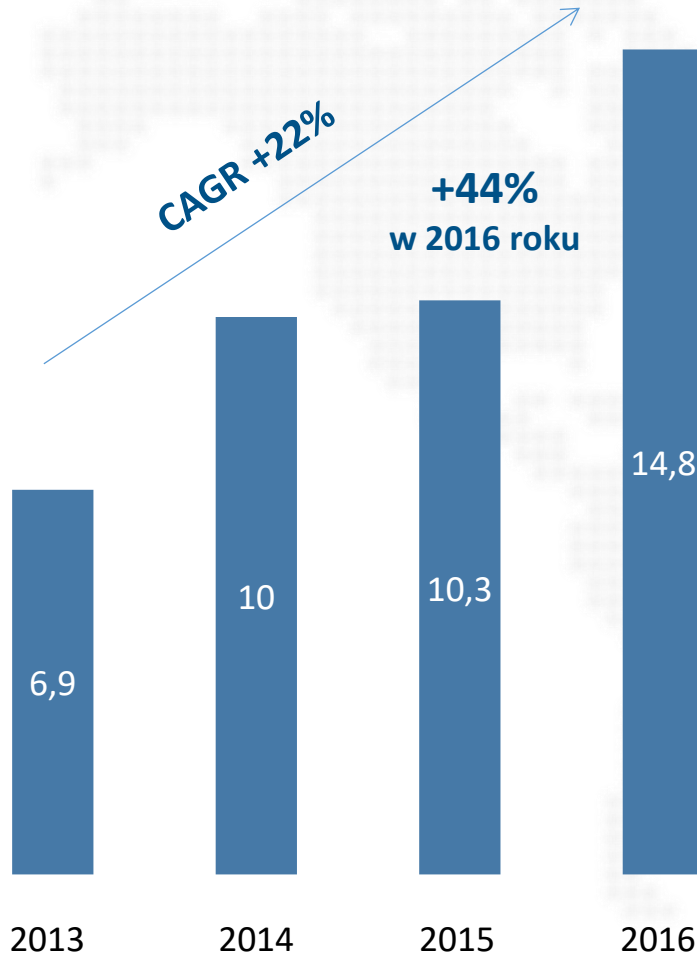
- ✓ CAGR dla EBITDA za lata 2013-2016 to 22% - zdolność do dynamicznego długoterminowego wzrostu wartości
- ✓ Rentowność EBITDA w Q1 2017 spadła rdr o 5,0 pp., do 5,1%, nominalna wartość EBITDA spadła o 2,3 mln PLN
- ✓ Szacunkowa korekta analityczna o efekt wzrostu cen lateksu (ubytek 10,9 pp. marży w segmencie produkcji) i efekt zmiany USD/PLN (ubytek 2,3 pp. marży w segmencie dystrybucji) wykazuje wartość o 22% wyższą niż EBITDA za Q1 2016



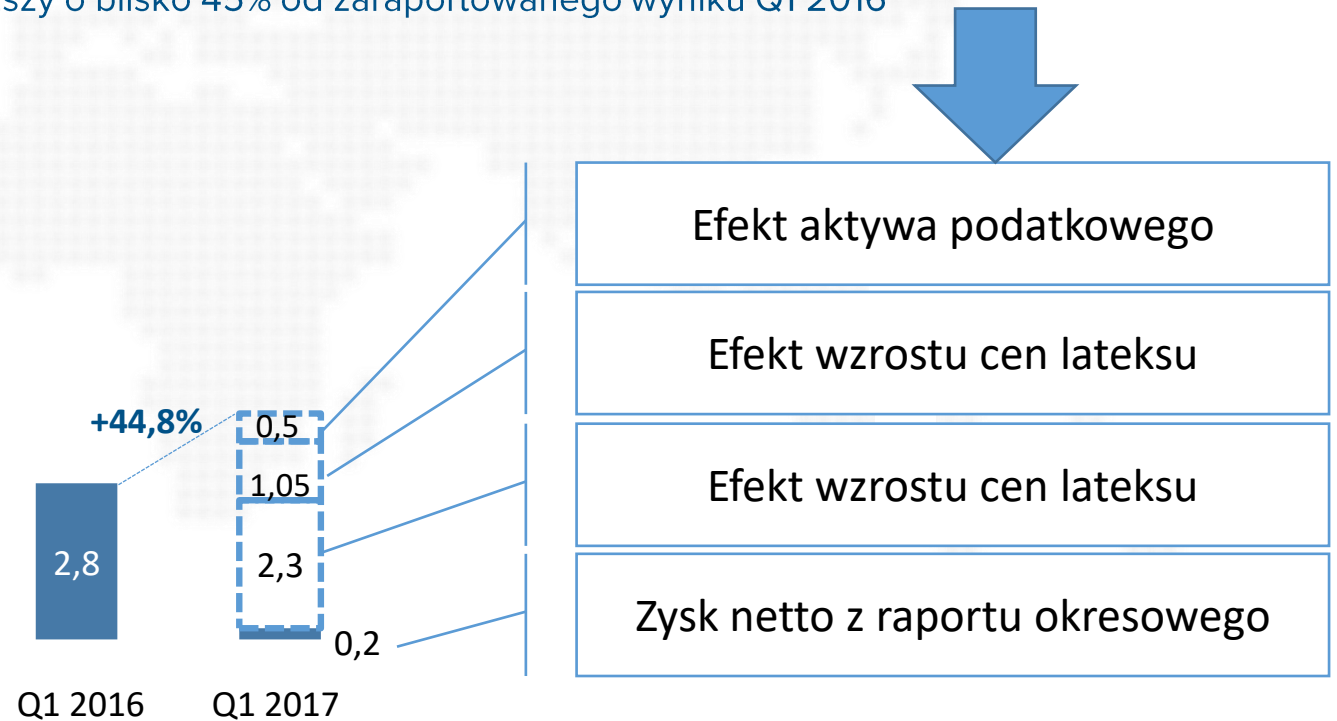


- ✓ Istotne zmiany składowych rosnącego wyniku EBITDA 2016 vs. 2015 to efekt ponadprzeciętnej rentowności segmentu produkcji w 2015 roku oraz dynamicznie rosnącej w 2016 roku skali biznesu dystrybucyjnego i wzrostu generowanej marży w tym segmencie
- ✓ W Q1 2017 **ujemna marża segmentu produkcyjnego** głównie ze względu na nagły wzrost cen lateksu (czynnik o charakterze przejściowym) i pozostałych czynników rynkowych
- ✓ W Q1 2017 **spadek marży segmentu dystrybucyjnego** za sprawą wzrostu kursu USD/PLN – zakup towarów w USD (czynnik o charakterze przejściowym) i pozostałych czynników rynkowych
- ✓ Zmiana prezentacyjna przychodów z segmentów działalności od raportu rocznego 2016 – wzrost przejrzystości, niższe wyłączenia konsolidacyjne (wcześniej, w tym w raporcie za III kw. 2016, przychody segmentu dystrybucyjnego były powiększane przez transakcje między polskimi spółkami handlowymi, obecnie wykazywane są tylko transakcje między segmentami)

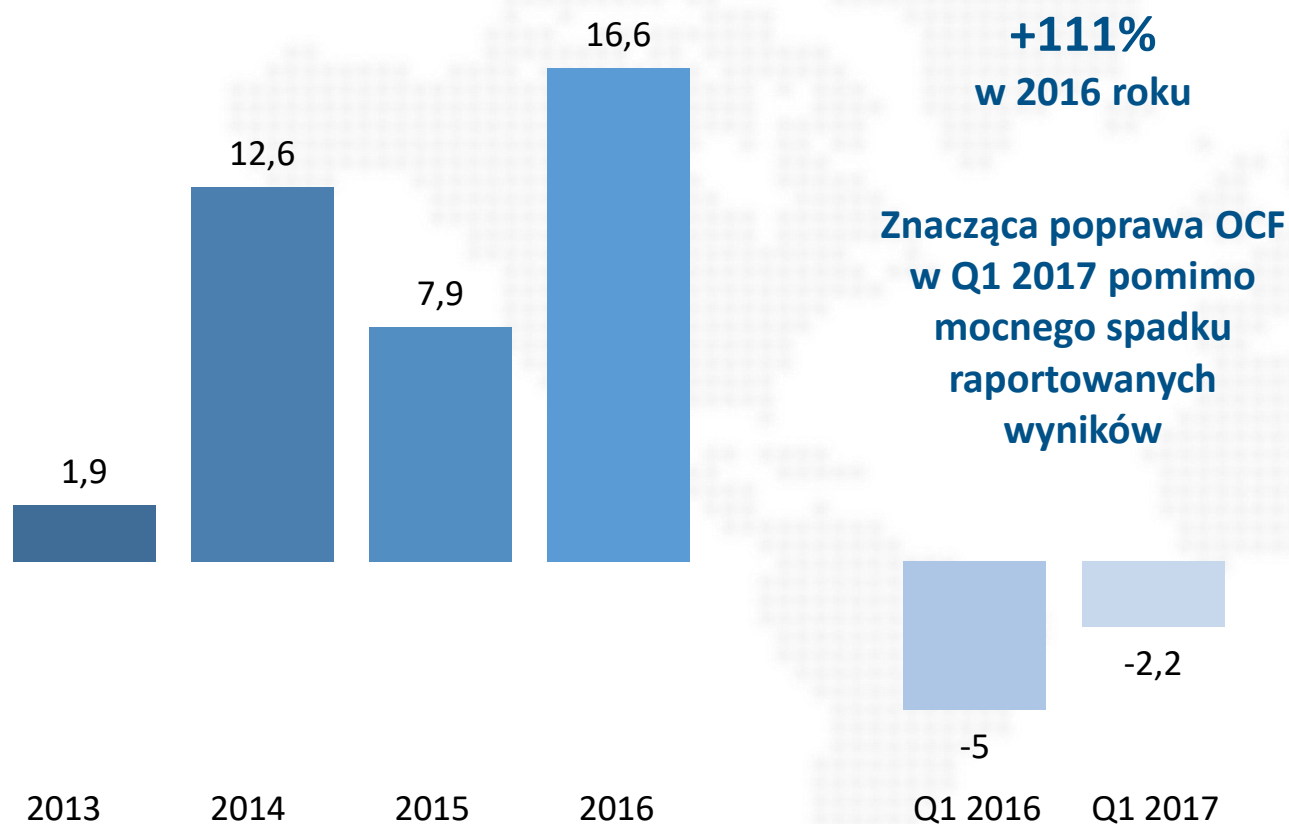
Zysk netto (mln PLN)



- ✓ Długoterminowa zdolność do znacznego zwiększania masy zysku netto
- ✓ Ze względu na znaczny wzrost cen lateksu naturalnego (surowiec), wzrost kursu USD/PLN i aktualizację wartości aktywa na podatek odroczony (odpis ze względu na stratę w Tajlandii, gdzie wykorzystywane jest zwolnienie podatkowe) spadek raportowanego zysku netto w Q1 2017 o 2,6 mln PLN
- ✓ Przy szacunkowej korekcie analitycznej wyniku netto o efekt wzrostu lateksu (ubytek marży w segmencie produkcyjnym), efekt kursu USD/PLN (ubytek marży w segmencie dystrybucyjnym) i efekt aktywa podatkowego wynik 4 mln PLN jest wyższy o blisko 45% od zaraportowanego wyniku Q1 2016

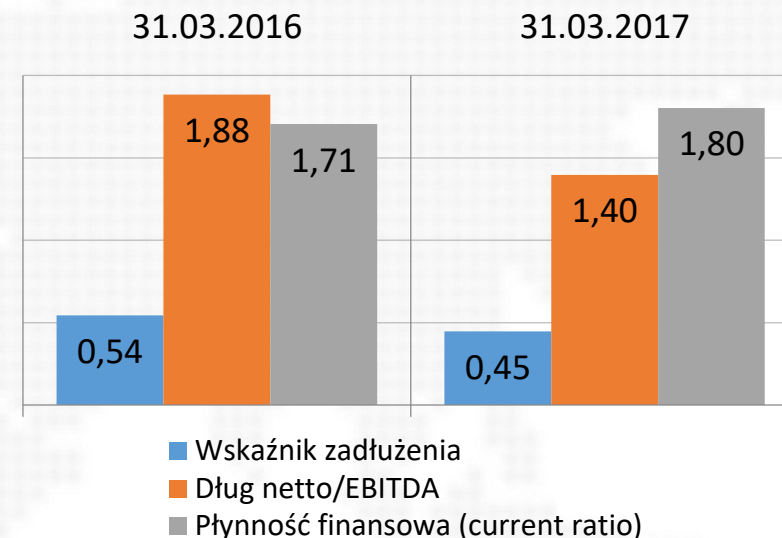
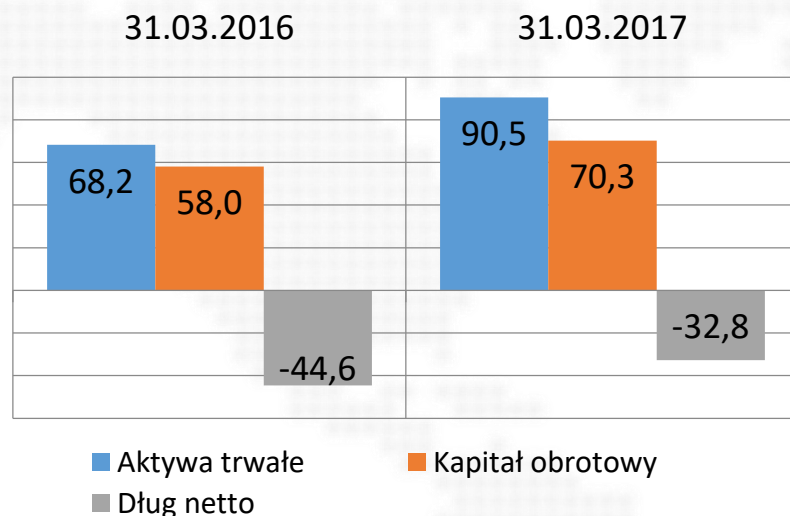


Cash flow operacyjny (mln PLN)



- ✓ Wzrost przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej w roku 2016 o 8,7 mln PLN w sytuacji wzrostu istotnego wzrostu rezultatów finansowych rok do roku
- ✓ Wzrost przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej w Q1 2017 o 2,8 mln PLN pomimo istotnego spadku raportowanych rezultatów finansowych rok do roku
- ✓ Spółka konsekwentnie optymalizuje efektywność działalności operacyjnej

[mln PLN]

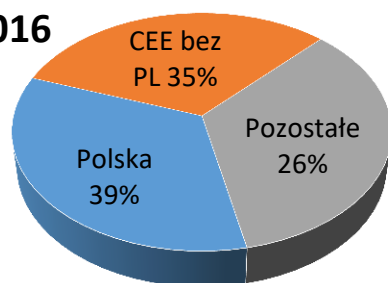


- ✓ Wzrost aktywów trwałych i kapitału obrotowego związany z inwestycjami (CAPEX) oraz wzrostem przychodów; spadek zadłużenia netto pomimo wzrostu skali biznesu
- ✓ Spadek wskaźnika ogólnego zadłużenia i wskaźnika długu netto do EBITDA LTM, wzrost wskaźnika płynności bieżącej (current ratio); dług netto / EBITDA LTM na bezpiecznym poziomie 1,4 – miejsce na dalsze finansowanie inwestycji w moce produkcyjne; spadek długu netto rdr o 26,5% (11,8 mln PLN)

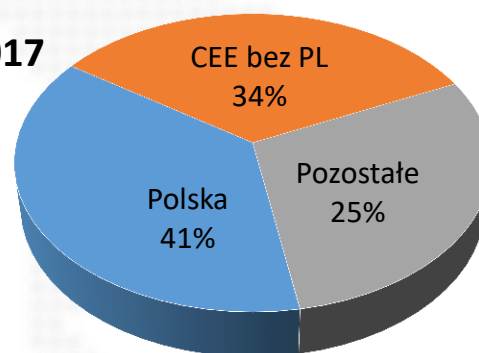
- ✓ Kontynuacja umacniania pozycji w Polsce z utrzymaniem wysokiej dynamiki wzrostu
- ✓ Mocny wzrost przychodów w USA - głównie dostawy pełno kontenerowe produktów pochodzących z zakładu w Tajlandii
- ✓ Silny wzrost przychodów ze sprzedaży w Rosji czy Czechach - głównie sprzedaż towarów nabywanych od zewnętrznych dostawców
- ✓ Bardzo mocny wzrost sprzedaży w Tajlandii na rynku lokalnym
- ✓ Stabilizacja sytuacji na Ukrainie pozwala na powrót do wzrostów sprzedaży
- ✓ Zwiększenie koncentracji sprzedaży w ramach Top10

KRAJ	Q1 2016 (tys. PLN)	Q1 2017 (tys. PLN)	Zmiana rdr
Polska	23 434	30 449	29,9%
USA	6 144	8 056	31,1%
Rosja	6 090	7 102	16,6%
Tajlandia	1 699	6 131	260,9%
Rumunia	3 524	4 169	18,3%
Ukraina	2 994	3 425	14,4%
Węgry	1 848	2 996	62,1%
Czechy	1 760	2 065	17,3%
Bułgaria	1 393	1 415	1,6%
Niemcy	156	897	475,0%
Pozostałe	10 381	6 881	-33,7%

Q1 2016



Q1 2017



Bezpośredni udział w przetargach w Polsce, Rumunii i na Węgrzech, dodatkowo dystrybucja zorganizowana w Rosji, Czechach i na Ukrainie, w pozostałych krajach sprzedaż poprzez dystrybutorów

REALIZOWANA STRATEGIA ROZWOJU

1



Budowa fabryki rękawic nitylowych w Tajlandii

2



Budowa zakładu produkcji wyrobów z włókny w Polsce

3



Ekspansja dystrybucyjna w wybranych krajach Europy Zachodniej

4



Osiągnięcie pozycji jednego z trzech największych graczy na rynku rękawic medycznych na wszystkich rynkach dystrybucyjnych Grupy w Europie Środkowo-Wschodniej

ZAŁOŻENIA BIZNESOWE PROJEKTU

Koszt projektu: **119 mln PLN**

NPV = 67,9 mln PLN

IRR = 16,1%

DPP = 8 lat

 **6** Działka
ha

 **260** Łączna kubatura budynków
tys. m³
 **8** linii
produkcyjnych

 **1,83** rękawic rocznie
mld szt.

 **30** mocy kotłów energetycznych
mln kcal/h
**+150%**wzrost produkcji w
związku z budową nowej
fabryki aż do 3 mld sztuk
rocznie

WARUNKI INWESTYCJI

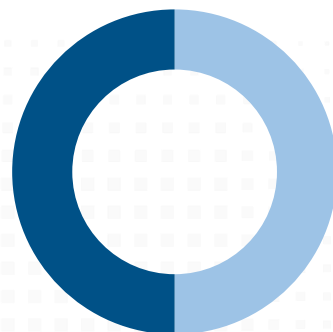
Pozyskanie finansowania:

Umowy kredytowe zawarte 8.03.2016 r. z CIMB Thai Bank łącznie na
wartość 415,2 mln THB oraz 10,85 mln USD, tj. łącznie 86,2 mln PLN

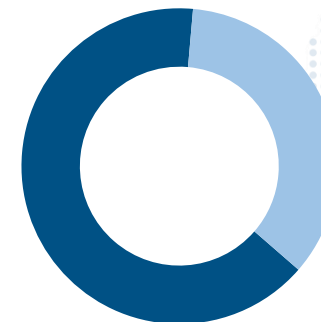
Środki własne pozyskane w ramach SPO

Harmonogram:**Styczeń 2017 – rozpoczęcie budowy;** zakontraktowane 3/4 łącznych planowanych
wydatków, w tym prace budowlane, linie produkcyjne i kotły energetyczne**I półrocze 2018 – osiągnięcie pełnych mocy produkcyjnych**– rozszerzenie sprzedaży do dotychczasowych klientów Mercator
Medical Thailand o rękawice nitrylowe oraz rozpoczęcie sprzedaży
do nowych klientów

Alokacja produkcji

50%Sprzedaż w Europie
przez Mercator Medical
Polska i inne spółki
dystrybucyjne Grupy**50%**Sprzedaż bezpośrednia
istniejącym oraz nowym
klientom

Finansowanie

63%kredyt
inwestycyjny
(dla aktualnych
kursów
walutowych)**37%**środki własne,
w tym pozyskane na rynku
kapitałowym

ZAŁOŻENIA BIZNESOWE PROJEKTU

Zbudowanie i uruchomienie zakładu produkcji wyrobów z włókniny - potencjalnie także produkcja innych grup wyrobów (np. opatrunki)

100% produkcji na potrzeby własnej sieci dystrybucji – uzupełnienie oferty produktów azjatyckich producentów o wyroby własne

Rentowność przy założeniu wzrostu sprzedaży na poziomie około 20%

Wzrost udziału Grupy w rynku produktów z włókniny w Polsce z poniżej 5% obecnie **do 20% w 2020 r.**

Ograniczenie zapasu towarów – skrócenie cyklu zaopatrzenia

HARMONOGRAM

III kwartał 2016 – rozpoczęcie budowy

Czerwiec 2017 – uruchomienie produkcji

Wrzesień 2017 – planowany koniec certyfikacji i początek sprzedaży

IV kwartał 2017 – zwiększanie mocy produkcyjnych

Korzyści podatkowe:

zwolnienie z podatku od nieruchomości
spodziewane dofinansowanie zatrudnienia z Urzędu Pracy

 **1** Działka
ha

 **950** m² Powierzchnia hali wraz z pomieszczeniami socjalno-biurowymi

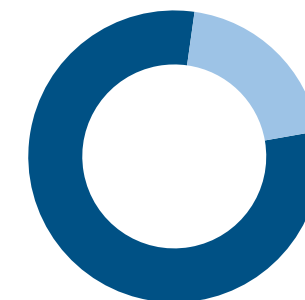
 **4,2** Zakładany koszt inwestycji
MLN PLN



Finansowanie

80%

kredyt
bankowy



20%

środki własne

Do końca 2017 - uruchomienie zorganizowanej sprzedaży rękawic pod własnymi markami w wybranych krajach Europy Zachodniej

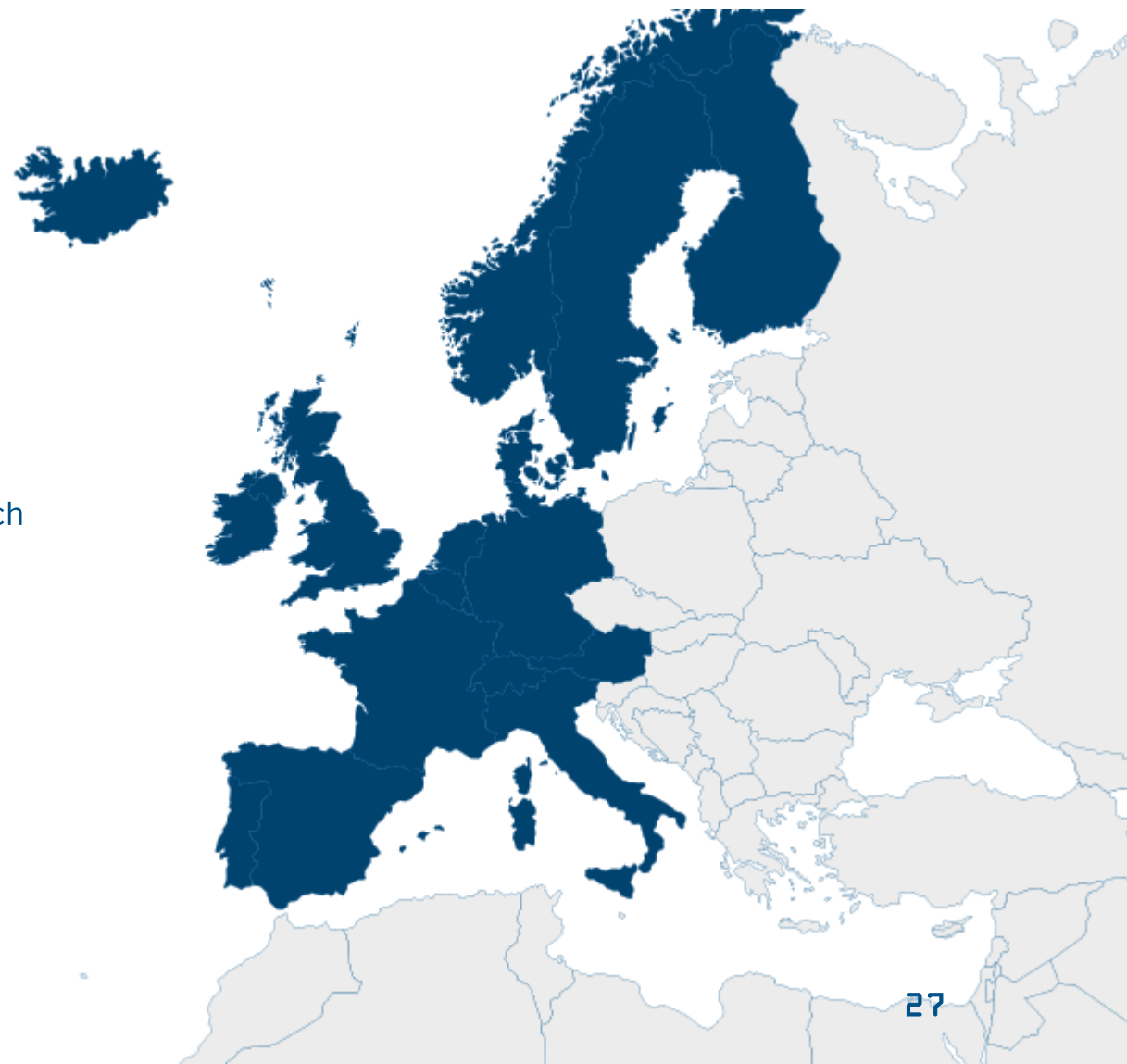
Do końca 2018 - uruchomienie własnej dystrybucji w jednym z krajów Europy Zachodniej

Spółka podejmuje inicjatywy, mające na celu zdobycie pozycji rynkowej na perspektywicznych rynkach spoza UE, jak np. Brazylia

Gotowa oferta produktowa na rynki zachodnie:

- Wszystkie niezbędne certyfikaty do sprzedaży na rynkach zachodnich
- Możliwość brandowania produktów
- Status wytwórcy
- Własna fabryka
- Silna i kompletna oferta rękawic







Sukcesy zarówno na rynkach dystrybucyjnych (5 poza Polską), ale również **rozwijająca się sprzedaż eksportowa** potwierdzają, że marki i oferta Mercator Medical bronią się w tak zróżnicowanych realiach rynkowych

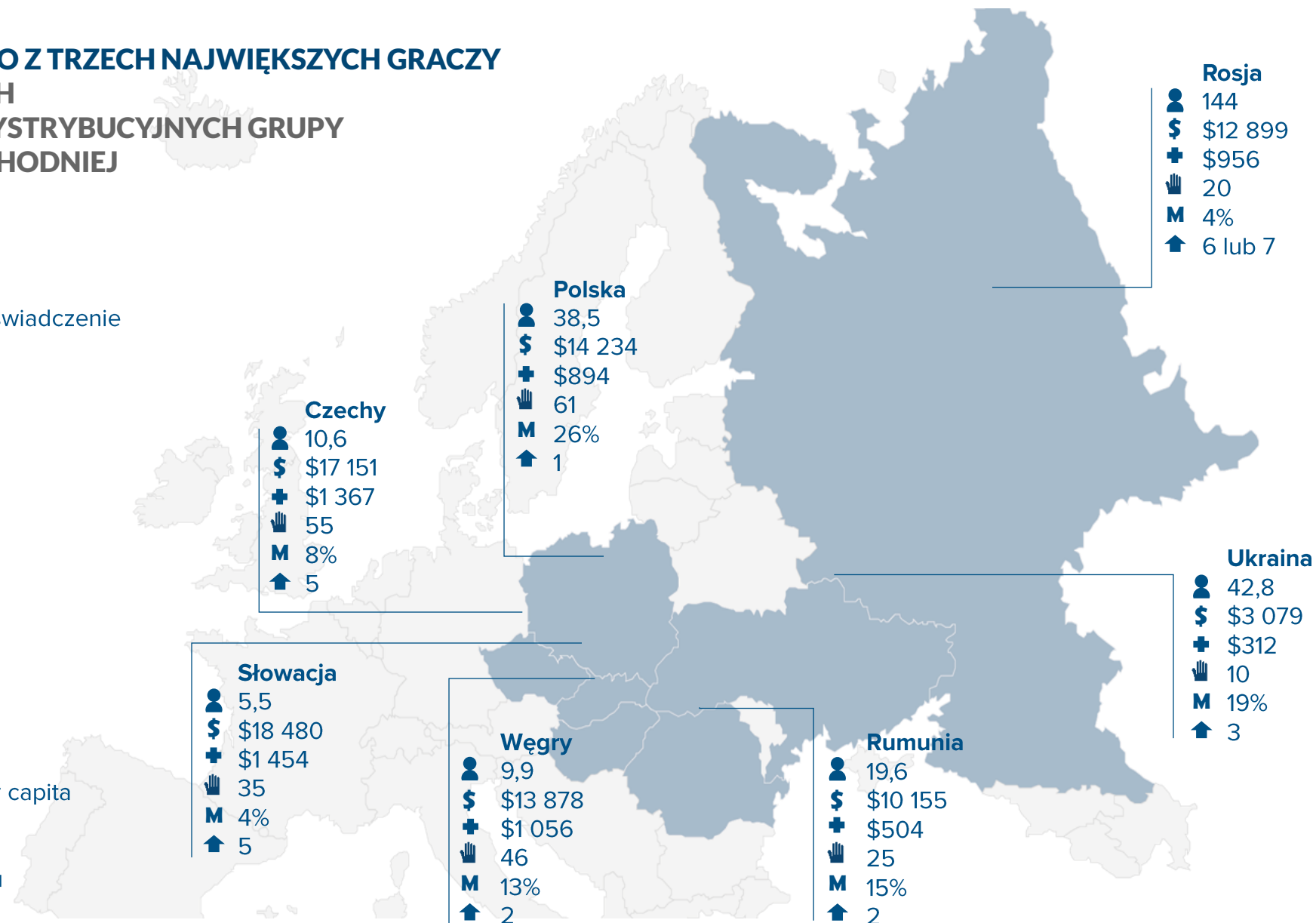


OSIĄGNIĘCIE POZYCJI JEDNEGO Z TRZECH NAJWIĘKSZYCH GRACZY W RĘKAWICACH MEDYCZNYCH NA WSZYSTKICH RYNKACH DYSTRYBUCYJNYCH GRUPY W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

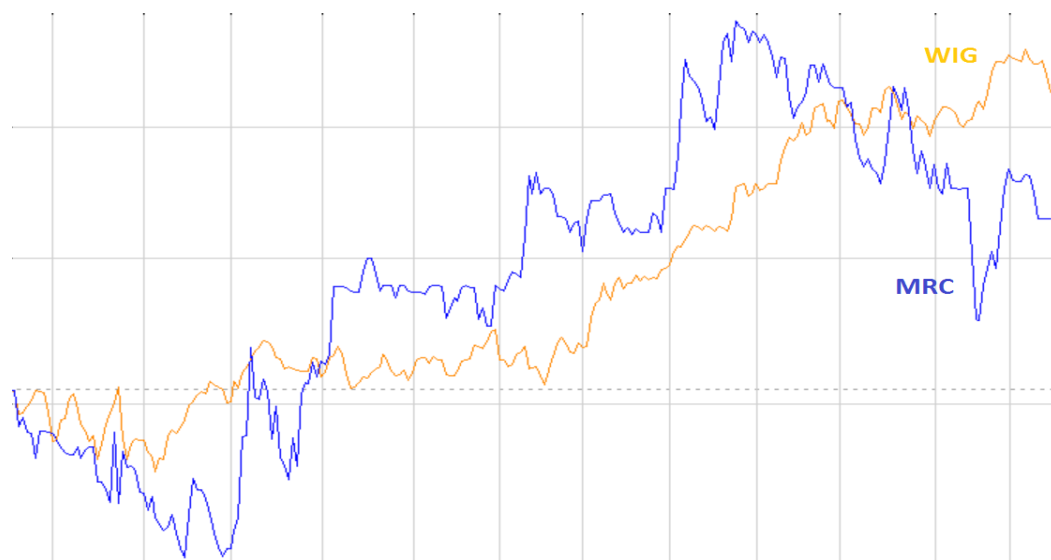
Spółka planuje umocnić swoją pozycję
na rynkach, na których zdobyła już doświadczenie

LEGENDA

-  Populacja
-  PKB per capita
-  Wydatki na zdrowie per capita
-  Zużycie rękawic medycznych per capita
-  Szacowany udział MM w rynku
-  Szacowane miejsce MM na rynku



WYCENA NA GPW



Podsumowanie 12 miesięcy:

Stopa zwrotu akcji Mercatora (+16%) niższa niż WIG (+29%), przejściowo pod presją zawirowań na rynku lateksu i rękawic medycznych. Sytuacja pomimo faktu długoterminowej ponadprzeciętnej dynamiki wzrostu skali biznesu i wyników finansowych, a także perspektywy wzrostu mocy produkcyjnych o 150% w 2018 r. w oparciu najbardziej perspektywiczny segment rynku – rękawice nitrylowe

>3 lata – solidny zwrot dla akcjonariuszy, duży potencjał dalszego wzrostu

- Cena emisyjna IPO z 2013 r. – 13,5 PLN, SPO z 2016 r. – 17,5 PLN
- Dywidenda za 2013 r. – 0,03 PLN/akcja, za 2014 r. – 0,25 PLN/akcja, możliwy powrót do wypłaty dywidendy już za rok 2016 (0,13 PLN/akcja – propozycja Zarządu)
- Kurs technicznie w kanale wzrostowym, całkowity zwrot dla akcjonariuszy biorących udział w IPO to obecnie około 39%
- Obecny kurs – około 18,5 PLN – oznacza **potencjał wzrostu o około 35-45%** względem cen docelowych z rekomendacji „kupuj” DM BOŚ z TP 27,0 PLN (listopad 2016) oraz wyceny Vestor DM z TP 25,1 PLN (kwiecień 2017)

Dziękujemy za uwagę

Kontakt dla inwestorów oraz mediów:



Bogna Sikorska – tel. 501 239 339 – e-mail: b.sikorska@pandl.pl

Adrian Boczkowski – tel. 506 324 456 – e-mail: a.boczkowski@pandl.pl