



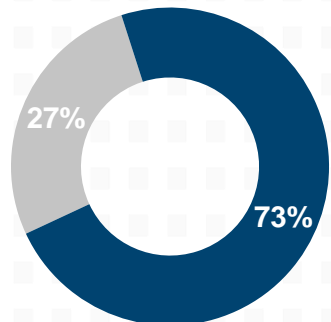
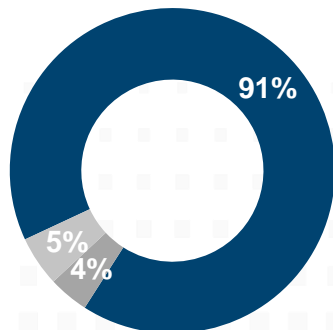
MERCATOR MEDICAL

WARSZAWA
Kwiecień 2018

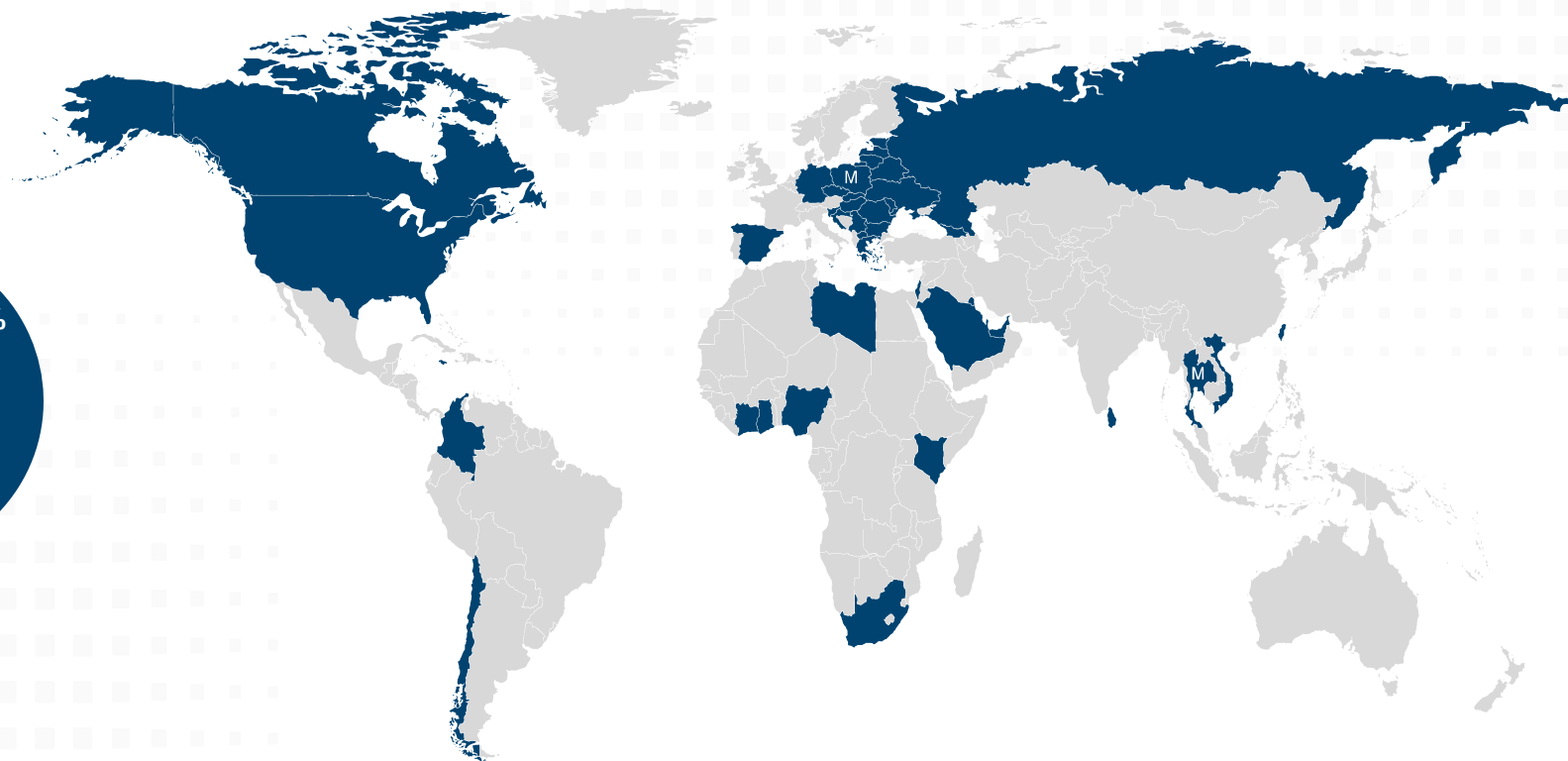
SPÓŁKA I RYNEK

- 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, a od 2018 – również syntetycznego

60%
PRODUKCJI



Zakładu rękawic z lateksu naturalnego realizowana na nowoczesnych podwójnych liniach uruchomionych w 2014 oraz 2015 roku; 2018 – uruchomienie nowej fabryki rękawic z lateksu syntetycznego



ROCZNE MOCE PROD. RĘKAWIC LATEKSOWYCH (SZT.)

1,2 mld

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

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

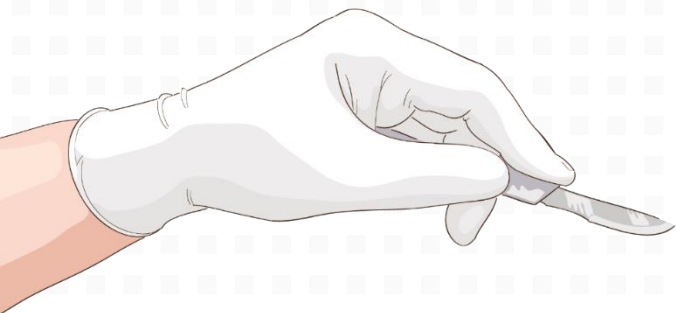
- Zastosowanie przy inwazyjnych zabiegach wymagających warunków jałowych
- Ochrona przed zakażeniami w warunkach szczególnego ryzyka
- Wysoka odporność na chemię szpitalną

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

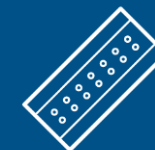
**Okolo 4%
przychodów
ze sprzedaży**



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



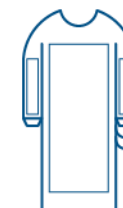
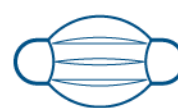
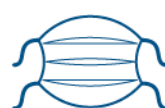
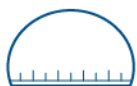
Odzież medyczna

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

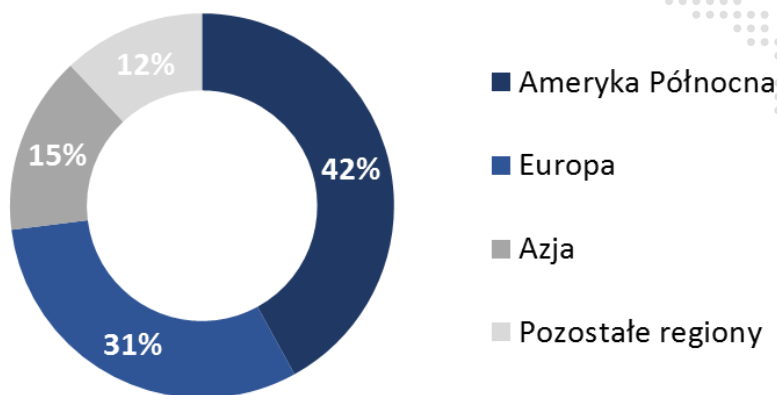
Okolo 5%
przychodów ze sprzedaży



Światowy rynek: 4,2 MLD USD w 2015 r. – planowany wzrost do 6 MLD USD w 2018 r. z CAGR na poziomie **8,5%***

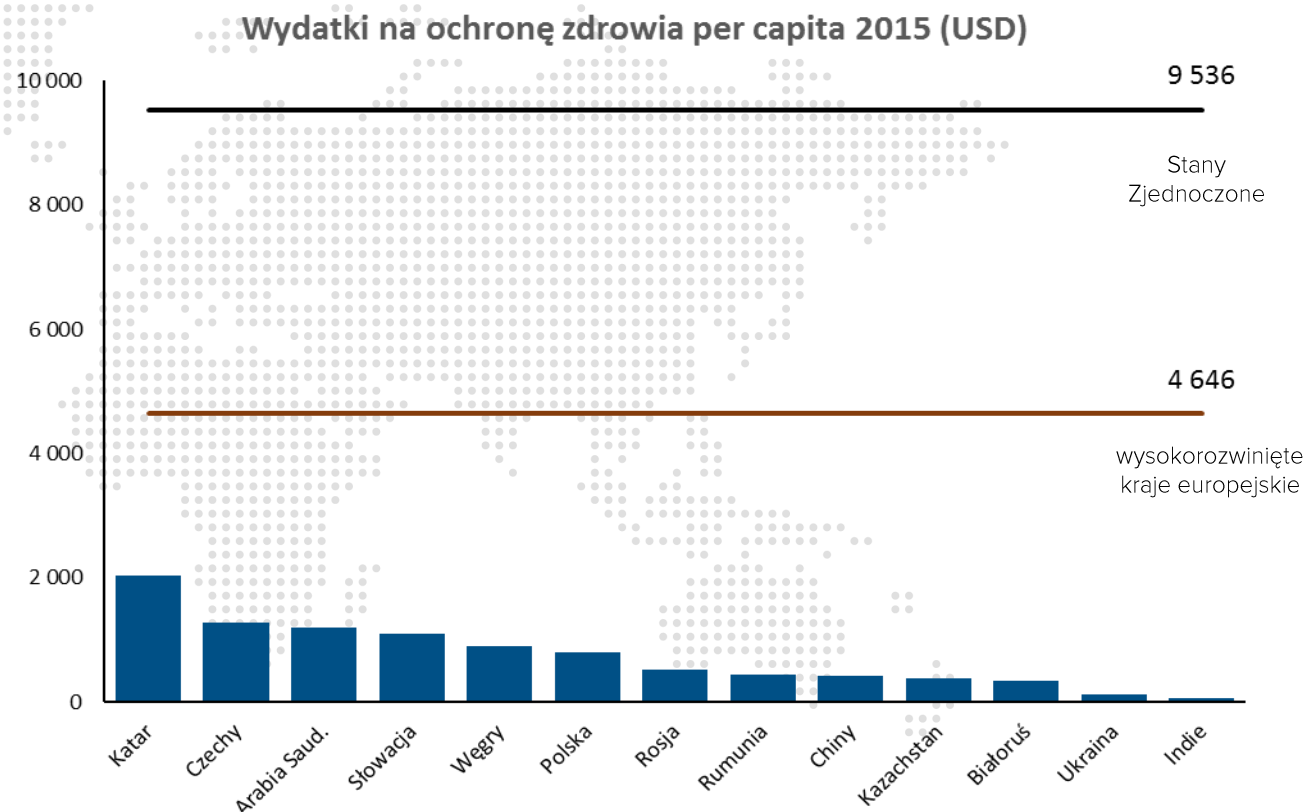
Najwięksi producenci rękawic medycznych zlokalizowani są w krajach Azji Południowo-Wschodniej - Top Glove, Hartalega, Semperit, Kossan, przy czym duża część fabryk konkurentów znajduje się w Malezji (presja kosztowa z racji uwalniania cen gazu, kursu MYR/USD oraz płac)

Geograficzna struktura popytu na rękawice jednorazowe



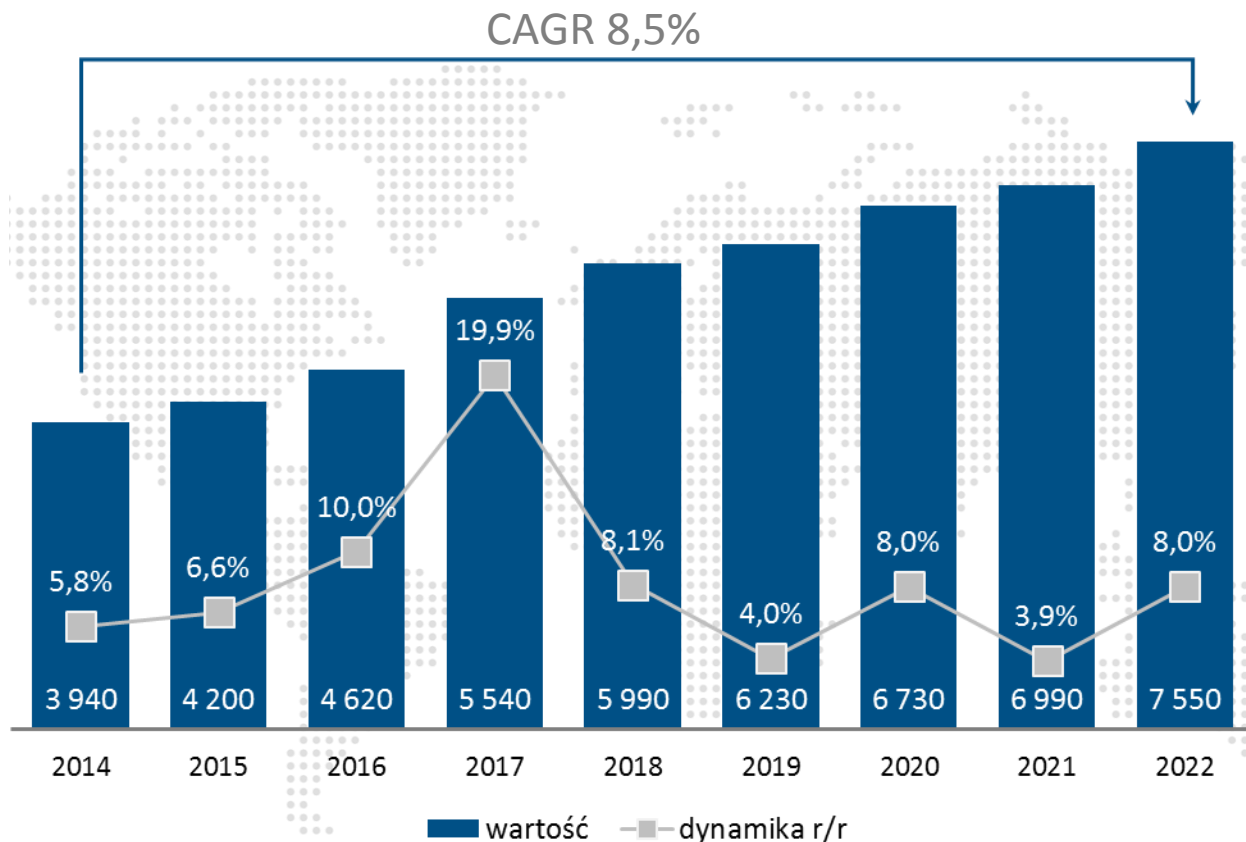
Źródło: Allied Market Research Report, 2013

Kraje rozwijające się posiadają **duży potencjał wzrostowy**



Source: www.who.int

Globalny rynek jednorazowych rękawic medycznych w 2014-2022 (mln USD)

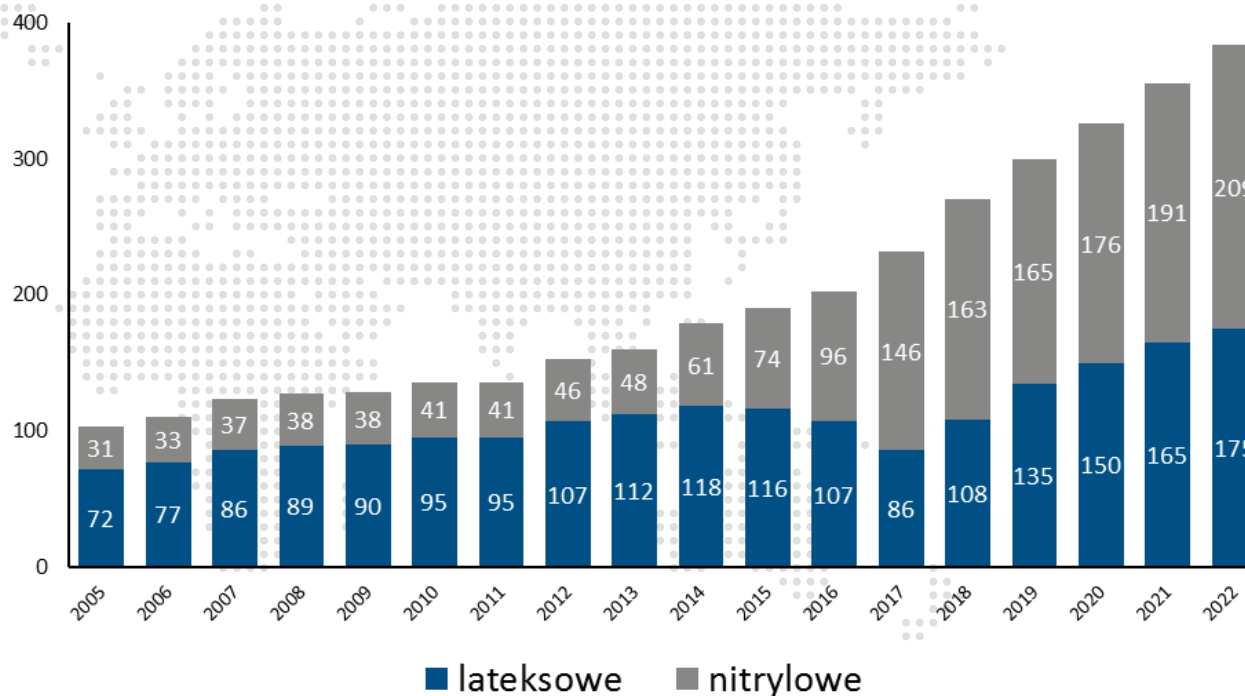


Źródło: Szacunki spółki na podstawie danych MARGMA

- ✓ Konsekwentny wzrost rynku, wspierany przez brak bezpośrednich substytutów dla jednorazowych rękawic medycznych
- ✓ Przewidywany dalszy wzrost rynku rękawic napędzany wzrostem liczby zabiegów, wzrostem świadomości i zaostrzeniem regulacji
- ✓ Konsekwencje rosnącego problemu chorób zakaźnych:
 - Wzrost liczby przypadków zachorowań na wirusowe zapalenia wątroby typu B i C, HIV oraz inne choroby zakaźne
 - Wzrost liczby przypadków chorób infekcyjnych i zakażeń w szpitalach
 - Trend „podwójnych rękawiczek”
- ✓ Wzrost branży medycznej
 - Reformy systemów ochrony zdrowia, starzejące się społeczeństwo i rozwój zaawansowanych technologii
 - Rosnące standardy opieki zdrowotnej i zaostrzenie regulacji
 - Oczekiwany wzrost wydatków na ochronę zdrowia ze względu na konwergencję rynków wschodzących do krajów rozwiniętych i rosnące zapotrzebowanie na opiekę zdrowotną

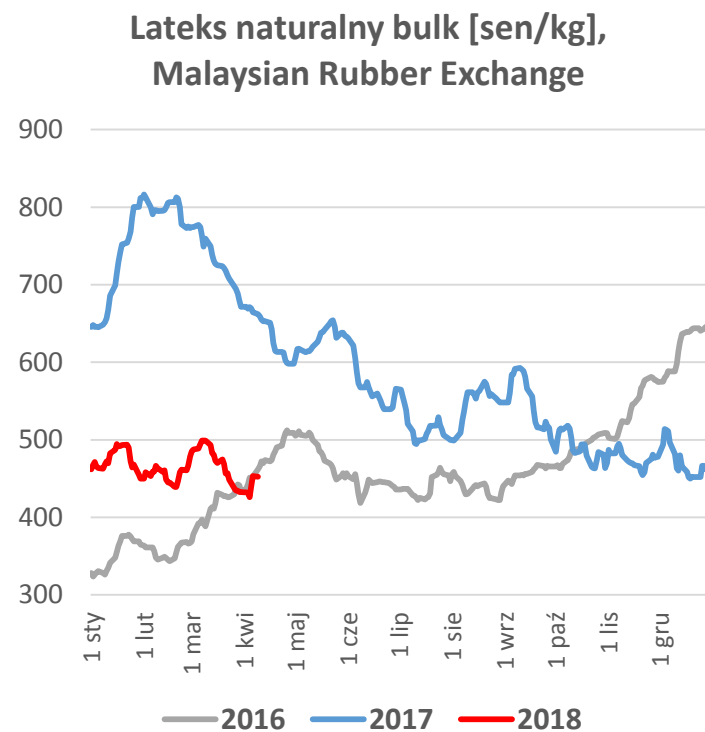
- Jednorazowe rękawice są głównie wykonywane z lateksu (naturalnego lub syntetycznego kauczuku nitrylowego)
- Ze względu na elastyczność oraz koszty, naturalny i nitrylowy lateks są dominującym typem surowca stosowanym do produkcji rękawic
- **Rynek stopniowo odchodzi od rękawic z lateksu naturalnego 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



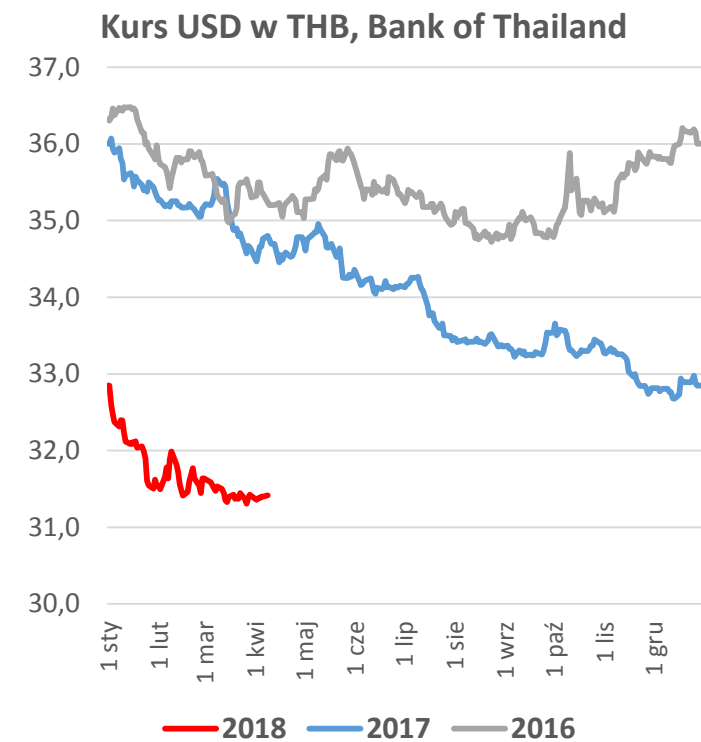
+82%
II.2017 vs. VIII.2016

-41%
I.2018 vs. II.2017



+9%
XII.2016 vs. IX.2016

-15%
III.2018 vs. III.2017



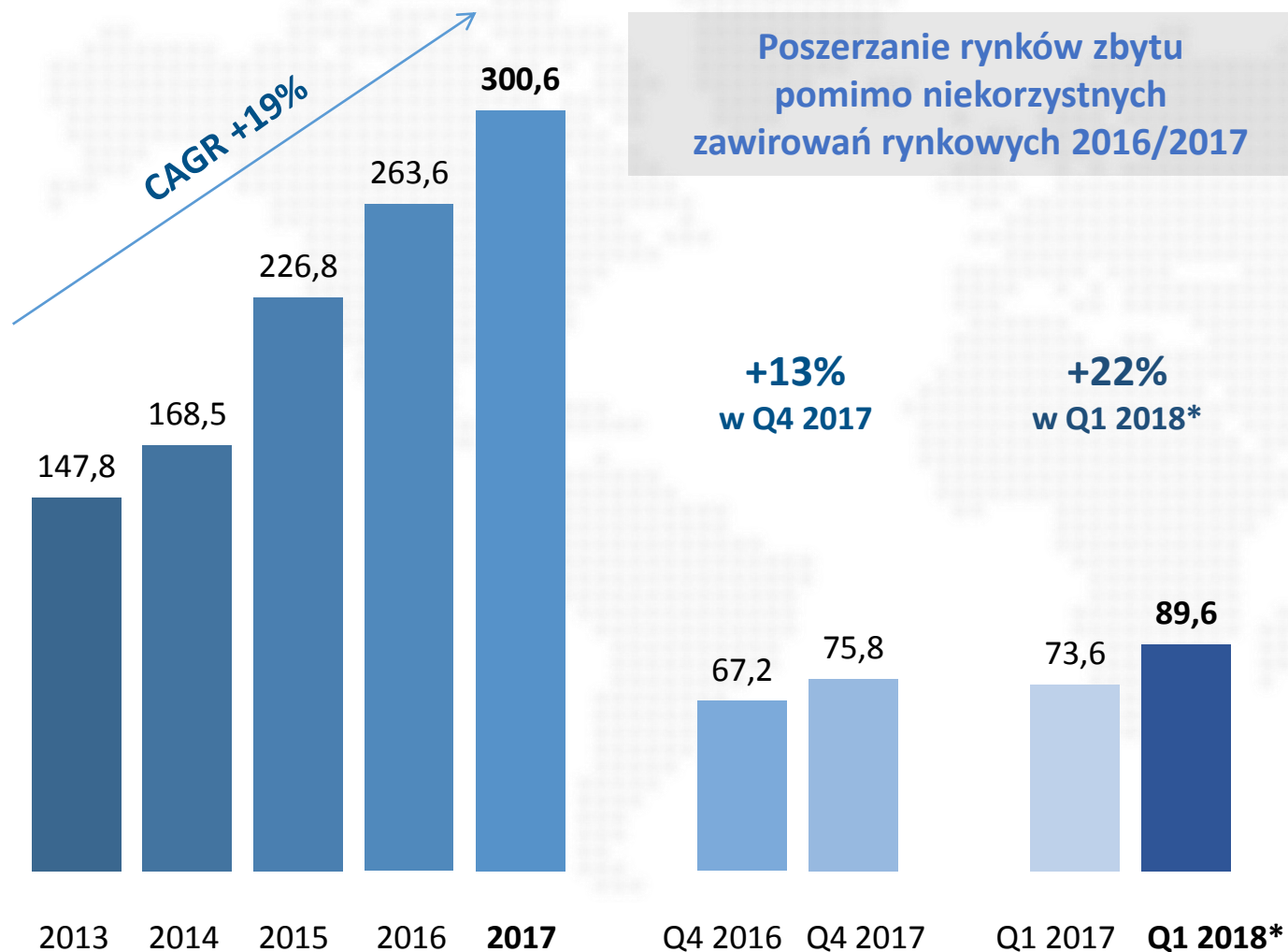
-1%
XII.2016 vs. I.2016

-11%
I.2018 vs. XII.2016

Lateks naturalny – główny wpływ na marże segmentu produkcyjnego (obecnie +); **USD/PLN** – główny wpływ na marże segmentu dystrybucyjnego (obecnie +), **USD/THB** – główny wpływ na marże segmentu produkcyjnego (obecnie -)

Wyraźna inercja wpływu pozytywnych trendów otoczenia na generowane marże – powrót do historycznej marżowości w 2018

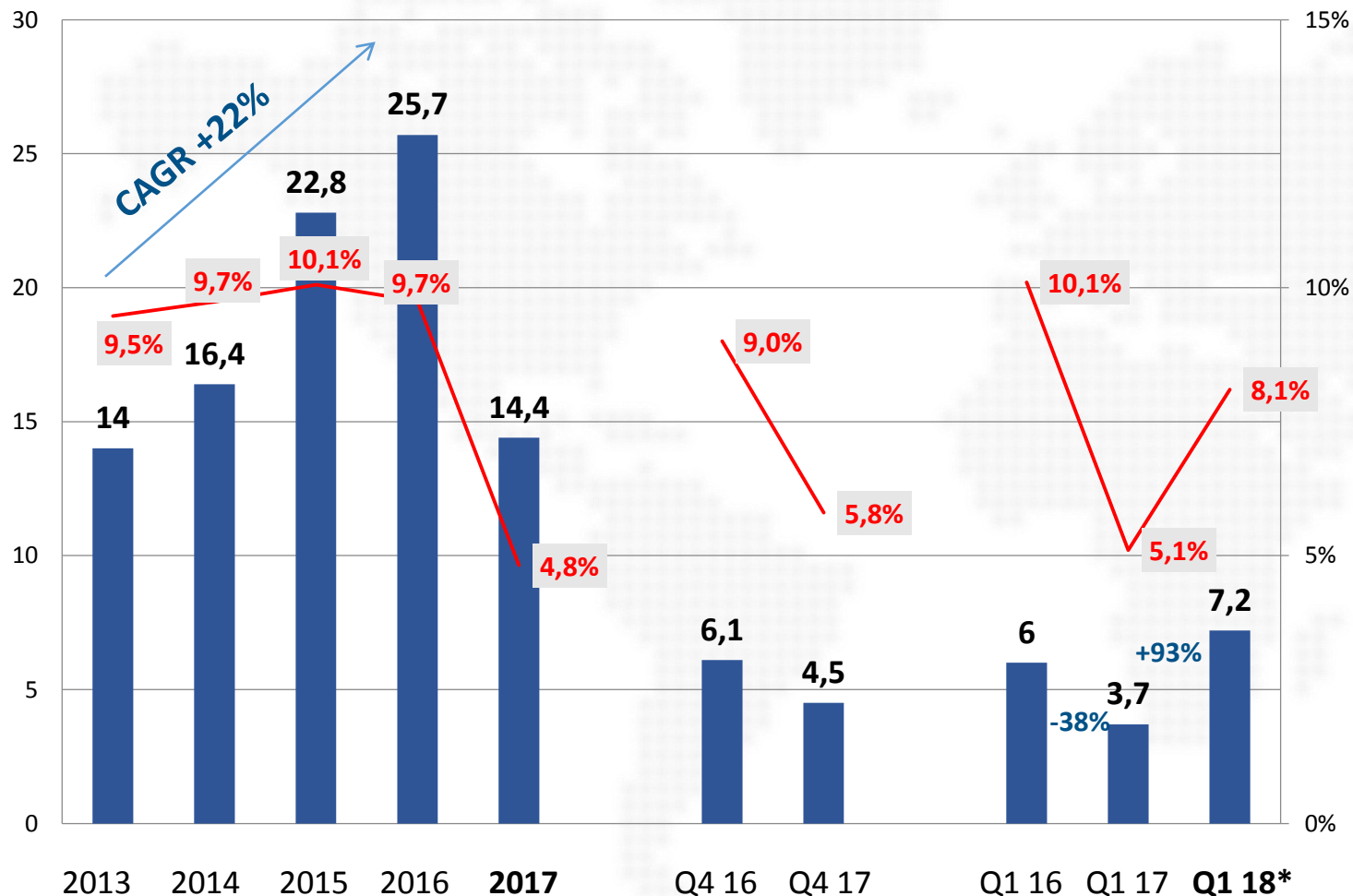
PRZYCHODY (mln PLN)



- ✓ Istotny wzrost sprzedaży po uruchomieniu nowych mocy produkcyjnych w fabryce rękawic lateksowych (Q1 2015), spodziewany podobny, lecz silniejszy efekt po ukończeniu fabryki rękawic nitrylowych (H2 2018) – **w Q1 2018 już przyspieszenie trendu**
- ✓ Wzrost przychodów w 2017 pomimo wysokiej bazy porównawczej – siła operacyjna Mercator Medical
- ✓ Ze względu na wysokie wykorzystanie obecnych mocy produkcyjnych naturalnym motorem wzrostu organicznego w 2017 był segment dystrybucyjny
- ✓ Negatywnie na wartość zaksięgowanych przychodów w H2 2017 wpłynął relatywnie niski kurs dolara (efekt księgowy), średni kurs USD/PLN dla Q3 - 7% rdr, dla Q4 -11% rdr

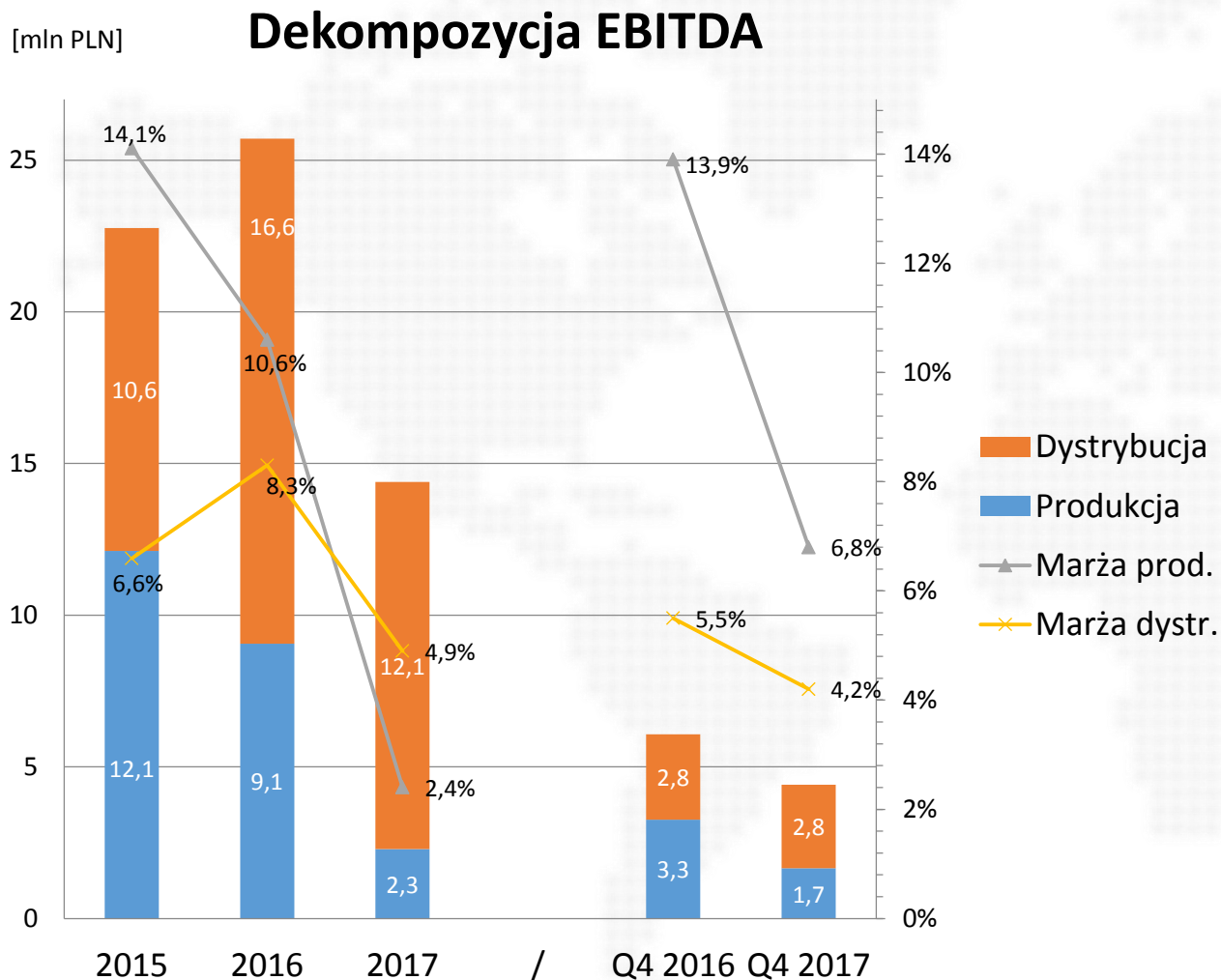
* Na bazie szacunków opublikowanych w RB nr 13/2018

WARTOŚĆ (mln PLN) I MARŻA EBITDA (proc.)



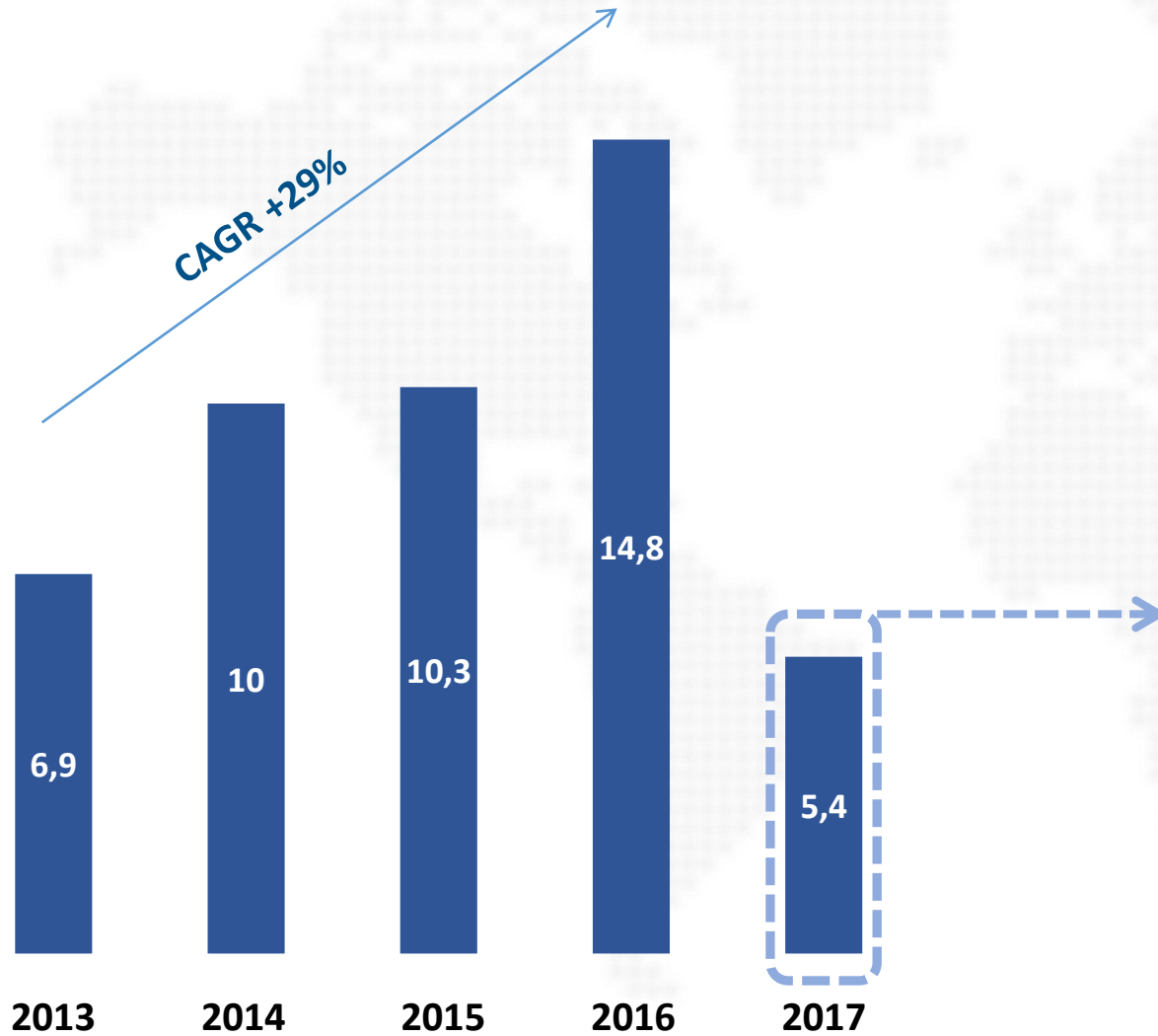
- ✓ CAGR dla EBITDA za lata 2013-2016 to 22% - zdolność do dynamicznego długoterminowego wzrostu wartości
- ✓ Spadek EBITDA w 2017 o 44%, spadek marży EBITDA w 2017 o 4,9 pkt. proc. głównie w wyniku zawirowań otoczenia rynkowego i oddawania nowych mocy produkcyjnych; oczyszczone wyniki wykazywałyby kontynuację dynamicznego trendu wzrostowego
- ✓ **Postępująca odbudowa marży EBITDA: 5,8% w Q4 2017 wobec 5,3% dla Q3 2017 i 4,0% dla H1 2017; 8,1% dla Q1 2018***
- ✓ **Celem spółki utrzymanie pozytywnych trendów i możliwie szybki powrót do poziomu marż z wcześniejszych lat - około 10% na poziomie EBITDA**

* Na bazie szacunków opublikowanych w RB nr 13/2018

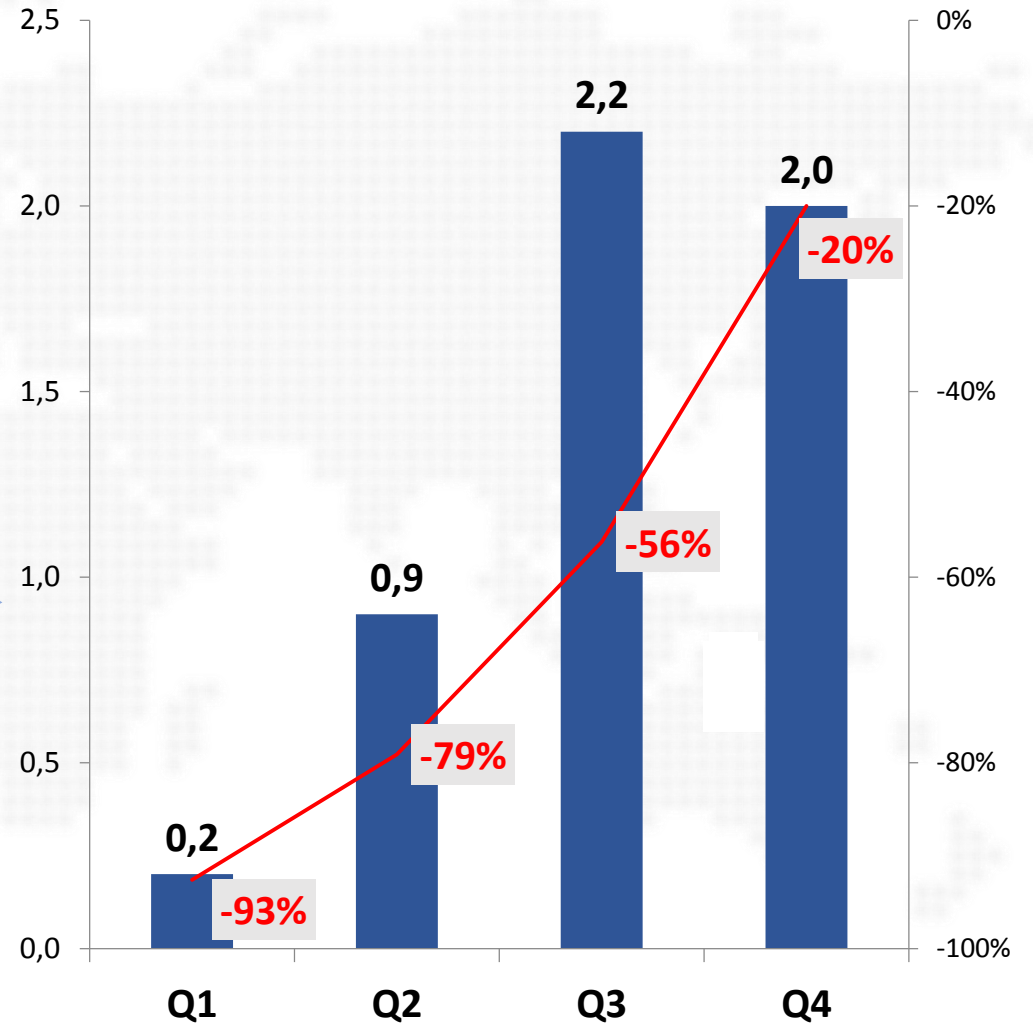


- ✓ Istotne zmiany składowych rosnącego wyniku EBITDA 2016 vs. 2015 to efekt ponadprzeciętnej rentowności segmentu produkcji w 2015 roku oraz dynamicznie rosnącej w 2016 roku skali biznesu dystrybucyjnego i wzrostu generowanej marży w tym segmencie
- ✓ W Q4 2017 marża EBITDA segmentu produkcyjnego 6,7%, podczas gdy za w Q2 2017 minus 1,6% - głównie ze względu na nagły wzrost cen lateksu (czynnik o charakterze przejściowym) i pozostałych czynników rynkowych
- ✓ W Q4 2017 marża EBITDA segmentu dystrybucyjnego 4,2%, nieco powyżej Q2 2017 – brak spektakularnego wzrostu przez efekt wzrostu cen towarów w USD
- ✓ **Marże ogólnie znajdują się w relatywnym trendzie wzrostowym po minimum w Q2 2017, tendencja zgodna z oczekiwaniami Zarządu**
- ✓ W 2018 spodziewany istotny wzrost rentowności oraz nominalnej wartości EBITDA segmentu produkcyjnego wraz z uruchamianiem oraz optymalizacją pracy linii produkcyjnych rękawic nitrylowych (nowa fabryka)

ZYSK NETTO (mln PLN)

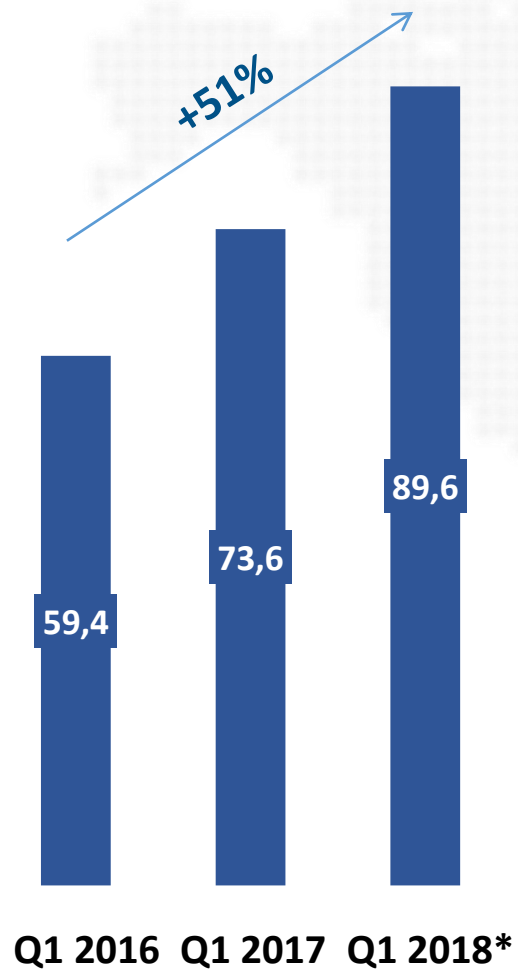


ZYSK NETTO W 2017 (mln PLN) I ZMIANA RDR (proc.)

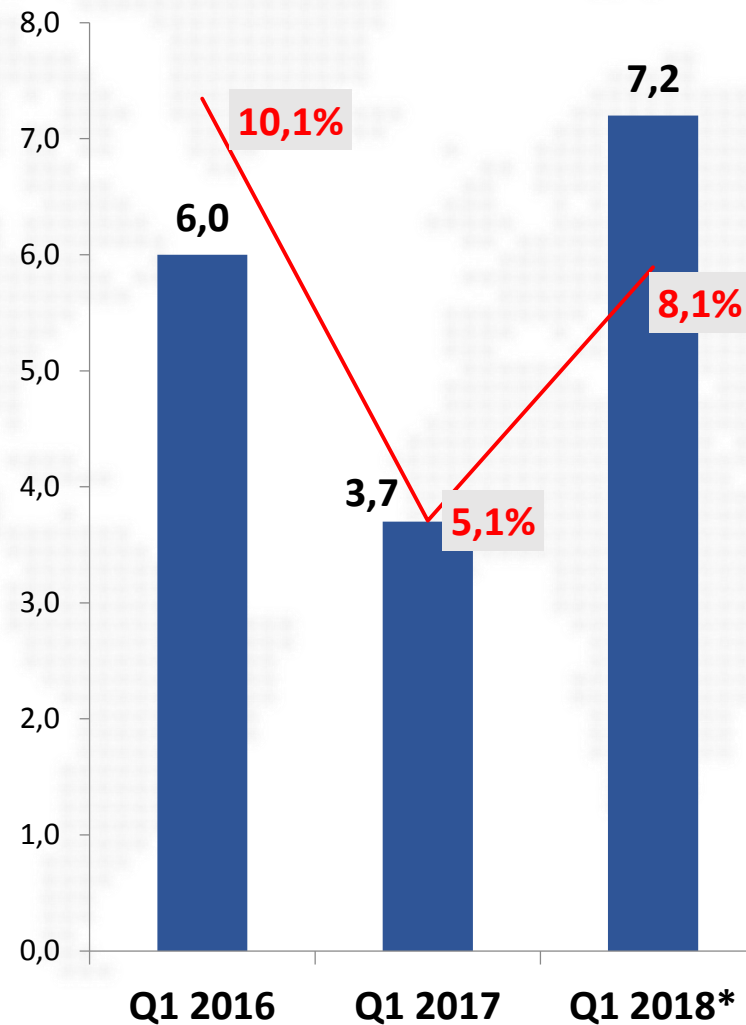


* Na bazie szacunków opublikowanych w RB nr 13/2018

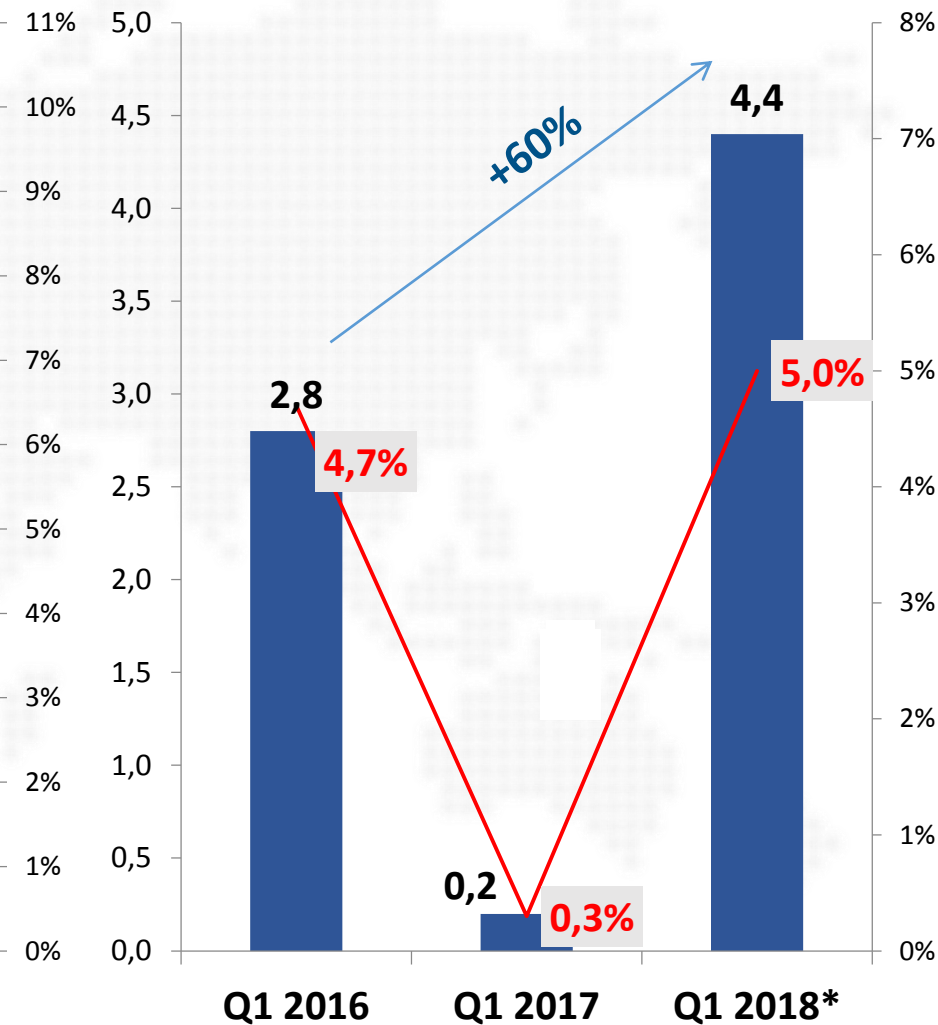
PRZYCHODY (mln PLN)



WYNIK EBITDA (mln PLN)
I RENTOWNOŚĆ EBITDA (proc.)

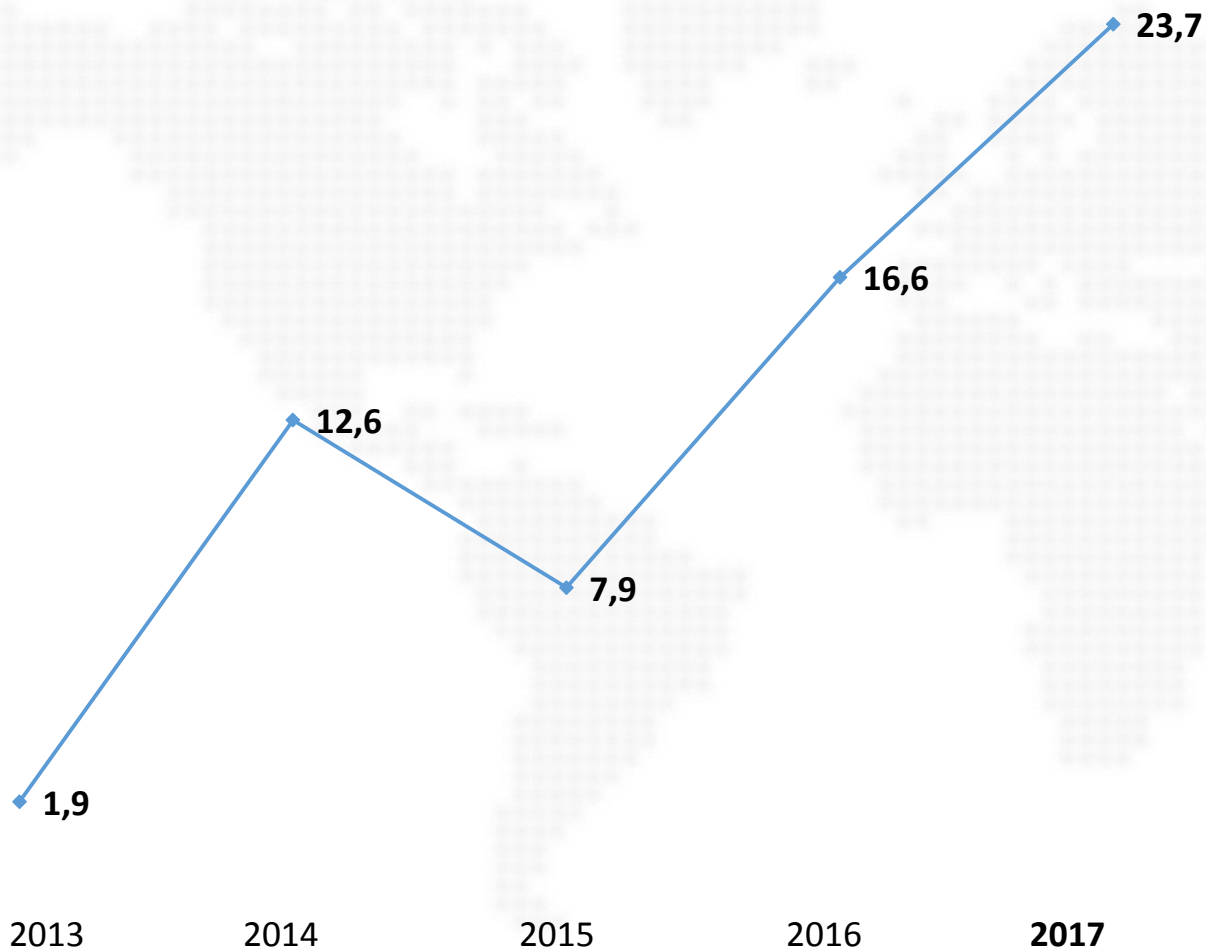


ZYSK NETTO Q1 (mln PLN)
I RENTOWNOŚĆ NETTO (proc.)



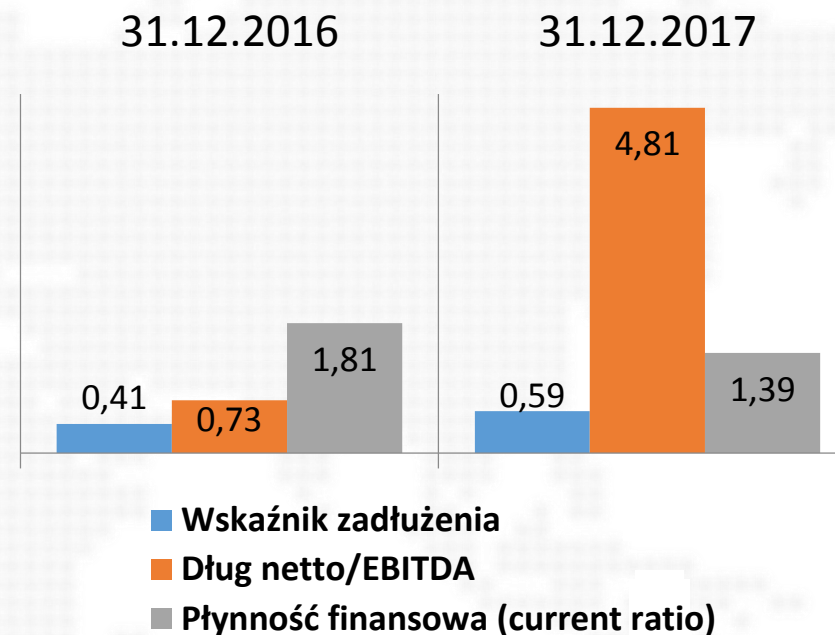
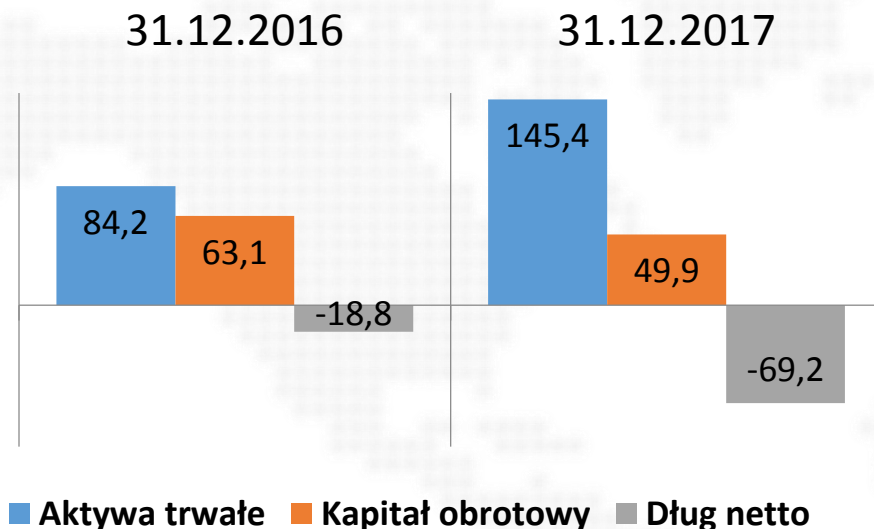
* Na bazie szacunków opublikowanych w RB nr 13/2018

CASH FLOW OPERACYJNY (mln PLN)



- ✓ Wzrost przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej w roku 2016 o 8,7 mln PLN, w 2017 roku o kolejne 7,1 mln PLN
- ✓ Operacyjny cash flow w 2017 wyższy o 87% od wyniku EBITDA, pierwszy raz w giełdowej historii Grupy Mercator Medical
- ✓ Spółka konsekwentnie optymalizuje efektywność działalności operacyjnej wraz ze wzrostem siły rynkowej, związanej z dynamicznym wzrostem skali działalności
- ✓ W kolejnych 1-2Y Zarząd nie spodziewa się tak spektakularnych wzrostów OCF ponad wynik EBITDA, jak w roku 2017

[mln PLN]



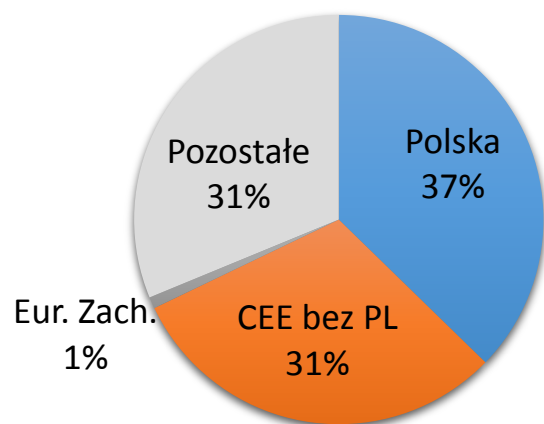
- ✓ Optymalizacja aktywów obrotowych pomimo wzrostu skali biznesu, wzrost zadłużenia netto i wzrost aktywów trwałych (CAPEX) związane z inwestycją w fabrykę rękawic nitylowych
- ✓ Niewielki wzrost wskaźnika ogólnego zadłużenia, znaczny spadek wskaźnika płynności bieżącej (current ratio); dług netto / EBITDA LTM wzrósł z niskiego poziomu 0,7 **prześciowo** do 4,8 w ślad za finansowaniem inwestycji w moce produkcyjne oraz spadkiem księgowego wyniku EBITDA w 2017

FINANSE – struktura geograficzna sprzedaży

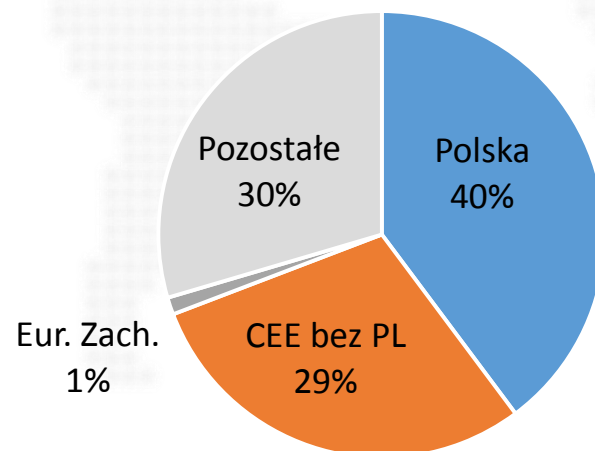
- ✓ Kontynuacja umacniania pozycji w Polsce z utrzymaniem wysokiej dynamiki wzrostu
- ✓ Rzeczywisty wzrost sprzedaży w USA - głównie dostawy pełno kontenerowe produktów pochodzących z zakładu w Tajlandii – formalnie także jako Malezja
- ✓ Stabilizacja w Rosji (dystrybucja zorganizowana)
- ✓ Istotne wzrosty w Rumunii i na Węgrzech czy Czechach (bezpośredni udział w przetargach)
- ✓ Istotny wzrost sprzedaży w Tajlandii na rynku lokalnym
- ✓ Tradycyjnie znaczna zmienność na rynkach bez dystrybucji bezpośredniej, jak Hiszpania czy RPA; spadek sprzedaży realizowanej w Arabii Saudyjskiej efektem wstrzymania, a następnie obniżenia wolumenów zamówień przez jednego z głównych odbiorców rękawic od IV kw. 2015
- ✓ Wzrost popytu na Ukrainie pochodną lepszej sytuacji politycznej i gospodarczej

KRAJ	2016 (mln PLN)	2017 (mln PLN)	Zmiana rdr
Polska	98,3	119,8	22%
USA	32,2	30,0	-7%
Rosja	28,1	27,4	-2%
Rumunia	15,2	17,5	15%
Ukraina	12,8	15,9	24%
Tajlandia	11,0	13,0	18%
Węgry	8,3	10,2	23%
Arabia Saudyjska	13,1	9,7	-26%
Czechy	7,7	8,4	8%
Hiszpania	3,9	7,4	88%
Malezja	0,0	6,4	x490
Bułgaria	4,8	5,6	16%
RPA	6,8	4,6	-31%
Pozostałe	21,4	25,1	17%

2016



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 nitrylowych 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

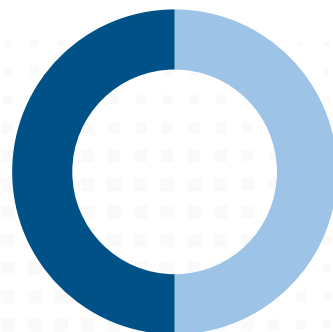
Pozyskanie finansowania:

Umowy kredytowe łącznie na 415,2 mln THB oraz 10,85 mln USD, środki własne pozyskane w ramach SPO

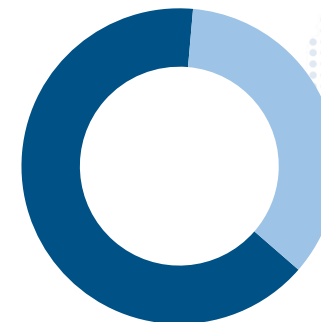
Harmonogram:

Styczeń 2017 – rozpoczęcie budowy**Q4 2017** – uruchomienie pierwszych dwóch linii produkcyjnych**Styczeń 2018** – uruchomienie 3. linii produkcyjnej**Marzec 2018** – montaż 4. linii produkcyjnej**Lipiec 2018** – planowane osiągnięcie pełnych mocy produkcyjnych (8 linii produkcyjnych)

Potencjalna alokacja produkcji

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

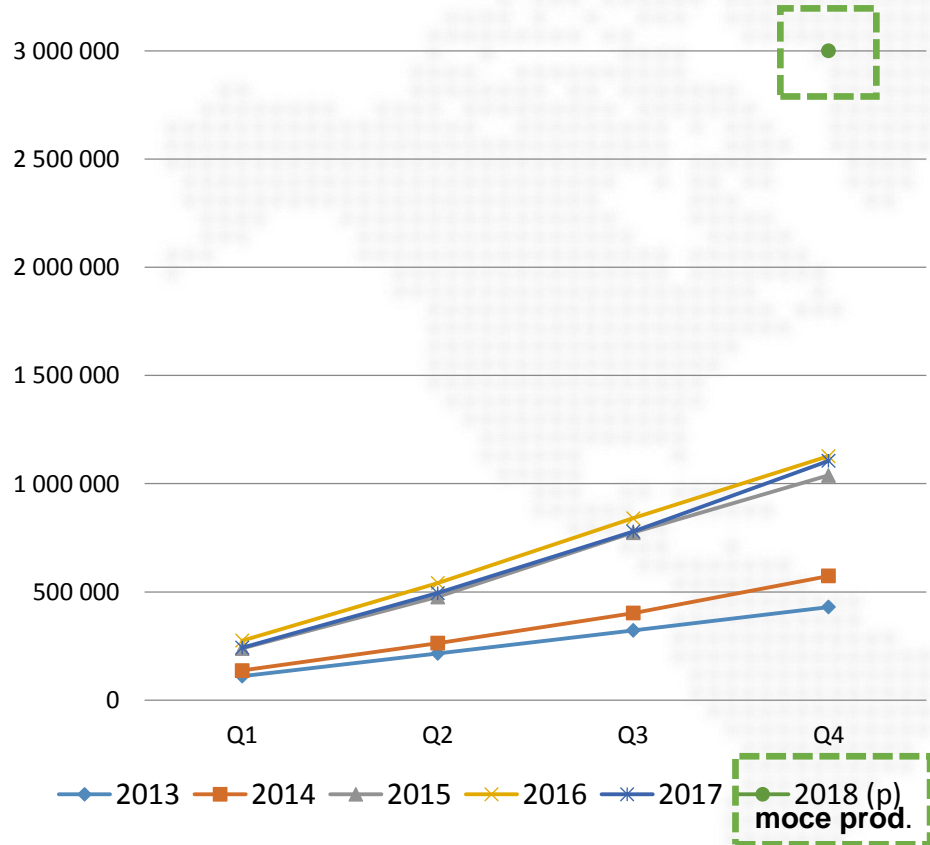
Szacunkowe finansowanie

60%kredyt
inwestycyjny**40%**środki własne,
w tym pozyskane na rynku
kapitałowym

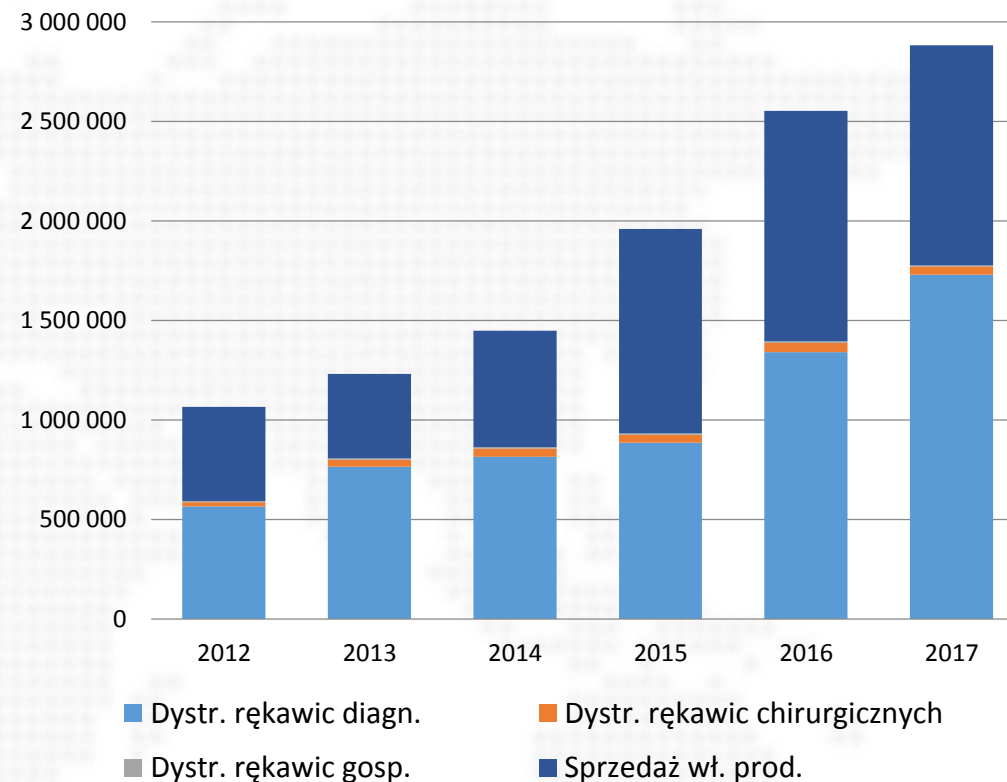
Mercator Medical Thailand



Produkcja rękawic medycznych w fabryce w Tajlandii
(narastająco w tys. szt.)



Łączna sprzedaż rękawic – produkcja i dystrybucja (tys. szt.)



W H2 2018 planowe moce produkcyjne w górę do 3 mld szt. rękawic rocznie, w tym 1,8 mld szt. rękawic nitrylowych z nowej fabryki oraz 1,2 mld szt. rękawic lateksowych z obecnego zakładu produkcyjnego

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

III kw. 2017 – uruchomienie produkcji na potrzeby certyfikacji

IV kwartał 2017 – koniec certyfikacji i początek sprzedaży

Od IV kwartału 2017 – zwiększanie mocy produkcyjnych i optymalizacja procesów

Korzyści podatkowe:
zwolnienie z podatku od nieruchomości

 **1** Działka
ha

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

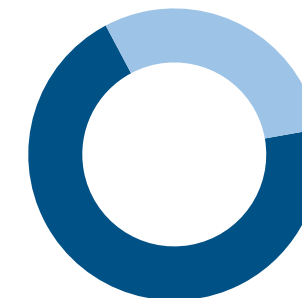
 **3,9** Koszt inwestycji
MLN PLN



Finansowanie

70%

kredyt
bankowy



30%

środki własne



2017 – rozpoczęcie działalności handlowej pod własnymi markami w wybranych krajach Europy Zachodniej – **w pierwszej kolejności Niemcy, następnie Włochy**

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

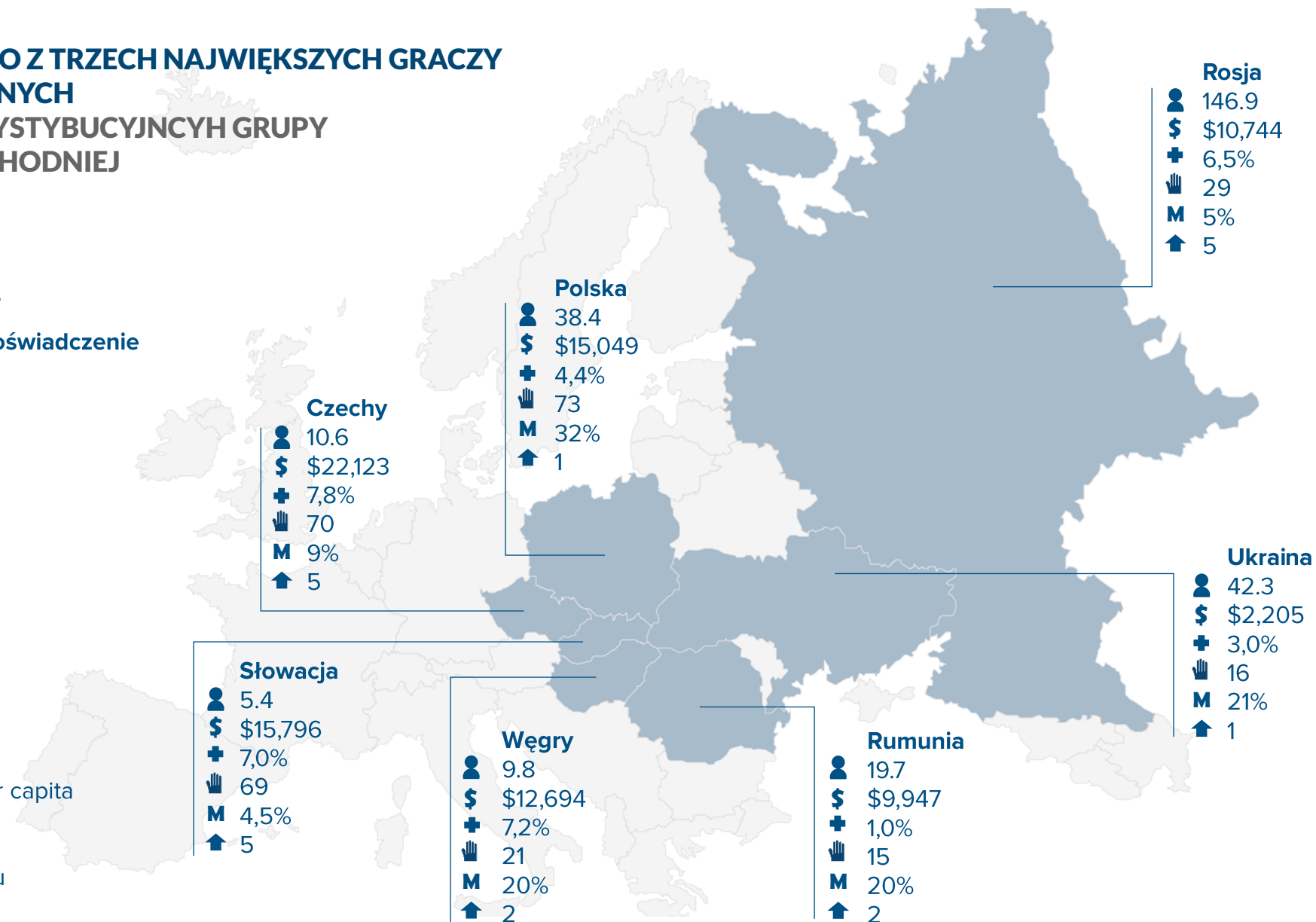


OSIĄGNIĘCIE POZYCJI JEDNEGO Z TRZECH NAJWIĘKSZYCH GRACZY NA RYNKU RĘKAWIC MEDYCZNYCH NA WSZYSTKICH RYNKACH DYSTYBUCYJNYCH GRUPY W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

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

LEGENDA

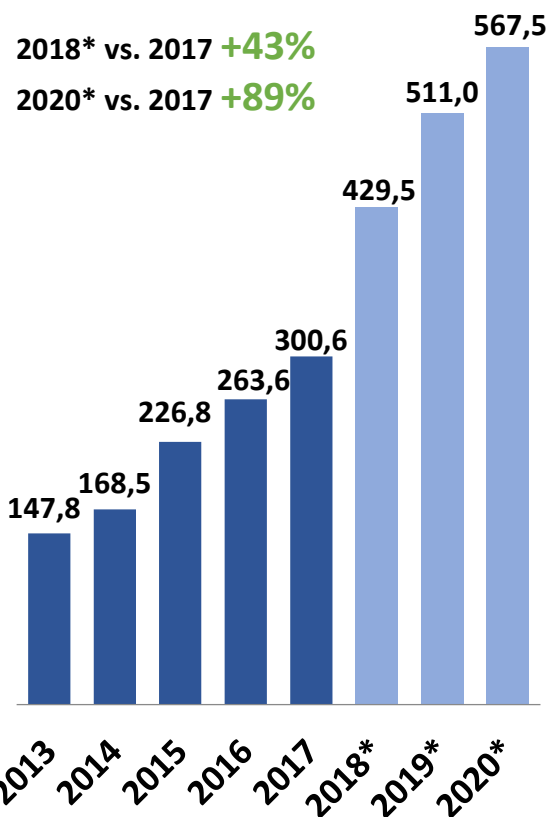
-  Populacja
-  PKB per capita
-  Wydatki na zdrowie - % PKB
-  Zużycie rękawic medycznych per capita
-  Szacowany udział MM w rynku
-  Szacowane miejsce MM na rynku



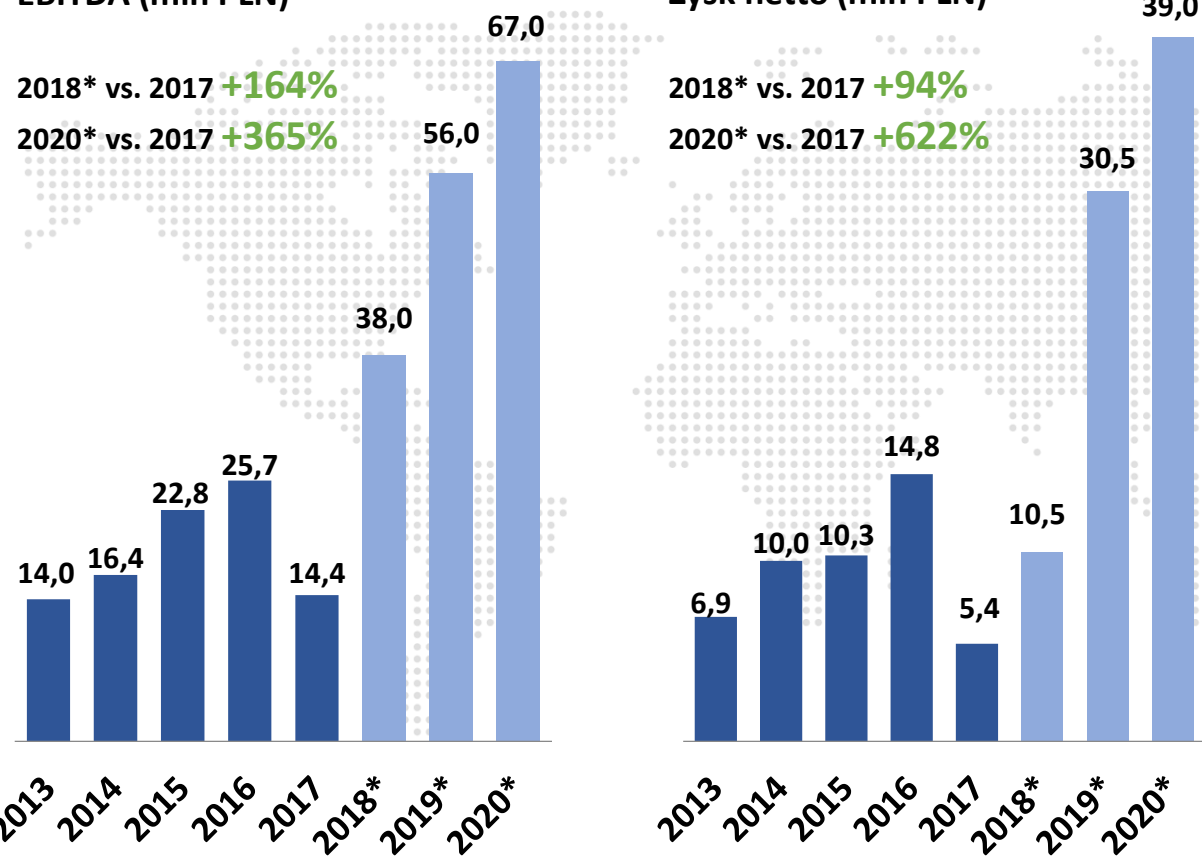
Program motywacyjny dla kluczowych menedżerów

Warunki w części opartej o wyniki skonsolidowane

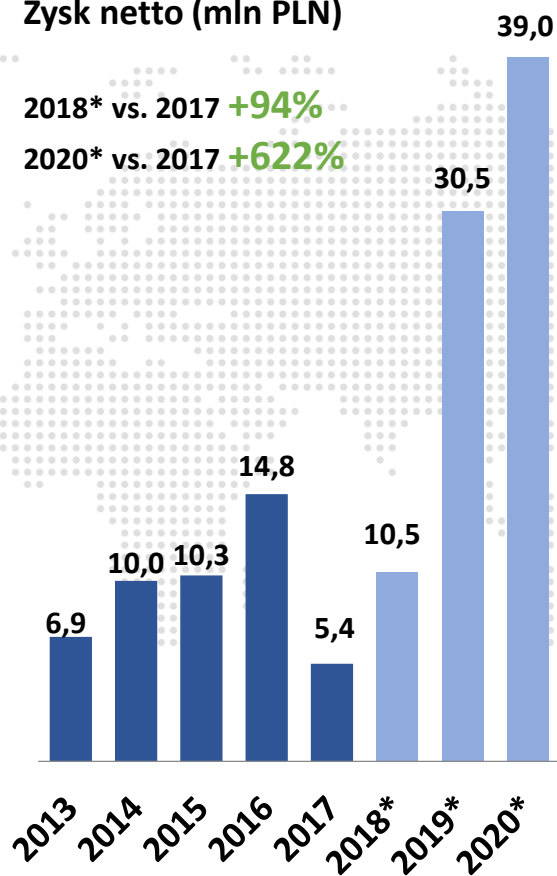
Przychody (mln PLN)



EBITDA (mln PLN)



Zysk netto (mln PLN)



Wykonanie progów 2018* po Q1:

Przychody	21%
EBITDA	19%
Zysk netto	42%

* - zgodnie z uchwałami NWZ z 12.04.2018

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