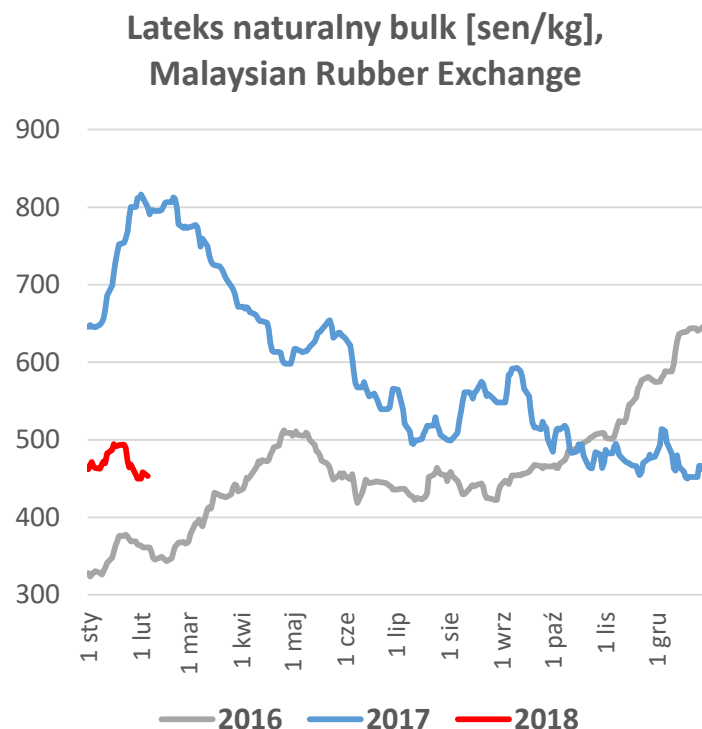




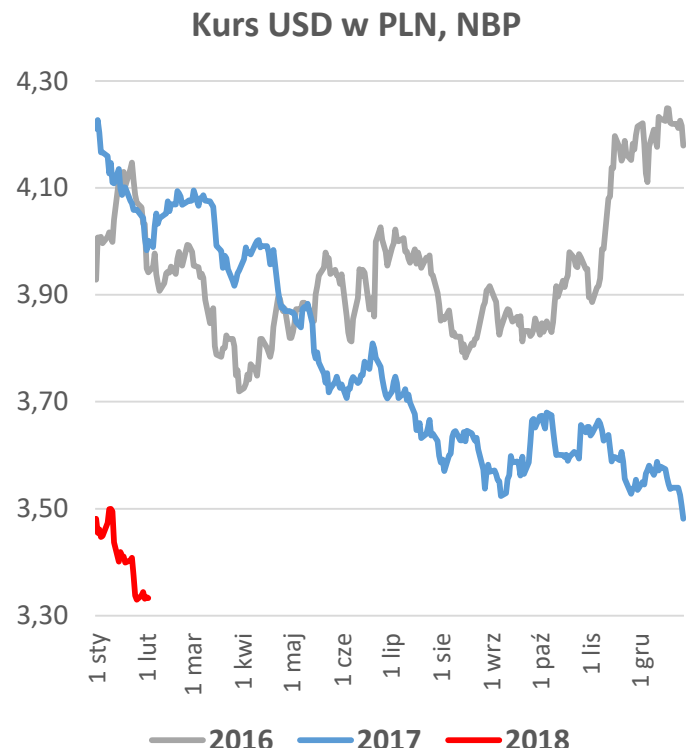
MERCATOR MEDICAL

WARSZAWA
Luty 2018



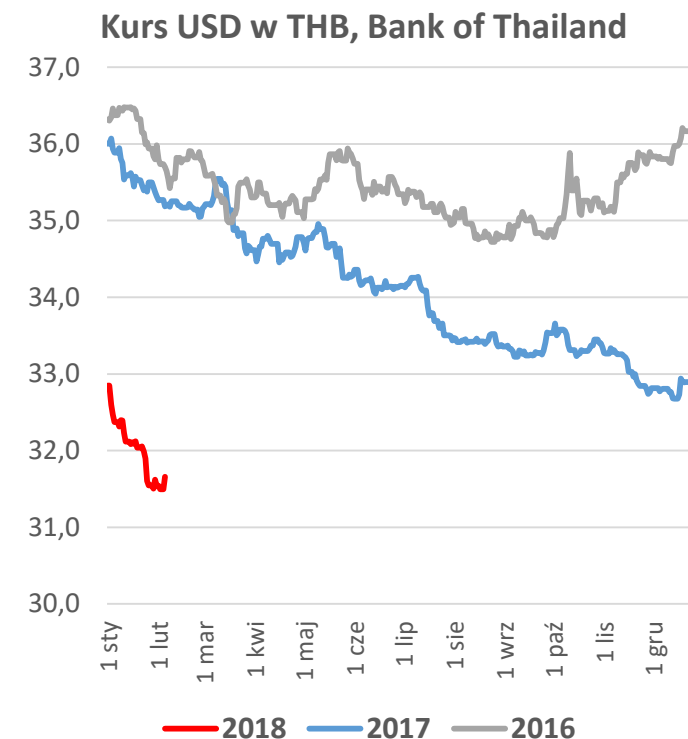
+82%
II.2017 vs. VIII.2016

-41%
I.2018 vs. II.2017



+9%
IX.2016 vs. XII.2016

-19%
I.2018 vs. XII.2016



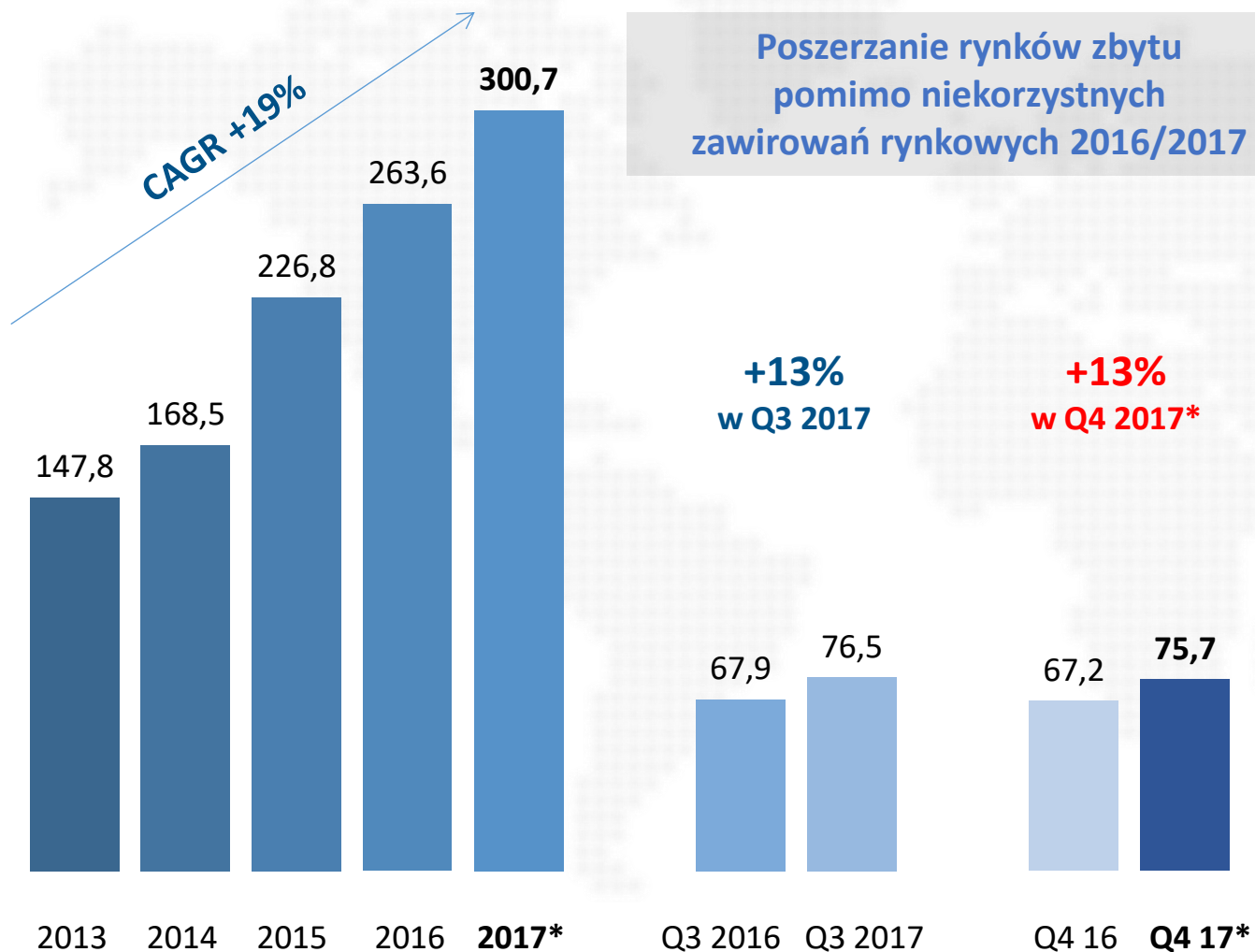
-1%
I.2016 vs. XII.2016

-11%
I.2018 vs. XII.2016

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

Wyraźna inercja / opóźnienie wpływu pozytywnych trendów otoczenia na generowane marże

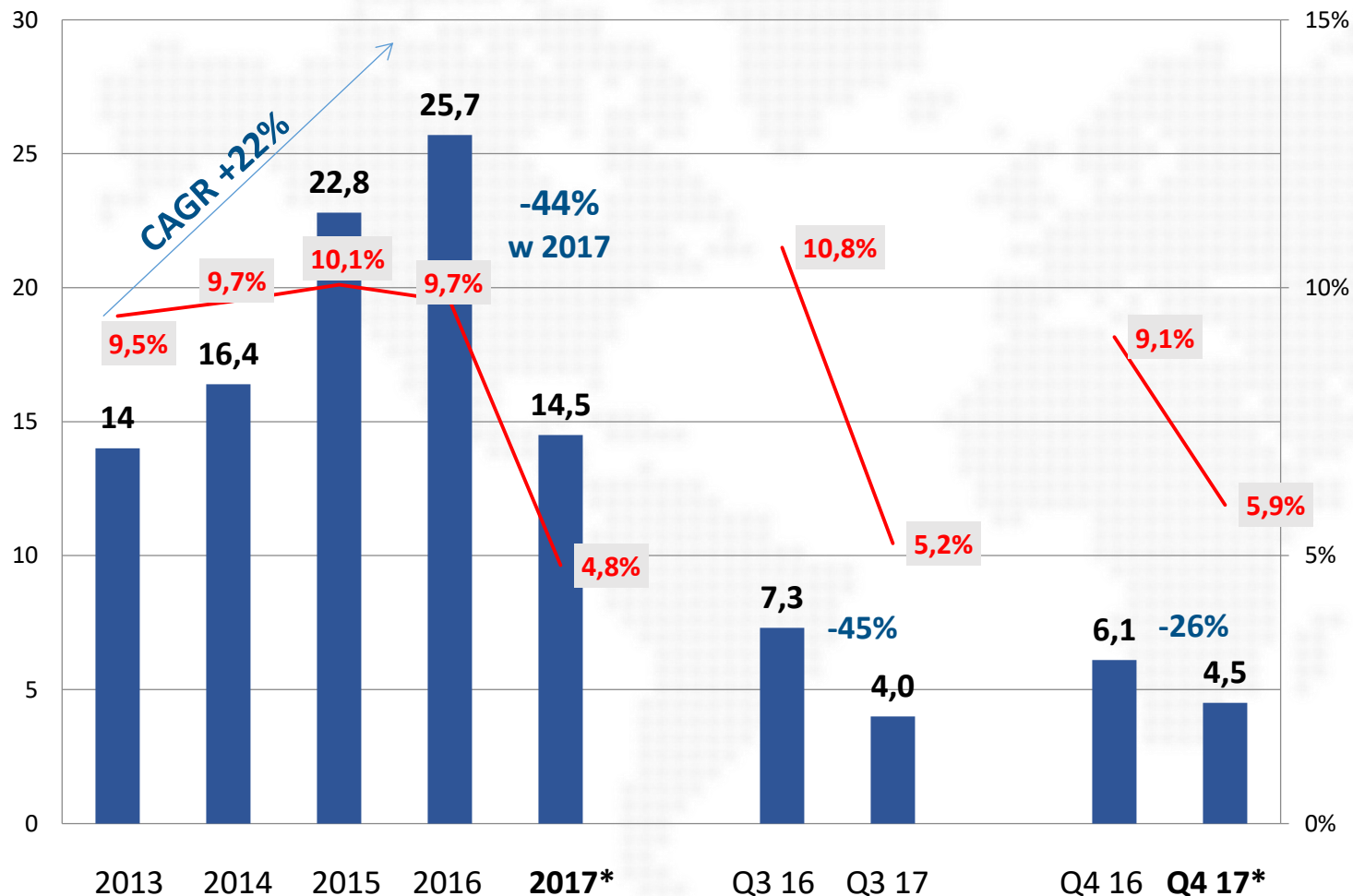
PRZYCHODY (mln PLN)



- ✓ Długoterminowy wysoki CAGR - dla przychodów za lata 2013-2017* to 19%
- ✓ Istotny wzrost sprzedaży po uruchomieniu nowych mocy produkcyjnych w fabryce rękawic lateksowych (Q1 2015), spodziewany podobny, lecz silniejszy efekt po ukończeniu fabryki rękawic nitylowych (2018)
- ✓ 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 2/2018

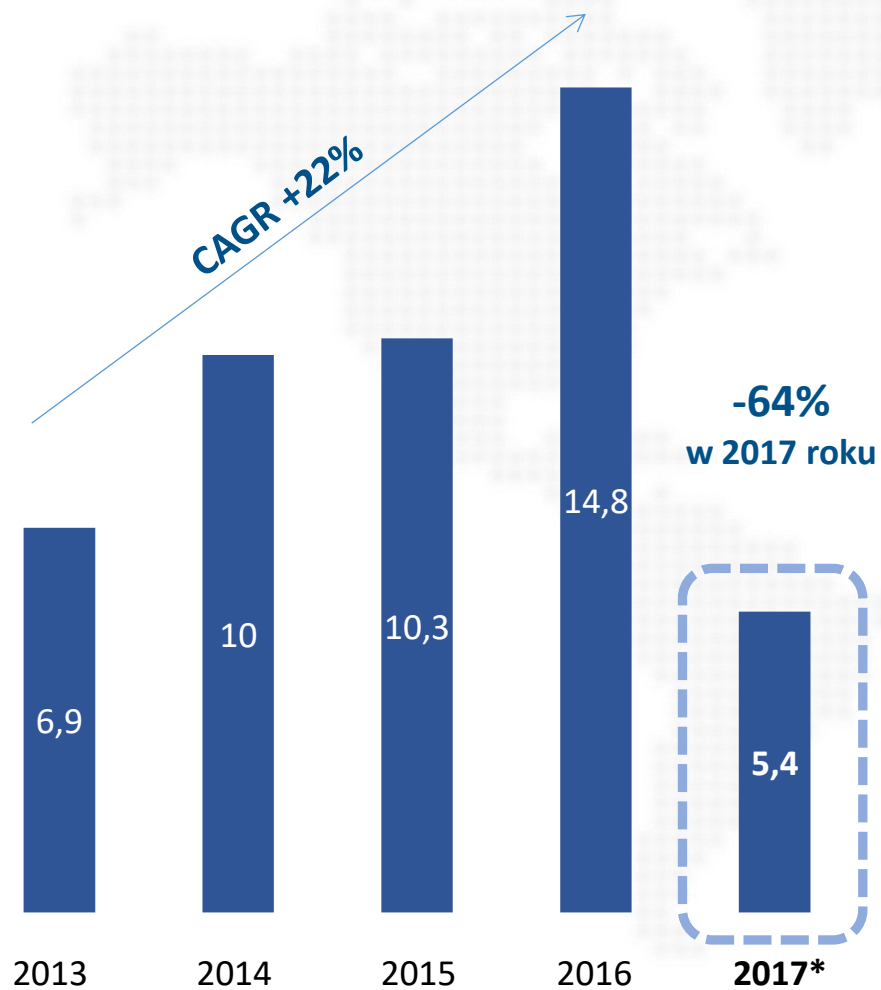
WYNIK (mln PLN) I MARŻA EBITDA (proc.)



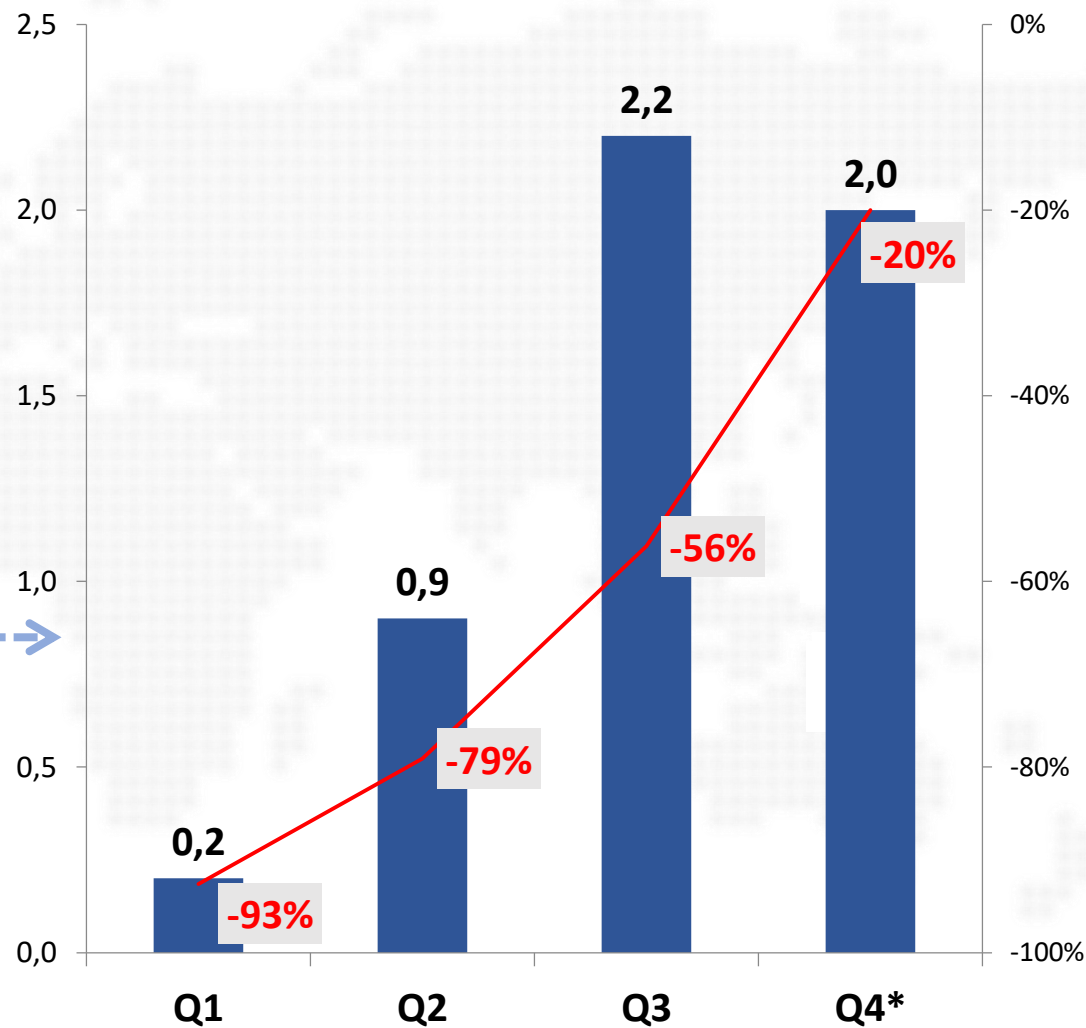
- ✓ CAGR dla EBITDA za lata 2013-2016 to 22% - zdolność do dynamicznego długoterminowego wzrostu wartości
- ✓ Spadek EBITDA w 2017* o 44%, spadek marży EBITDA w 2017* o 4,9 pkt. proc. głównie w wyniku zawirowań otoczenia rynkowego i oddawania nowych mocy produkcyjnych; oczyszczone wyniki wykazywałyby kontynuację dynamicznego trendu wzrostowego
- ✓ **Postępująca odbudowa marży EBITDA: 5,9% w Q4 2017* wobec 5,2% dla Q3 2017 i 4,0% dla H1 2017**
- ✓ **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 2/2018

ZYSK NETTO (mln PLN)



Zysk netto w 2017 (mln PLN) i zmiana rdr (proc.)



* Na bazie szacunków opublikowanych w RB nr 2/2018

REALIZOWANA STRATEGIA ROZWOJU

1



Budowa fabryki rękawic nitrylowych w Tajlandii

2



Budowa zakładu produkcji wyrobów z włókniny 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:

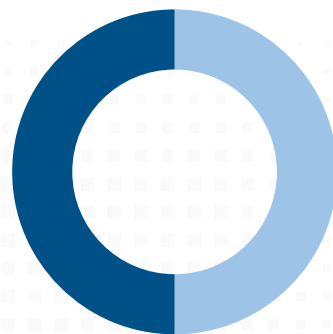
Styczeń 2017 – rozpoczęcie budowy**Q4 2017** – uruchomienie pierwszych dwóch linii produkcyjnych**Styczeń 2018** – uruchomienie 3. linii produkcyjnej**Luty 2018** – planowane uruchomienie 4. linii produkcyjnej

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

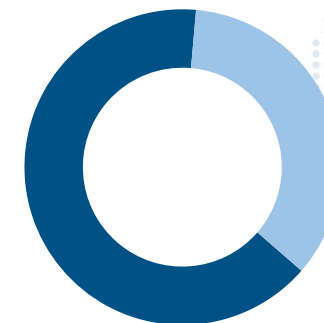
**50%**

Sprzedaż bezpośrednia
istniejącym oraz nowym
klientom

Szacunkowe finansowanie

60%

kredyt
inwestycyjny

**40%**

środki własne,
w tym pozyskane na rynku
kapitałowym



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

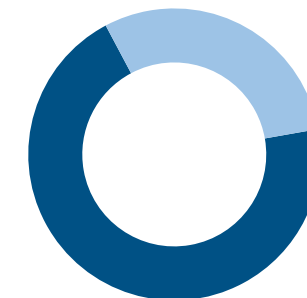
 **3,9** Koszt inwestycji
MLN PLN



Finansowanie

70%

kredyt
bankowy



30%

środki własne



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

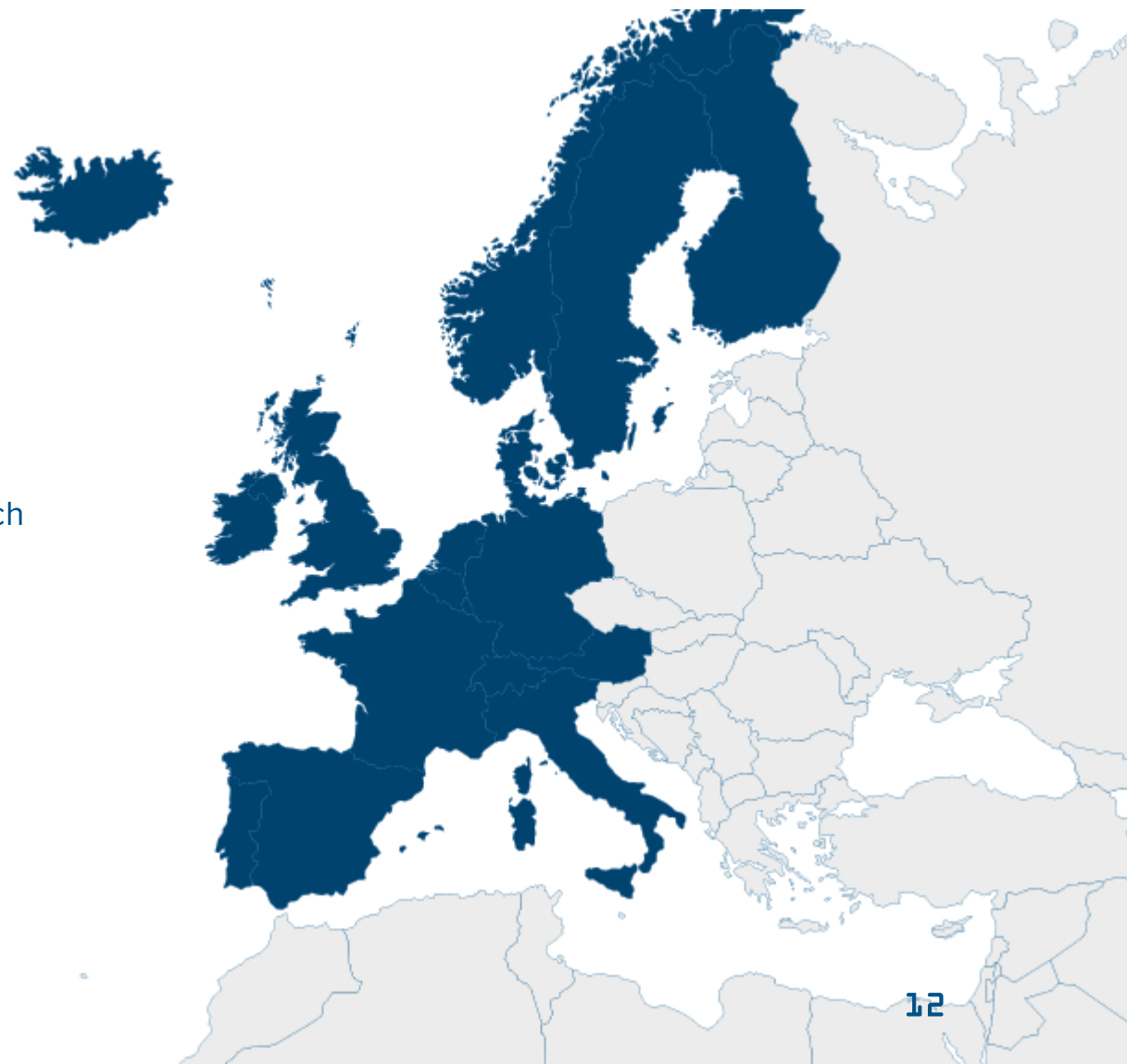
Do końca 2018 - uruchomienie własnej dystrybucji w jednym z krajów Europy Zachodniej

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

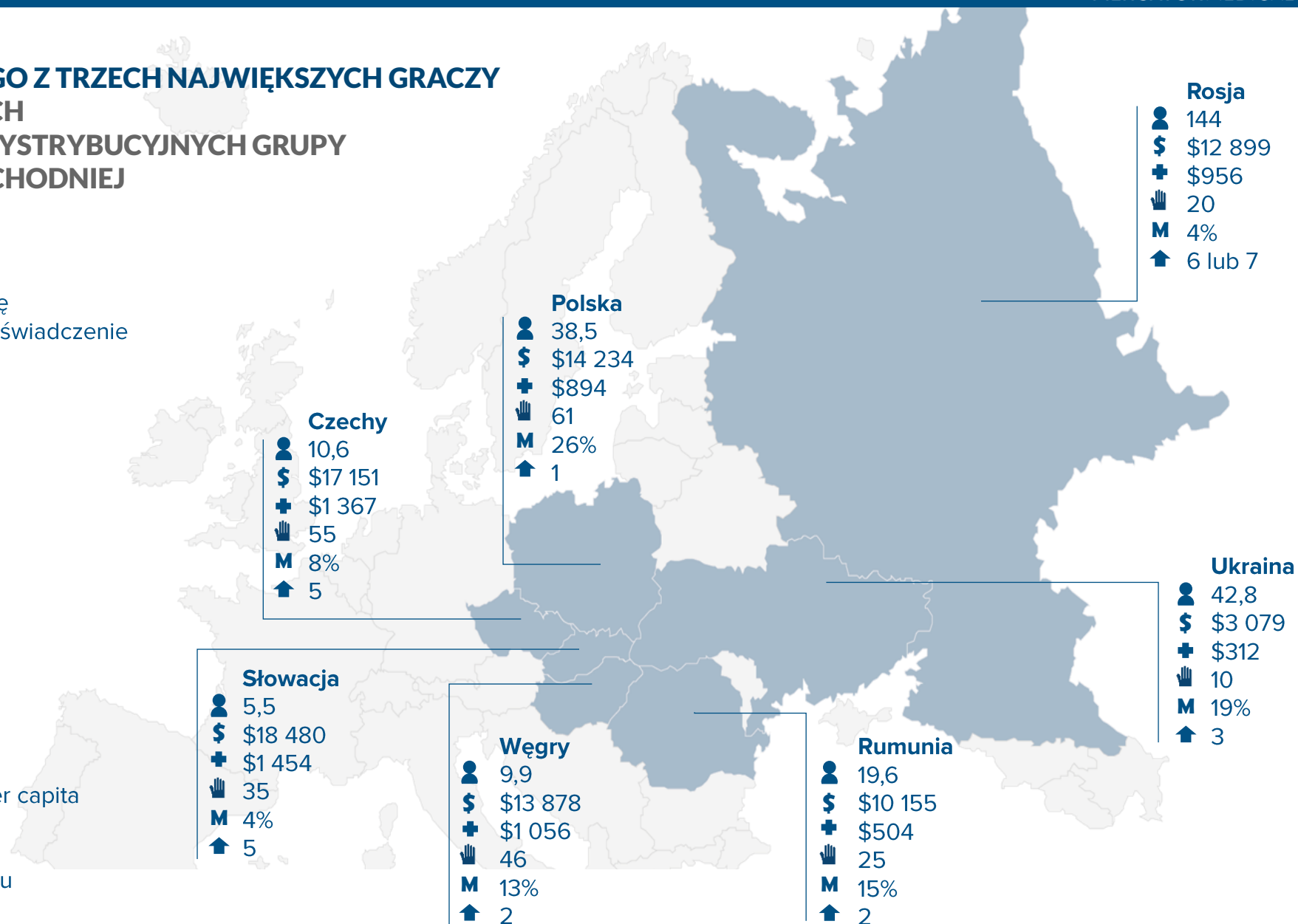


OSIĄGNIĘCIE POZYCJI JEDNEGO Z TRZECH NAJWIĘKSZYCH GRACZY W RĘKAWICACH MEDYCZNYCH NA WSZYSTKICH RYNKACH DYSTRYBUCYJNYCH GRUPY W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

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



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