



MERCATOR MEDICAL

WARSZAWA
Wrzesień 2017

SPÓŁKA



dr Wiesław Żyznowski

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

Monika Durakiewicz

CEO Mercator Medical (Thailand) oraz
Członek Zarządu Mercator
Medical S.A. od sierpnia 2017 r.
Z Mercator Medical S.A.
związana od 2010 r.

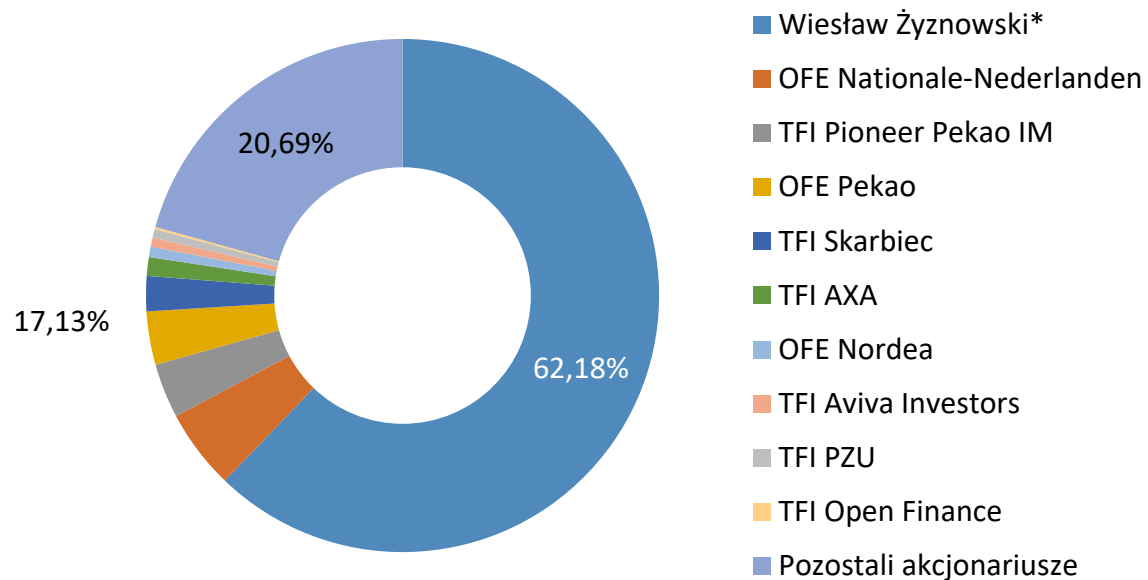
Leszek Michnowski

CEO Mercator Medical S.A.
od 2016 r., Wiceprezes Zarządu
od 2013 r.,
CEO Mercator Medical (Thailand)
2011-2017.

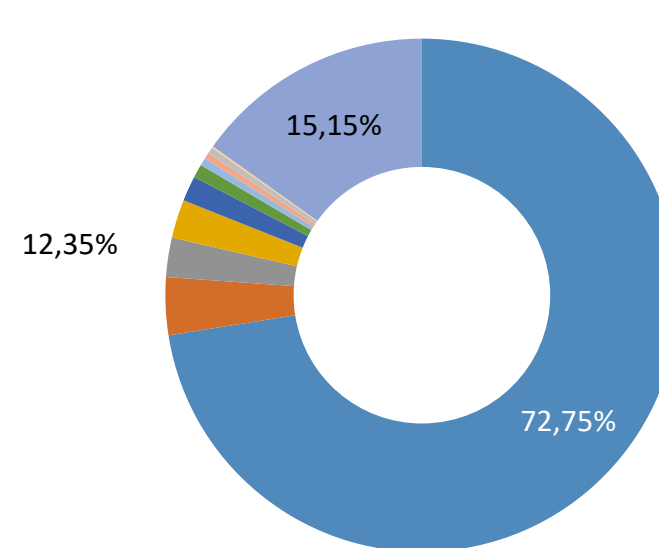
Witold Kruszewski

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

Udział w kapitale



Udział w głosach



* 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

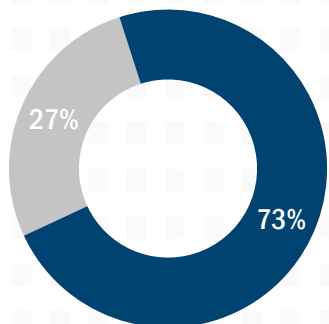
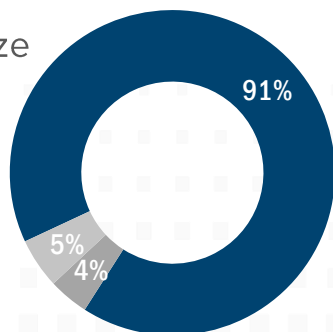
- 1993** Rozpoczęcie działalności w zakresie dystrybucji rękawic jednorazowych
- 1996** Utworzenie spółki akcyjnej Mercator Medical
Pierwsze wygrane przetargi publiczne
- 2003** Rozpoczęcie ekspansji handlowej poza Polską
- 2005** Powstanie oddziału Mercator Medical na Węgrzech i spółki na Ukrainie
- 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
- 2017** **Rozpoczęcie rozbudowy zakładu rękawic (Tajlandia) – styczeń 2017**
Uruchomienie zakładu produkcyjnego wyrobów z włókniny (Polska) na potrzeby certyfikacji – III kw. 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

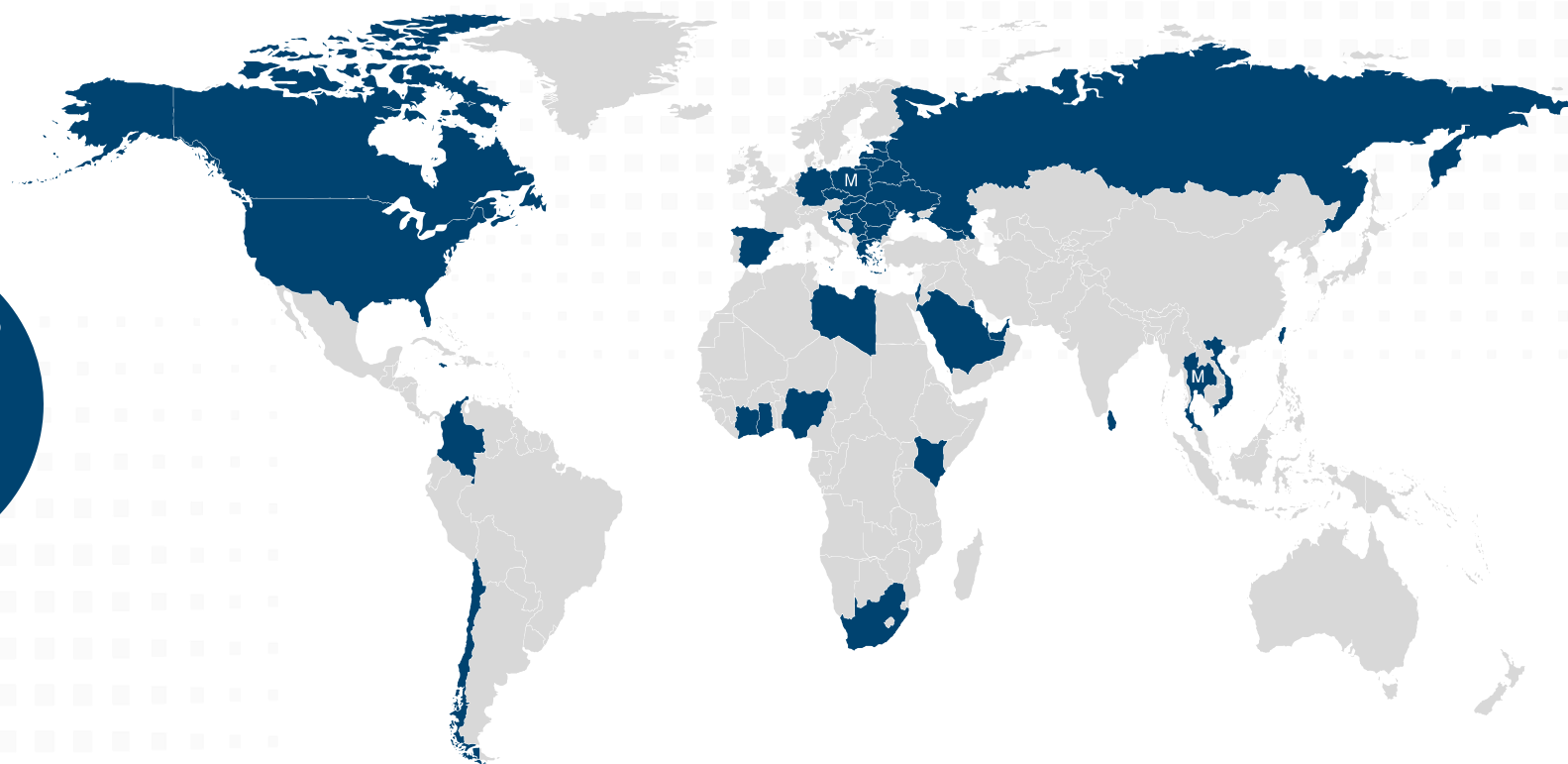
■ Opatrunki medyczne

■ 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

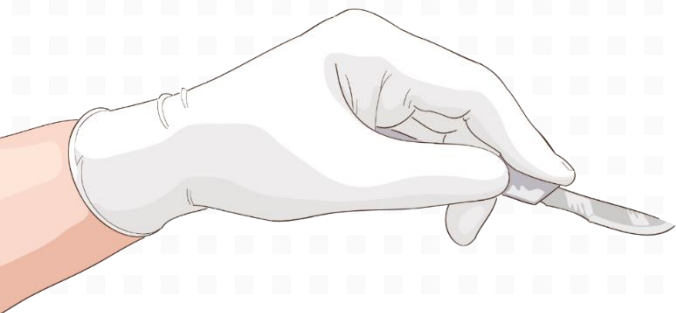
- Zastosowanie przy inwazyjnych zabiegach wymagających warunków jałowych
- Ochrona przed zakażeniami w warunkach szczególnego ryzyka
- Wysoka odporność na chemię szpitalną

49 typów rękawic

6 rodzajów surowców

5 rozmiarów w diagnostyce, 8 w chirurgii

18 kolorów



GOSPODARCZE

Rękawice gospodarcze i ochronne

- 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

Stosowane do absorpcji płynów podczas zabiegów medycznych i ambulatoryjnych

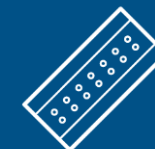
**Okolo 4%
przychodów
ze sprzedaży**



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



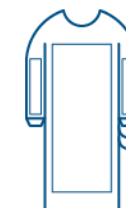
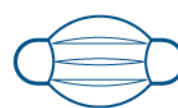
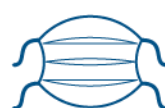
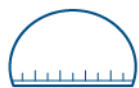
Odzież medyczna

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

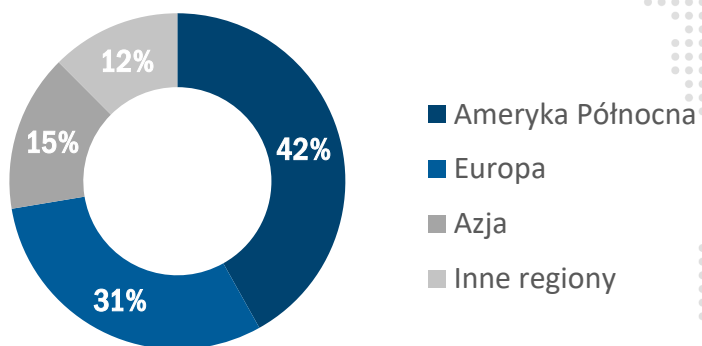


RYNEK

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%***

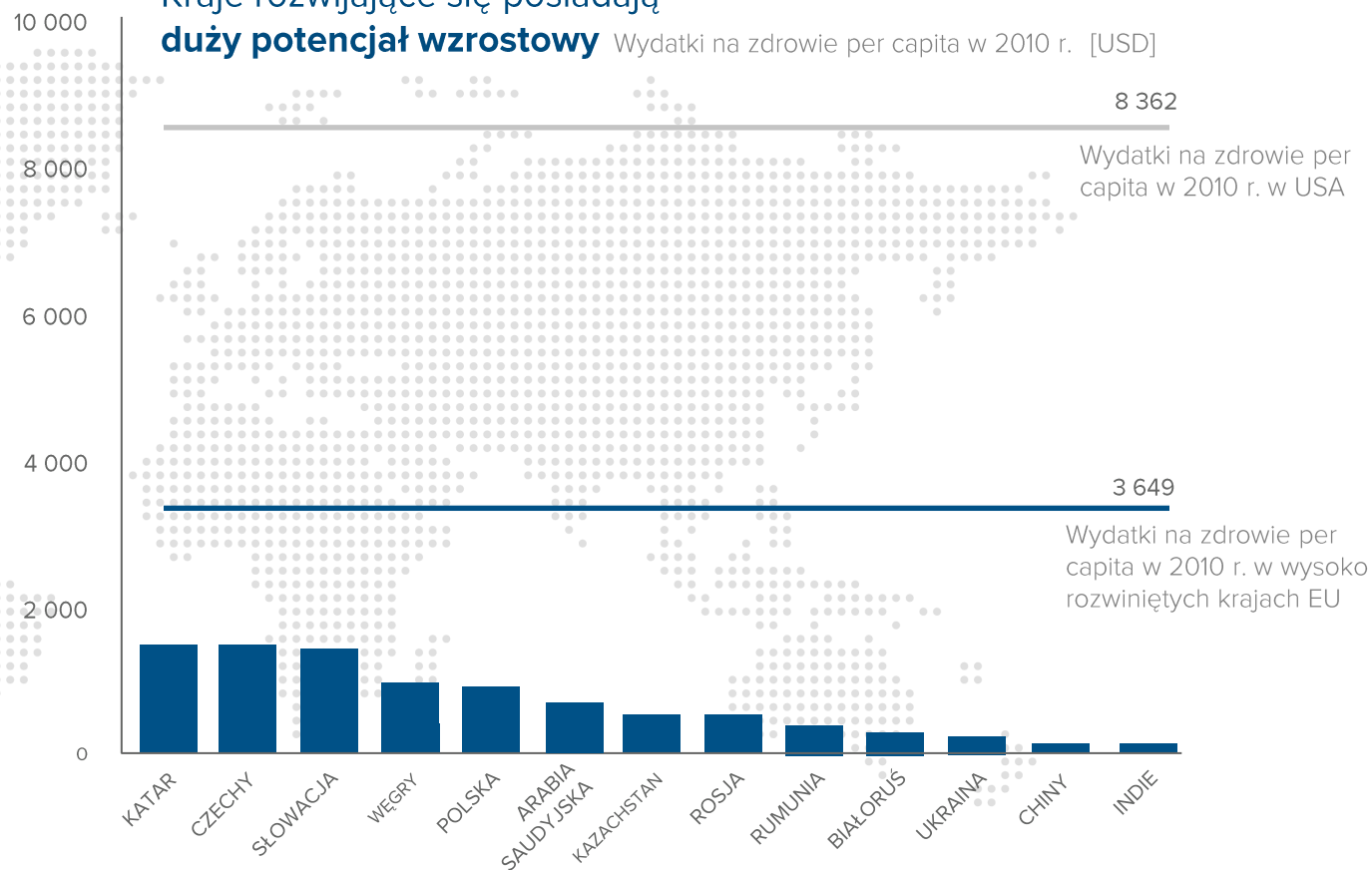
Najwięksi producenci rękawic medycznych zlokalizowani są w krajach Azji Południowo-Wschodniej: Top Glove, Hartalega, Semperit, Kossan

Geograficzna struktura popytu na rękawice jednorazowe



Źródło: Allied Market Research Report, 2013

Kraje rozwijające się posiadają duży potencjał wzrostowy

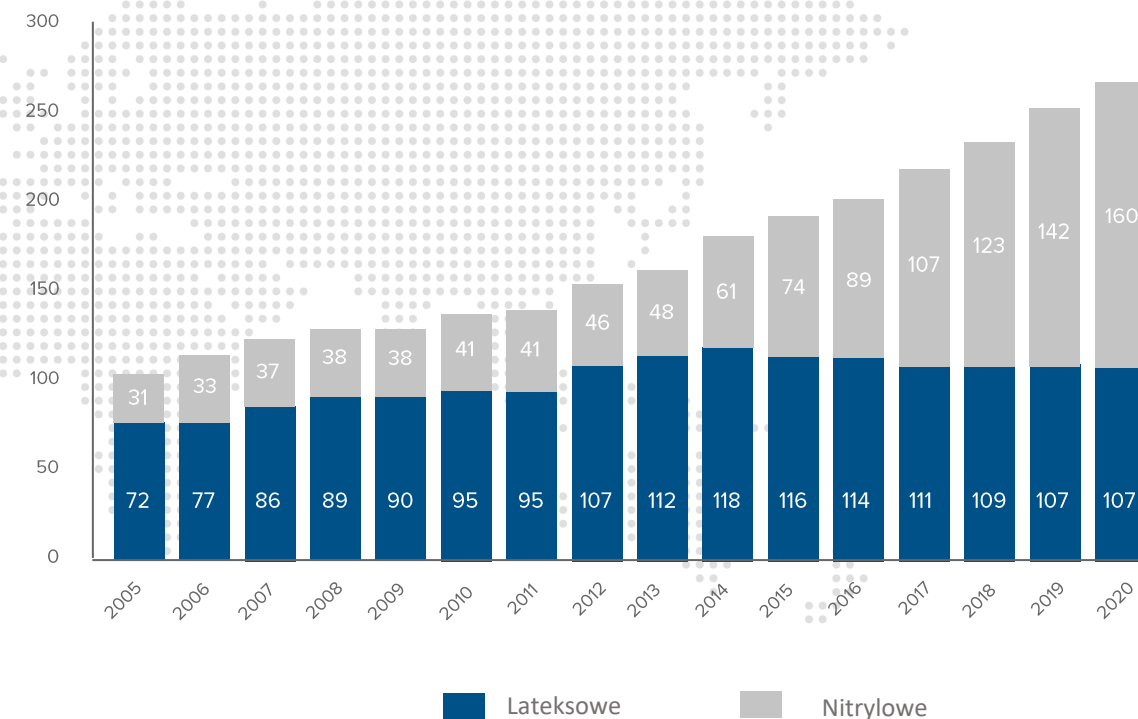


Źródła: Technavio Report, Allied Market Research Report

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

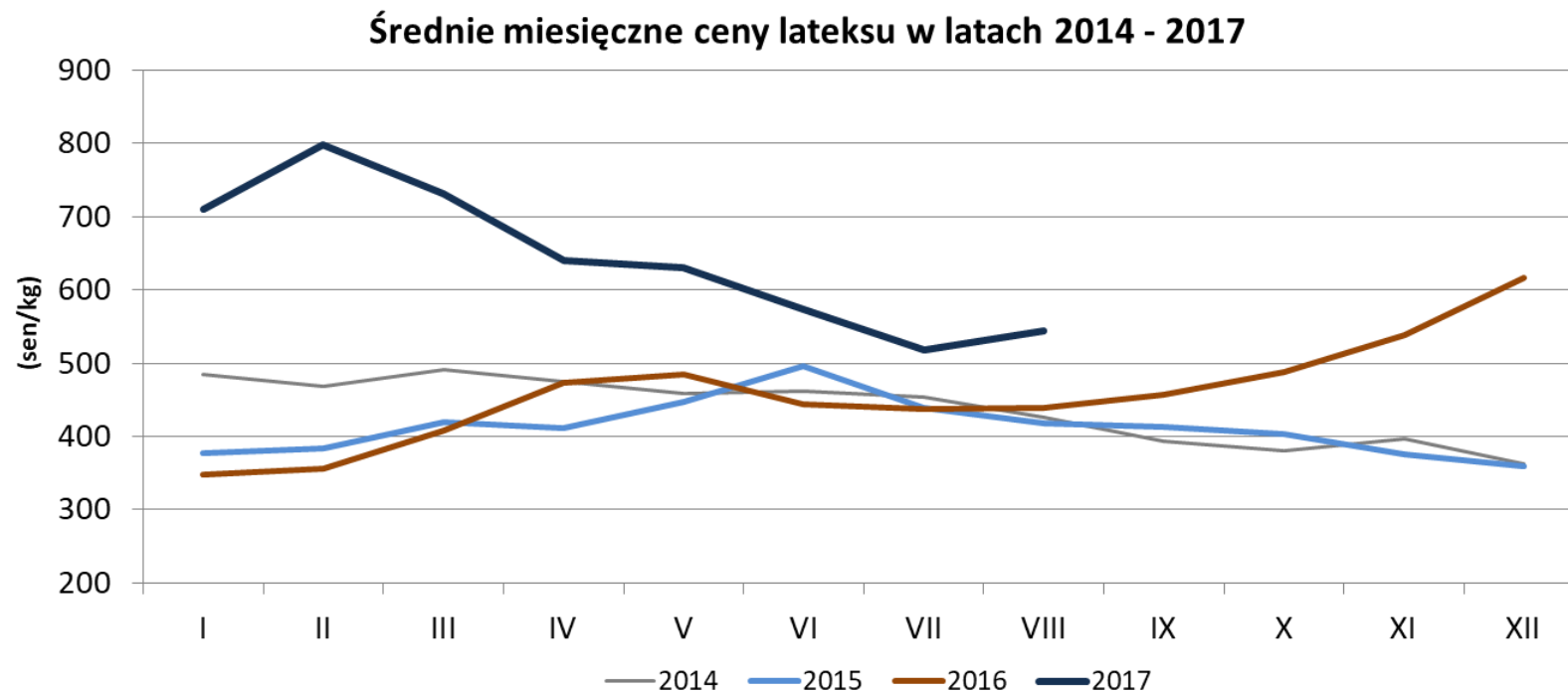
- Jednorazowe rękawice są głównie wykonywane z lateksu (naturalnego lub syntetycznego kauczuku nitrylowego)
- Ze względu na elastyczność oraz koszty, naturalny i nitrylowy lateks są dominującym typem surowca stosowanym do produkcji rękawic
- **Rynek stopniowo odchodzi od rękawic z lateksu naturalnego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

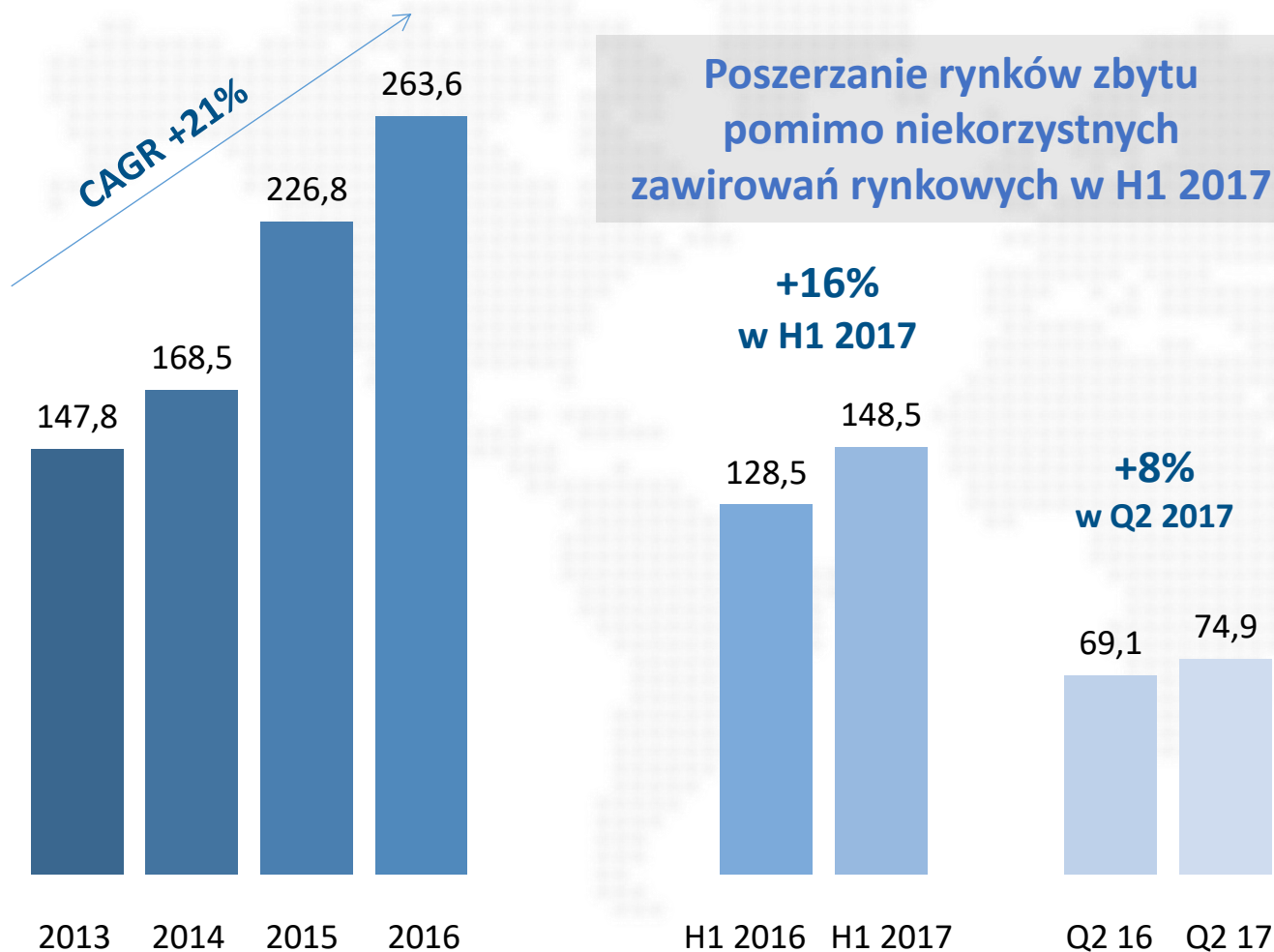


+82%
II.2017 vs. VIII.2016

-32%
VIII.2017 vs. II.2017

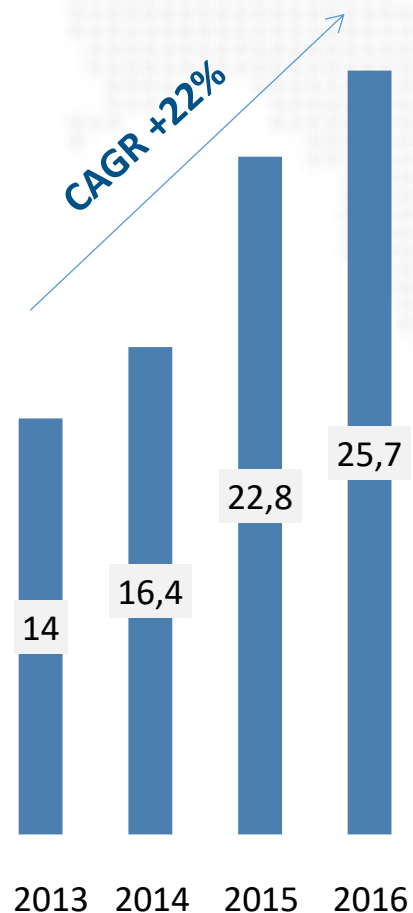
- ✓ Wpływ już na wyniki IV kw. 2016, mocniejszy negatywny efekt w segmencie produkcyjnym od I kw. 2017 ze względu na inercję przenoszenia wzrostu kosztów surowca na klientów oraz irracjonalne zachowania niektórych konkurentów w zakresie części asortymentu (brak podnoszenia cen)
- ✓ Lateks odpowiada za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

Przychody (mln PLN)

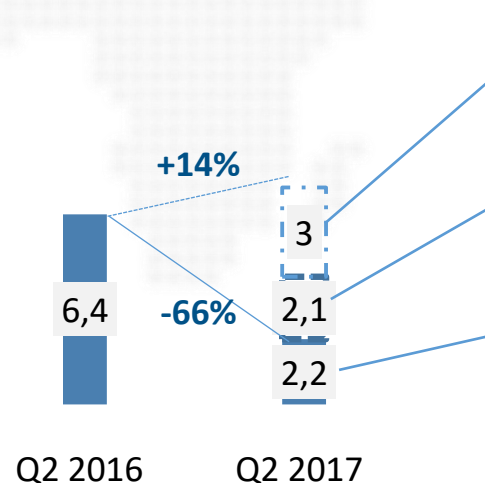
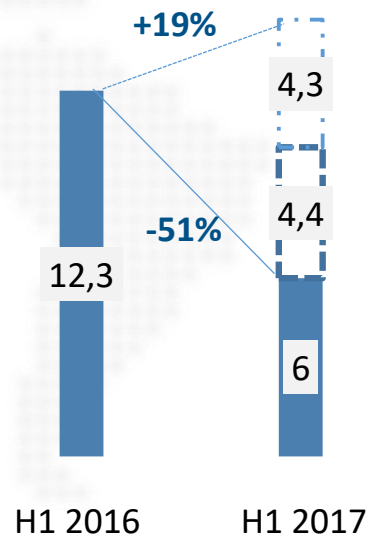


- ✓ Długoterminowy wysoki CAGR - dla przychodów za lata 2013-2016 to 21%
- ✓ Istotny wzrost sprzedaży po uruchomieniu nowych mocy produkcyjnych w fabryce w Tajlandii (I kw. 2015)
- ✓ Dalszy wzrost przychodów w I poł. 2017 pomimo wysokiej bazy porównawczej – siła operacyjna Mercator Medical
- ✓ W H1 2017 dynamiczny wzrost wartości sprzedaży segmentu dystrybucyjnego o 22% rdr, do 120,0 mln PLN (bez wyłączeń konsolidacyjnych)
- ✓ W H1 2017 wartość sprzedaży w segmencie produkcyjnym wzrosła o 16% rdr ze względu na wzrost wolumenu i średniej ceny rękawic (44,4 mln PLN bez wyłączeń konsolidacyjnych)
- ✓ Ze względu na prawie pełne wykorzystanie obecnych mocy produkcyjnych naturalnym motorem wzrostu organicznego jest segment dystrybucyjny

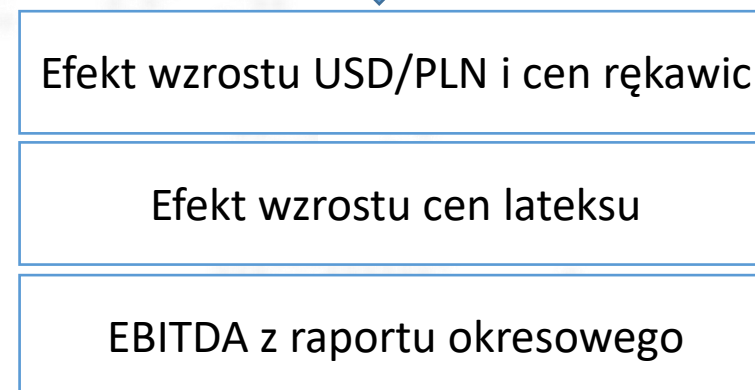
Wynik EBITDA (mln PLN)

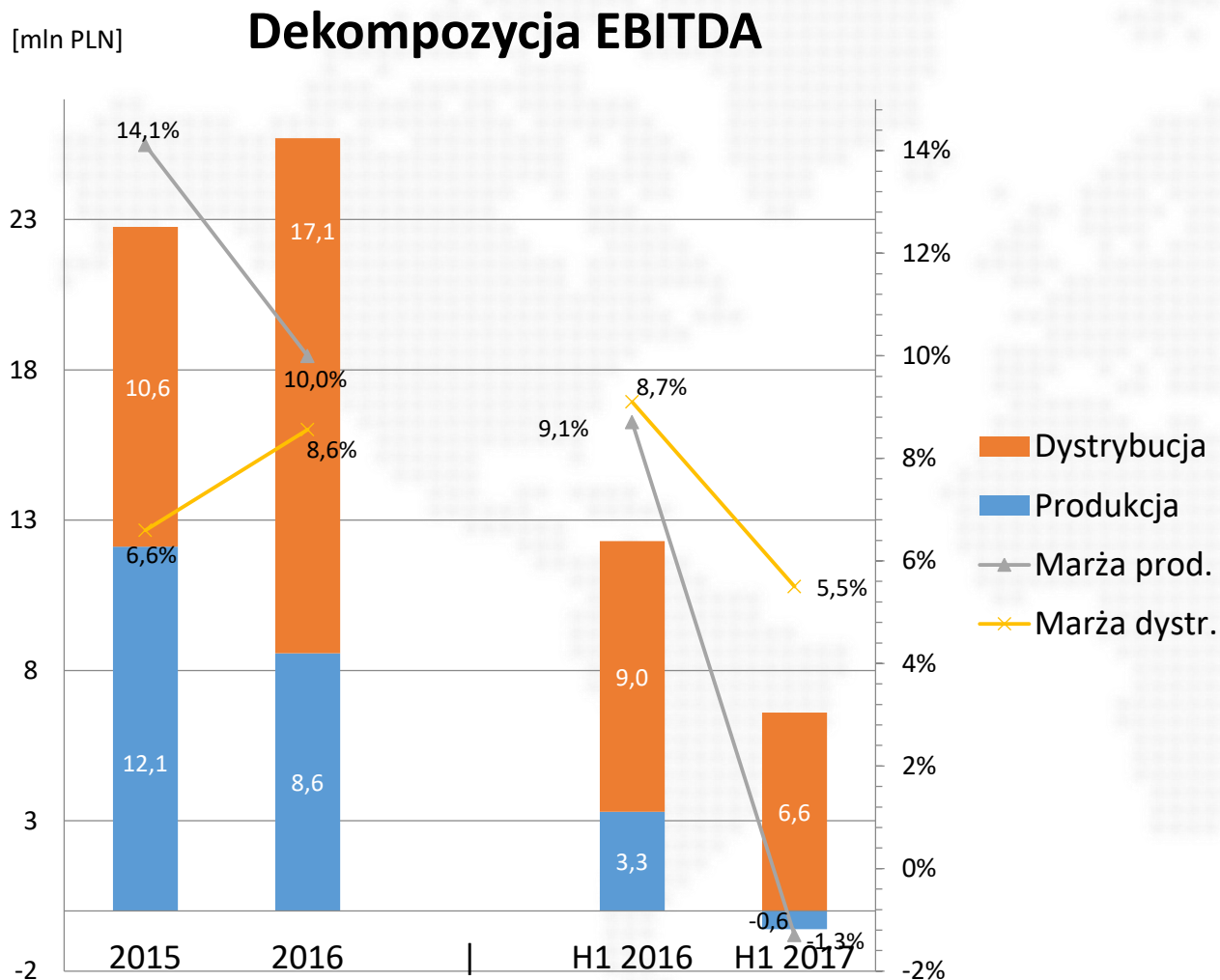


+13%
w 2016 roku



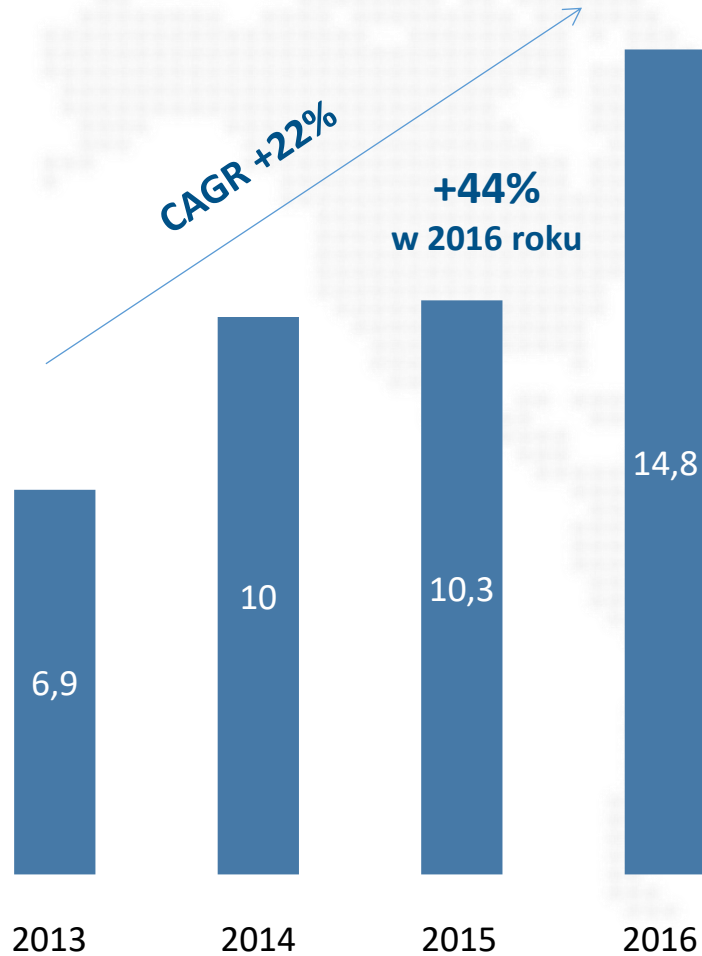
- ✓ CAGR dla EBITDA za lata 2013-2016 to 22% - zdolność do dynamicznego długoterminowego wzrostu wartości
- ✓ Rentowność EBITDA w Q2 2017 spadła rdr o ponad 6 pp., do poniżej 3%, nominalna wartość EBITDA spadła o ponad 4 mln PLN
- ✓ W Q2 2017 szacunkowa korekta analityczna o efekt wzrostu cen lateksu (ubytek 9,3 pp. marży w segmencie produkcji) i efekt zmiany USD/PLN i wzrostu cen rękawic (ubytek 4,8 pp. marży w segmencie dystrybucji) wykazuje wartość o 17% wyższą niż EBITDA za Q2 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 H1 2017 **ujemna marża segmentu produkcyjnego** głównie ze względu na nagły wzrost cen lateksu (czynnik o charakterze przejściowym) i pozostałych czynników rynkowych
- ✓ W H1 2017 **spadek marży segmentu dystrybucyjnego** za sprawą wzrostu kursu USD/PLN – zakup towarów w USD, wzrost cen w USD (czynniki o charakterze przejściowym) i pozostałych czynników rynkowych

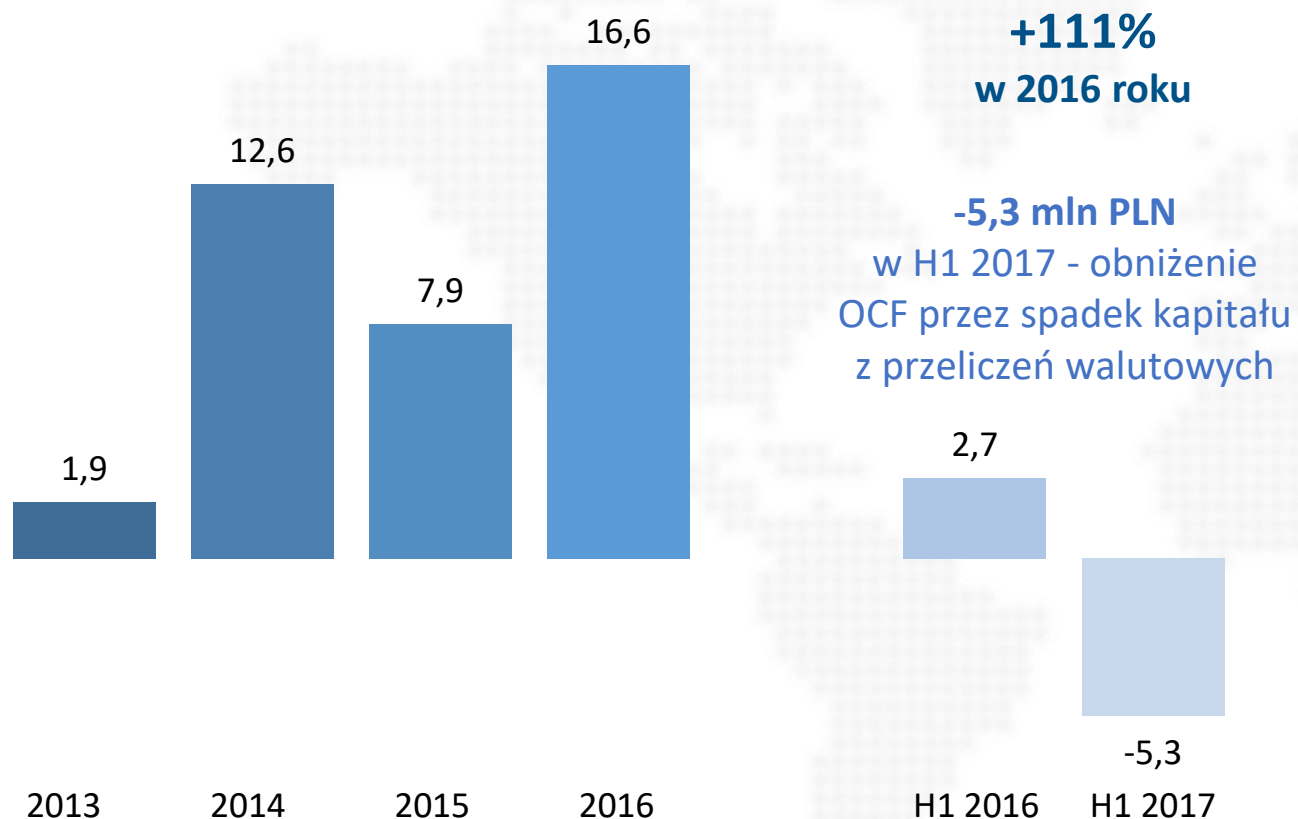
Zysk netto (mln PLN)



- ✓ Długoterminowa zdolność do znacznego zwiększania masy zysku netto
- ✓ Ze względu na znaczny wzrost cen lateksu naturalnego (surowiec) oraz wzrost kursu USD/PLN spadek raportowanego zysku netto w H1 2017 o ponad 6 mln PLN rdr
- ✓ Przy szacunkowej korekcie analitycznej wyniku netto o efekt wzrostu cen lateksu (ubytek marży w segmencie produkcyjnym) i efekt kursu USD/PLN oraz wzrostu cen rękawic (ubytek marży w segmencie dystrybucyjnym) oczyszczony rezultat jest wyższy o 25% od zaraportowanego wyniku H1 2016

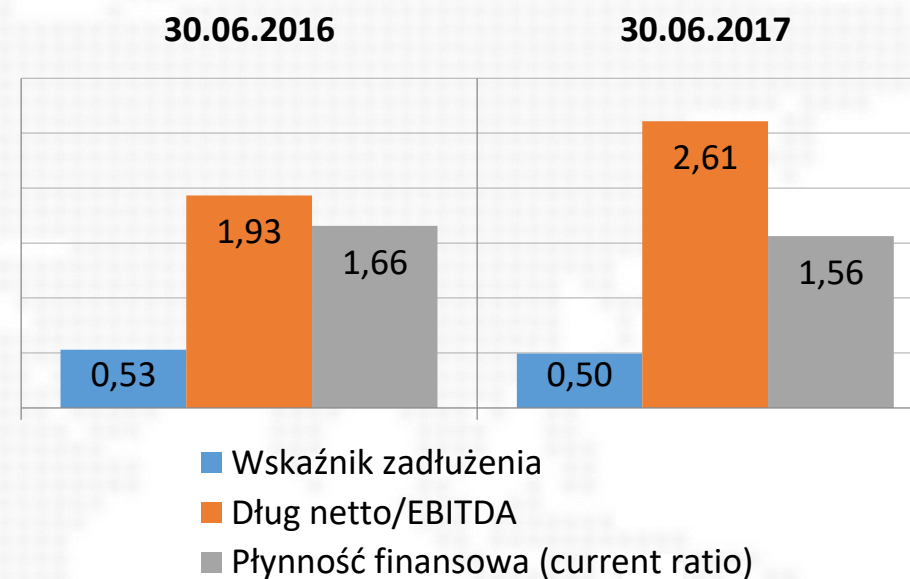
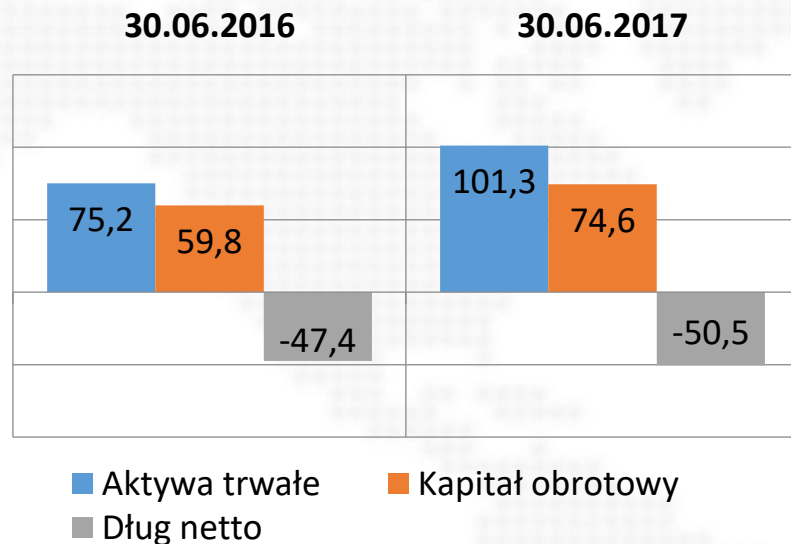


Cash flow operacyjny (mln PLN)



- ✓ Wzrost przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej w roku 2016 o 8,7 mln PLN w sytuacji istotnego wzrostu rezultatów finansowych rok do roku
- ✓ Ujemny operacyjny cash flow w H1 2017 z powodu spadku zysku i obniżenia kapitału z przeliczeń kursów walutowych („inne korekty”); cykl konwersji gotówki bez zmian rdr
- ✓ Spółka konsekwentnie optymalizuje efektywność działalności operacyjnej, niemniej zmienność otoczenia biznesowego warunkuje zmienność rachunku cash flow
- ✓ **Stan gotówki i jej ekwiwalentów na koniec H1 2017 w wysokości 13,5 mln PLN (+77% rdr)**

[mln PLN]

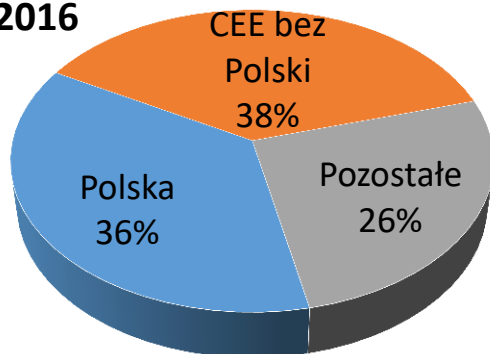


- ✓ Wzrost aktywów trwałych i kapitału obrotowego związany z inwestycjami (CAPEX) oraz wzrostem przychodów; stabilny poziom zadłużenia netto pomimo wzrostu skali biznesu i prowadzonych inwestycji
- ✓ Spadek wskaźnika ogólnego zadłużenia, wzrost wskaźnika dług netto / EBITDA LTM do poziomu 2,6 głównie ze względu na spadek raportowanego wyniku EBITDA w H1 2017

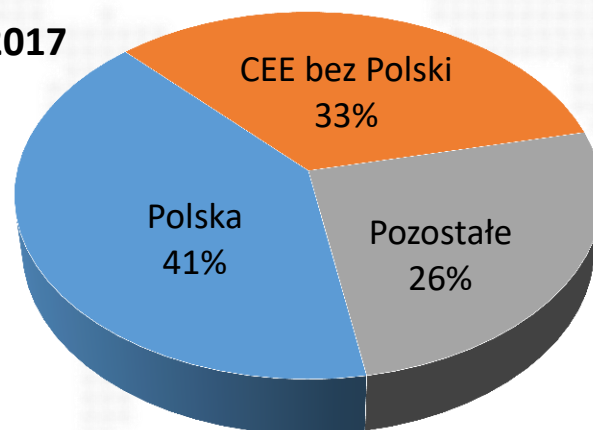
FINANSE – struktura geograficzna sprzedaży

- ✓ Kontynuacja umacniania pozycji w Polsce z utrzymaniem wysokiej dynamiki wzrostu
- ✓ Spadek sprzedaży w USA w Q2 2017 efektem przejściowym sytuacji rynkowej - dostawy pełno kontenerowe produktów pochodzących z zakładu w Tajlandii
- ✓ Bardzo mocny wzrost sprzedaży w Tajlandii na rynku lokalnym
- ✓ Stabilizacja sytuacji na Ukrainie pozwala na powrót do wzrostów sprzedaży, dwucyfrowe wzrosty w Rumunii, spadek na Węgrzech wynika ze specyfiki wygranych kontraktów
- ✓ Utrzymanie koncentracji sprzedaży w ramach Top10

H1 2016



H1 2017



KRAJ	H1 2016 (tys. PLN)	H1 2017 (tys. PLN)	Zmiana rdr
Polska	46 812	60 394	29%
USA	16 938	15 804	-7%
Rosja	14 783	14 758	0%
Rumunia	7 068	8 569	21%
Tajlandia	3 843	8 144	112%
Ukraina	6 379	7 662	20%
Węgry	7 080	6 223	-12%
Czechy	4 169	4 197	1%
Hiszpania	1 706	3 233	90%
Arabia Saudyjska	4 146	2 908	-30%
Bułgaria	2 293	2 538	11%
RPA	2 375	1 707	-28%
Litwa	1 366	1 686	23%
Pozostałe	9 541	10 720	12%

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 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 85% łącznych**
planowanych wydatków

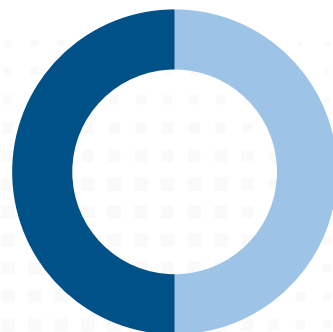
I półrocze 2018 – osiągnięcie pełnych mocy produkcyjnych

– 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

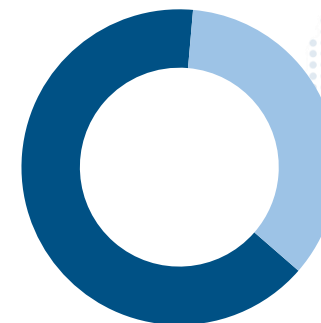
**50%**

Sprzedaż bezpośrednia
istniejącym oraz nowym
klientom

Finansowanie

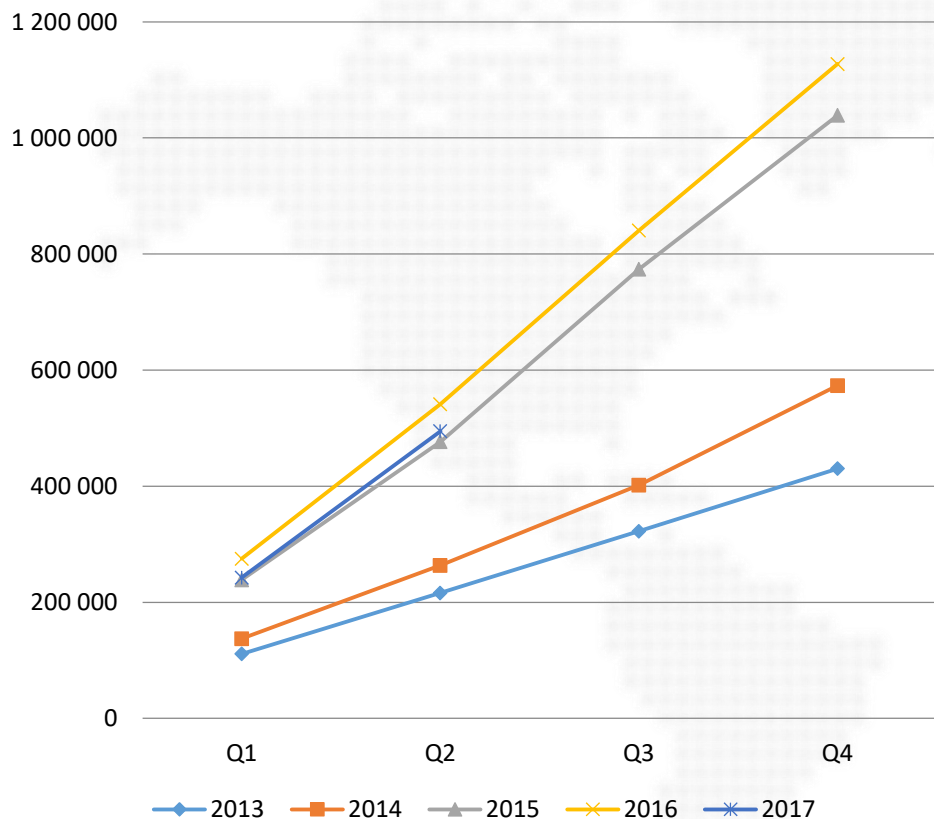
60%

kredyt
inwestycyjny
(dla aktualnych
kursów
walutowych)

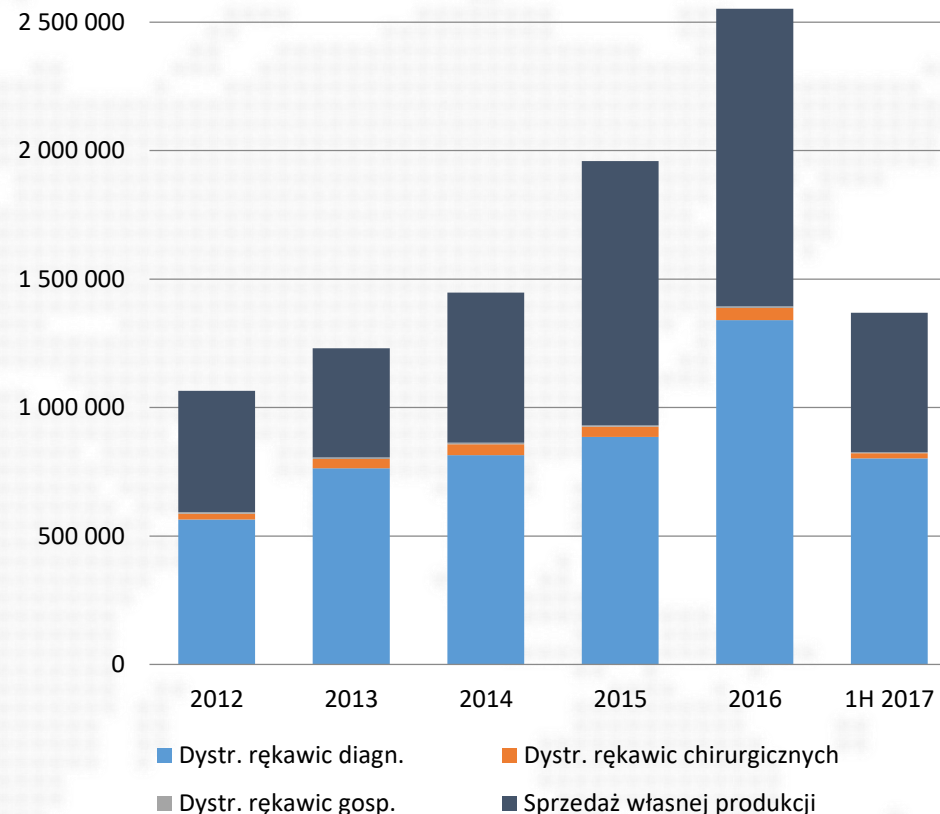
**40%**

środki własne,
w tym pozyskane na rynku
kapitałowym

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



Łączna sprzedaż rękawic (szt.)



- ✓ Produkcja rękawic w H1 2017 wolumenowo zbliżona do lat 2015-2016, blisko maksymalnych mocy produkcyjnych obecnego zakładu; sprzedaż rękawic własnej produkcji (wraz z outsourcingiem) w H1 2017 na zbliżonym poziomie rdr (-1%); **dynamiczny wzrost wolumenu dystrybuowanych rękawic (+23% rdr).**
- ✓ **W H2 2018 planowe moce produkcyjne w górę do 3 mld szt. rękawic**, 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 – planowany koniec certyfikacji i początek realizacji sprzedaży

Od IV kwartału 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

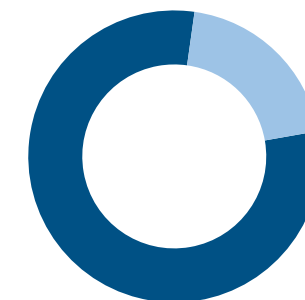
 **4,2** Zakładany koszt inwestycji
MLN PLN



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

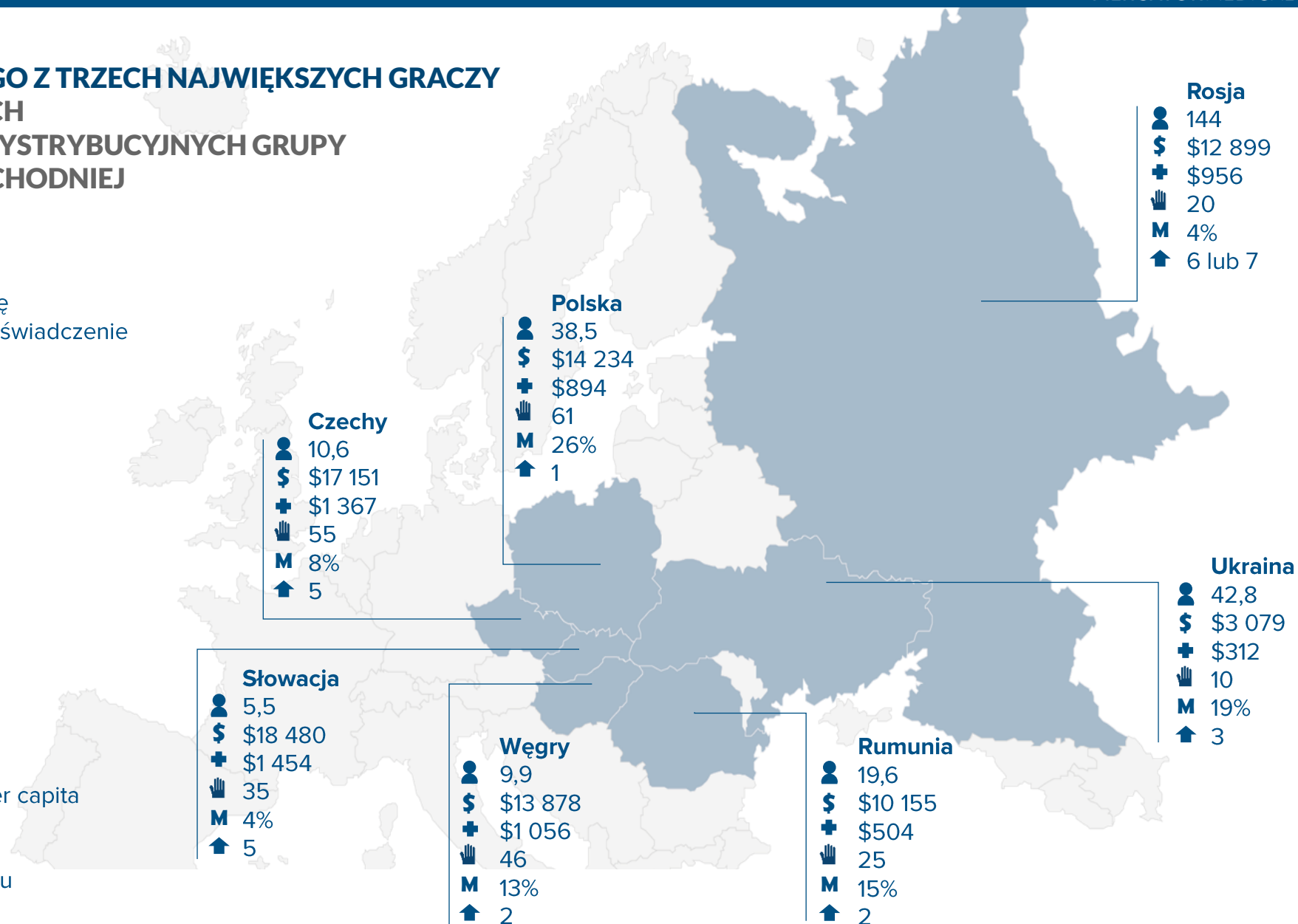


OSIĄGNIĘCIE POZYCJI JEDNEGO Z TRZECH NAJWIĘKSZYCH GRACZY W RĘKAWICACH MEDYCZNYCH NA WSZYSTKICH RYNKACH DYSTRYBUCYJNYCH GRUPY W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

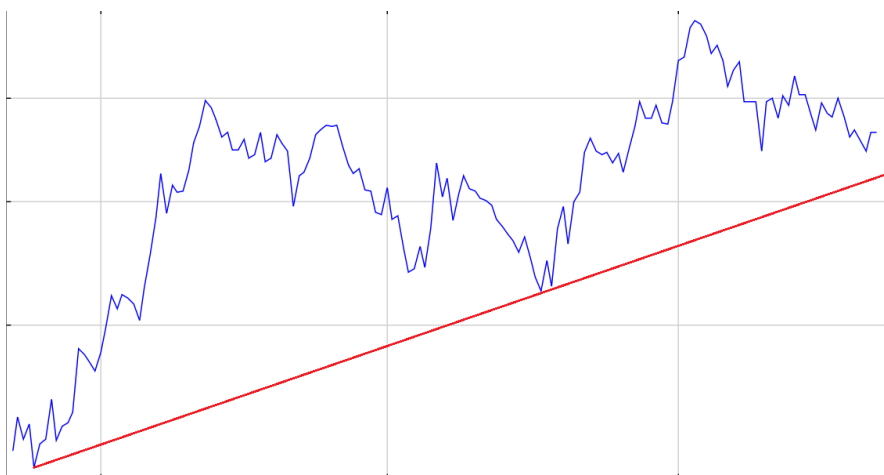
Spółka planuje umocnić swoją pozycję
na rynkach, na których zdobyła już doświadczenie

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 (+4%) niższa niż WIG (+40%), przejściowo pod presją zawirowań na rynku lateksu, USD/PLN i rękawic medycznych. Sytuacja pomimo 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, za rok 2016 (0,13 PLN/akcja – wypłacona w lipcu br.)
- Kurs technicznie w trendzie wzrostowym z korektą w ostatnich miesiącach, całkowity zwrot dla akcjonariuszy biorących udział w IPO to obecnie około 36%
- Obecny kurs – około 18 PLN – oznacza **potencjał wzrostu o około 30-50%** względem cen docelowych z rekomendacji „kupuj” DM BOŚ z TP 27,0 PLN (listopad 2016) oraz wyceny Vestor DM z TP 23,1 PLN (wrzesień 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