MERCATOR MEDICAL

WARSZAWA
Listopad 2017

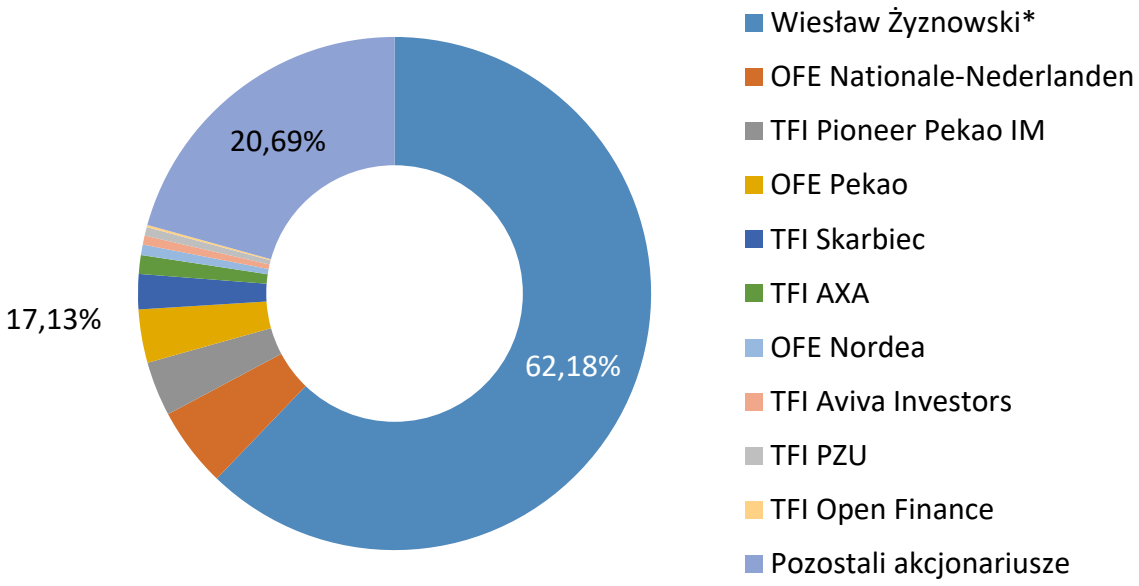
SPÓŁKA

SKŁAD ZARZĄDU

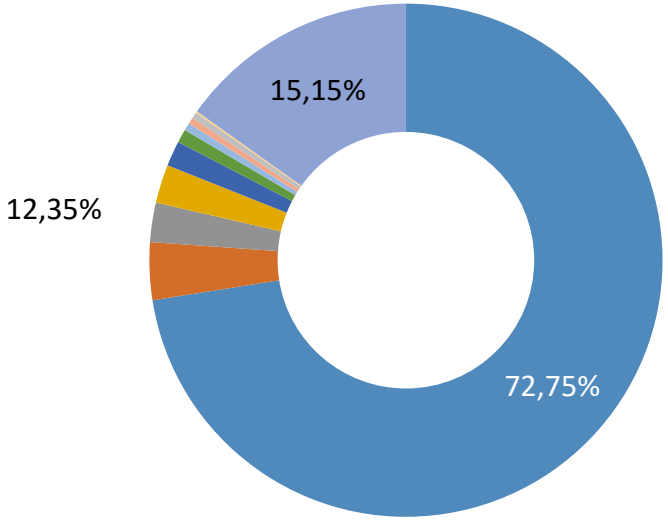
dr Wiesław Żyznowski	Monika Durakiewicz	Leszek Michnowski	Witold Kruszewski
Prezes Zarządu od 2010 r., główny udziałowiec, współzałożyciel spółki.	CEO Mercator Medical (Thailand) oraz Członek Zarządu Mercator Medical S.A. od sierpnia 2017 r. Z Mercator Medical S.A. związana od 2010 r.	CEO Mercator Medical S.A. od 2016 r., Wiceprezes Zarządu od 2013 r., CEO Mercator Medical (Thailand) 2011-2017.	Dyrektor Finansowy od 2013 r., Członek Zarządu od listopada 2015 r.

WIODĄCY AKCJONARIUSZ ZMOTYWOWANYM ZARZĄDZAJĄCYM

Udział w kapitale



Udział w głosach



* Łącznie pośrednio i bezpośrednio

Liczba akcji OFE i TFI wg ostatnich opublikowanych sprawozdań

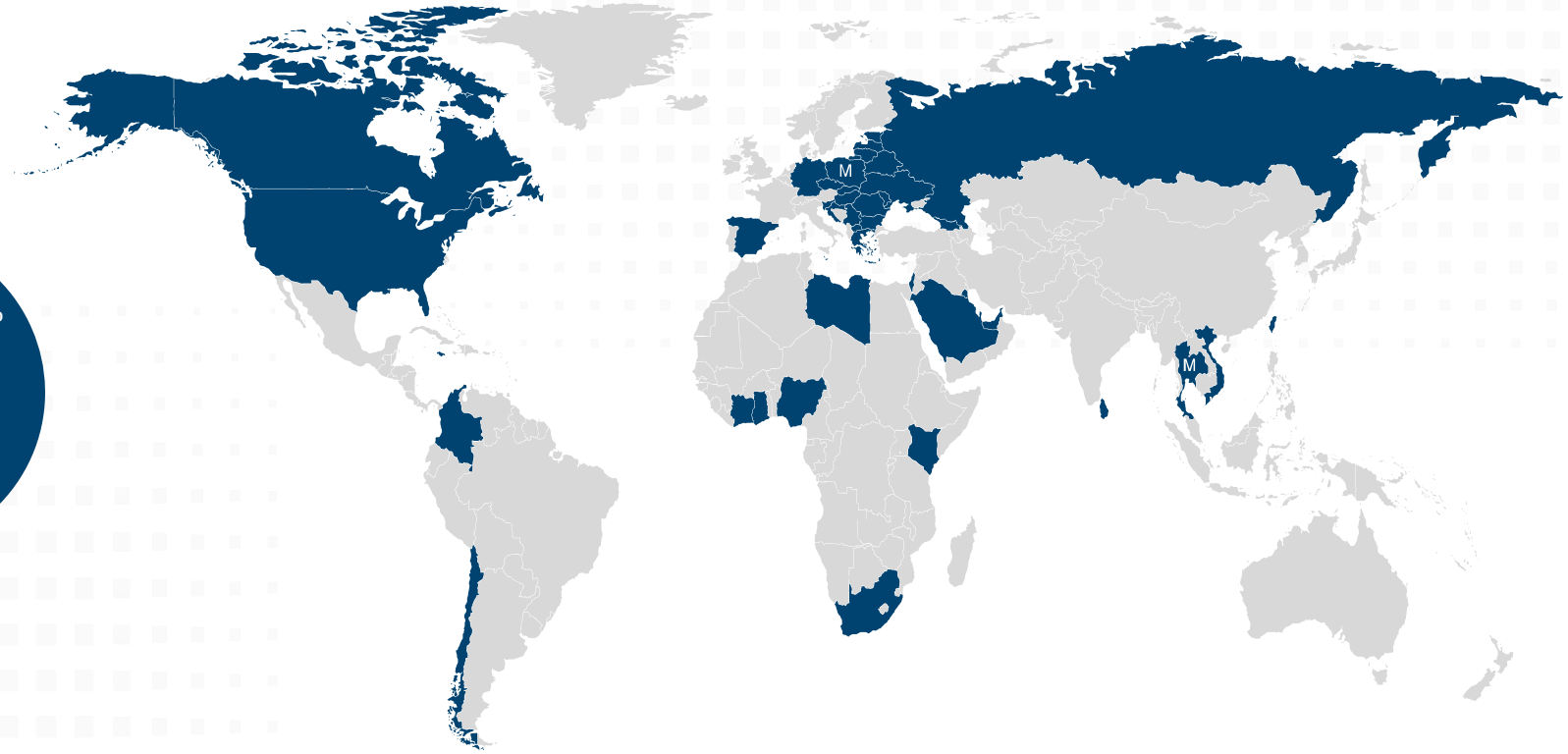
Źródło: Spółka, stooq.pl

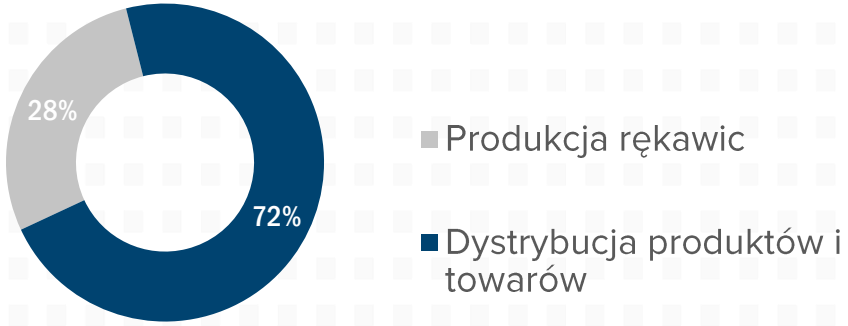
Globalny sukces oparty na blisko 25-letnim doświadczeniu

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** **Uruchomienie 1. linii produkcyjnej rękawic nitrylowych w nowym zakładzie w Tajlandii – listopad 2017**

GLOBALNY PRODUCENT I DYSTRYBUTOR

- 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





PRODUCENT RĘKAWIC MEDYCZNYCH

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.

2 x 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

RĘKAWICE

MEDYCZNE

Rękawice diagnostyczne

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

Rękawice chirurgiczne

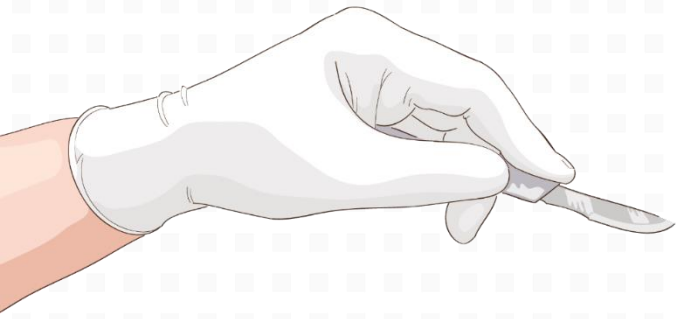
- Zastosowanie przy inwazyjnych zabiegach wymagających warunków jałowych
- Ochrona przed zakażeniami w warunkach szczególnego ryzyka
- Wysoka odporność na chemię szpitalną

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

49 typów rękawic
6 rodzajów surowców
5 rozmiarów w diagnostyce, 8 w chirurgii
18 kolorów



Segment rękawic odpowiada za około 91% przychodów

OPATRUNKI MEDYCZNE

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

Około 4% przychodów ze sprzedaży

GAZA

OPATRUNKI CHIRURGICZNE

PRZYLEPCE

OPASKI PODTRZYMUJĄCE

OPATRUNKI GIPSOWE

PRODUKTY Z WŁÓKNINY

Obłożenia pola operacyjnego

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

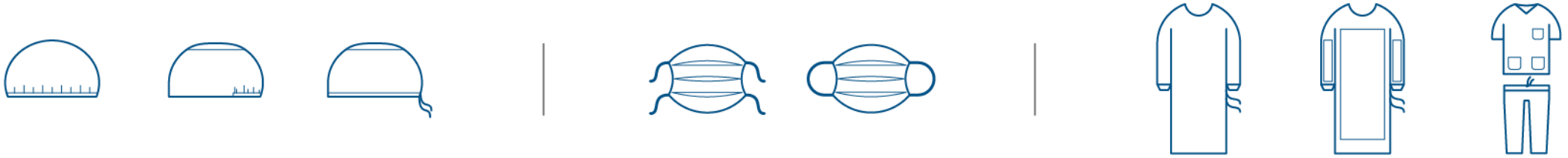
Odzież medyczna

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

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

Około 5%
przychodów ze sprzedaży



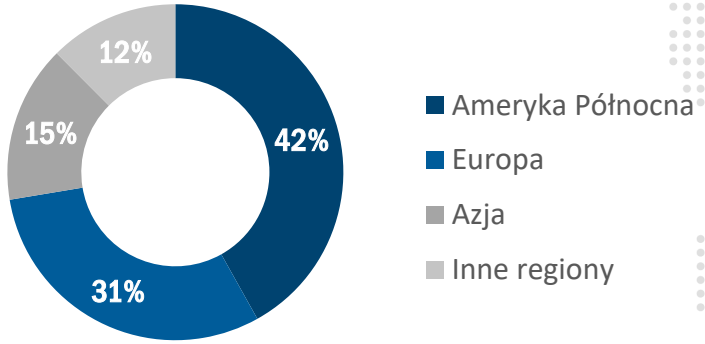
RYNEK

RYNEK GLOBALNY - RĘKAWICE DIAGNOSTYCZNE I CHIRURGICZNE

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

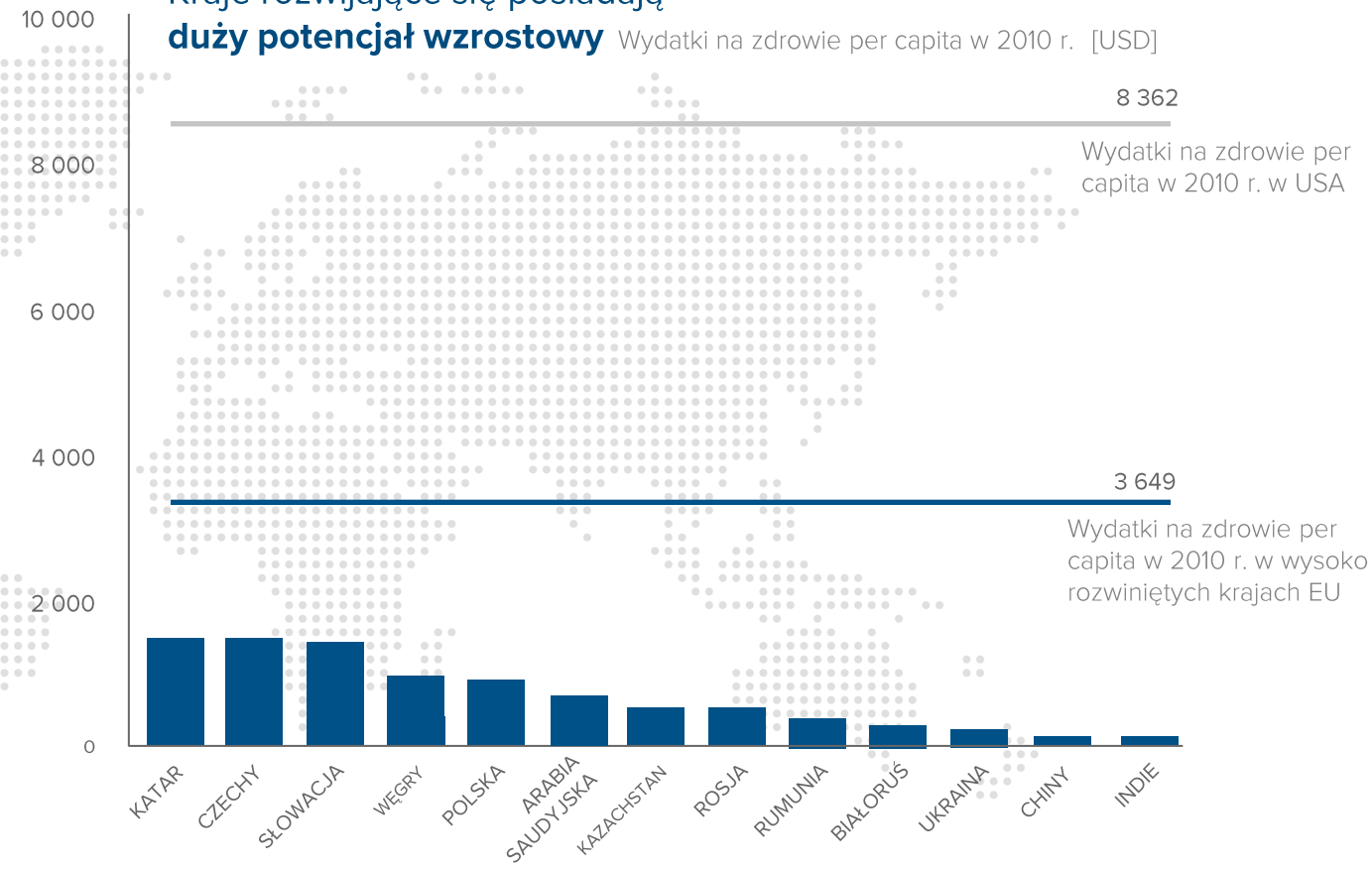
Geograficzna struktura popytu na rękawice jednorazowe



Źródło: Allied Market Research Report, 2013

Kraje rozwijające się posiadają **duży potencjał wzrostowy**

Wydatki na zdrowie per capita w 2010 r. [USD]



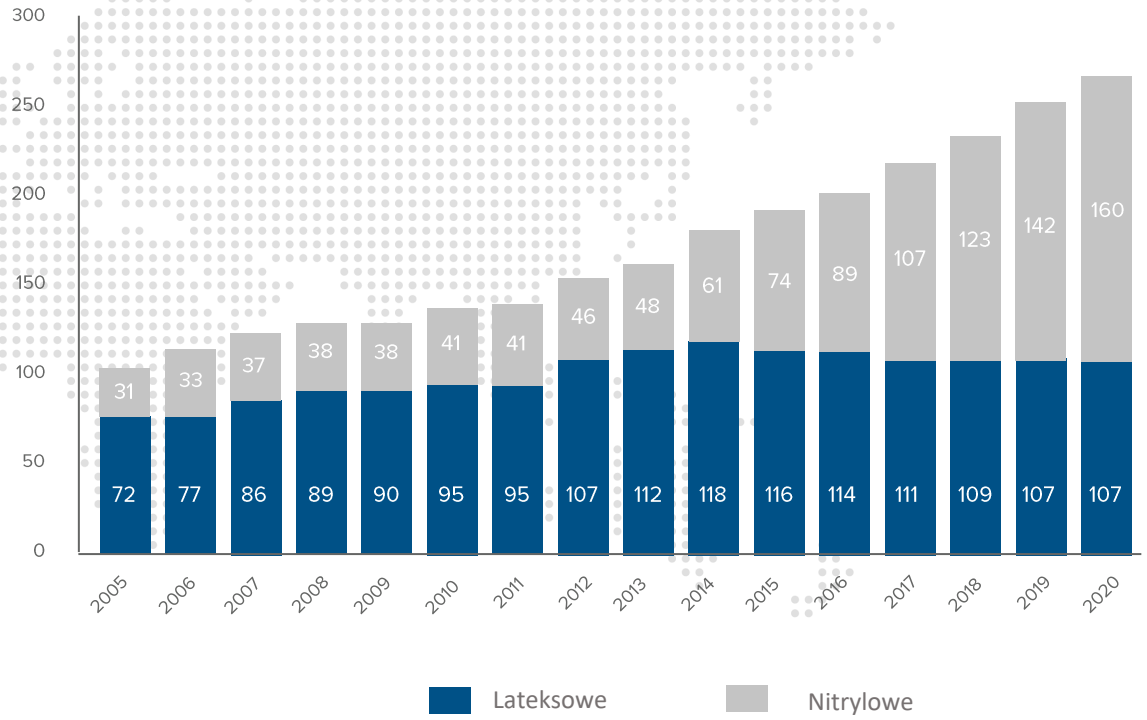
Źródła: Technavio Report, Allied Market Research Report

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

RYNEK GLOBALNY – wzrost rynku rękawic nitrylowych

- 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

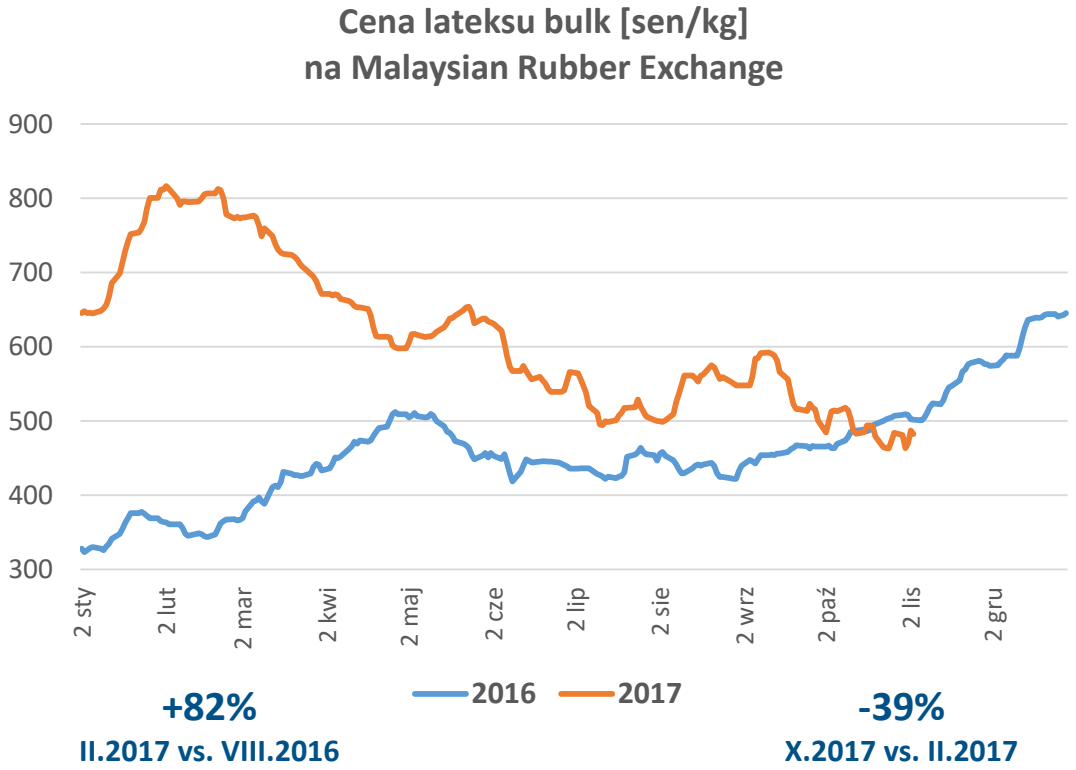
Globalny wzrost popytu na rękawice (mld szt.)



Źródło: Szacunki Spółki

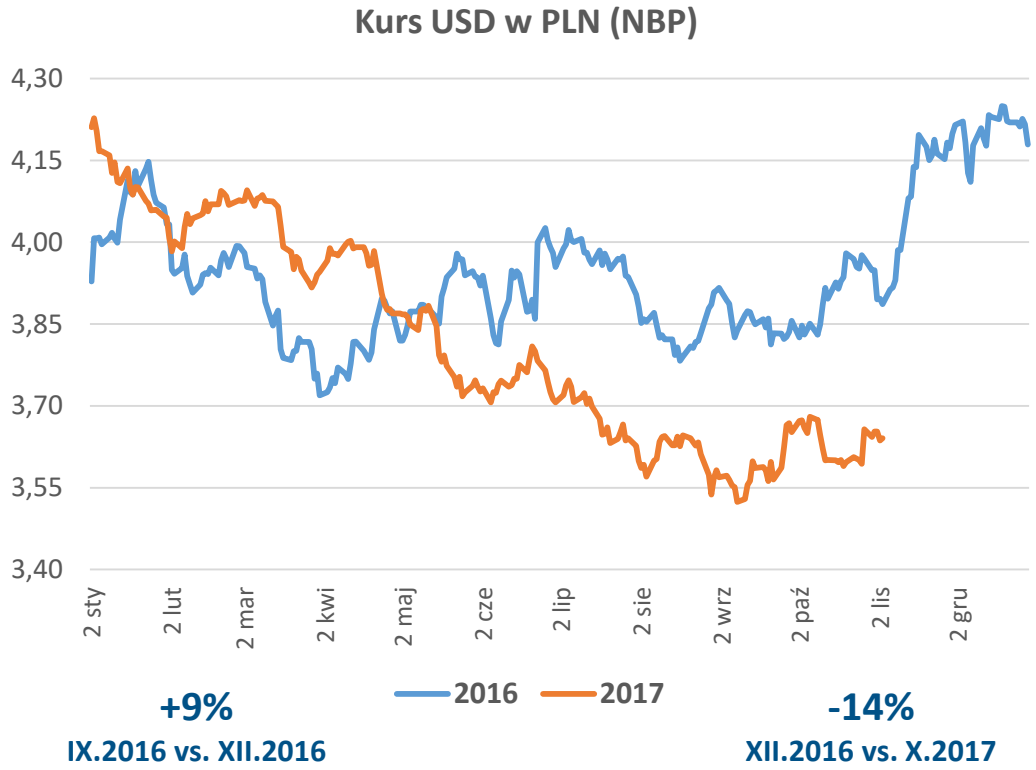
WYNIKI FINANSOWE

FINANSE – rynek surowcowy i walutowy



+82%
II.2017 vs. VIII.2016

-39%
X.2017 vs. II.2017



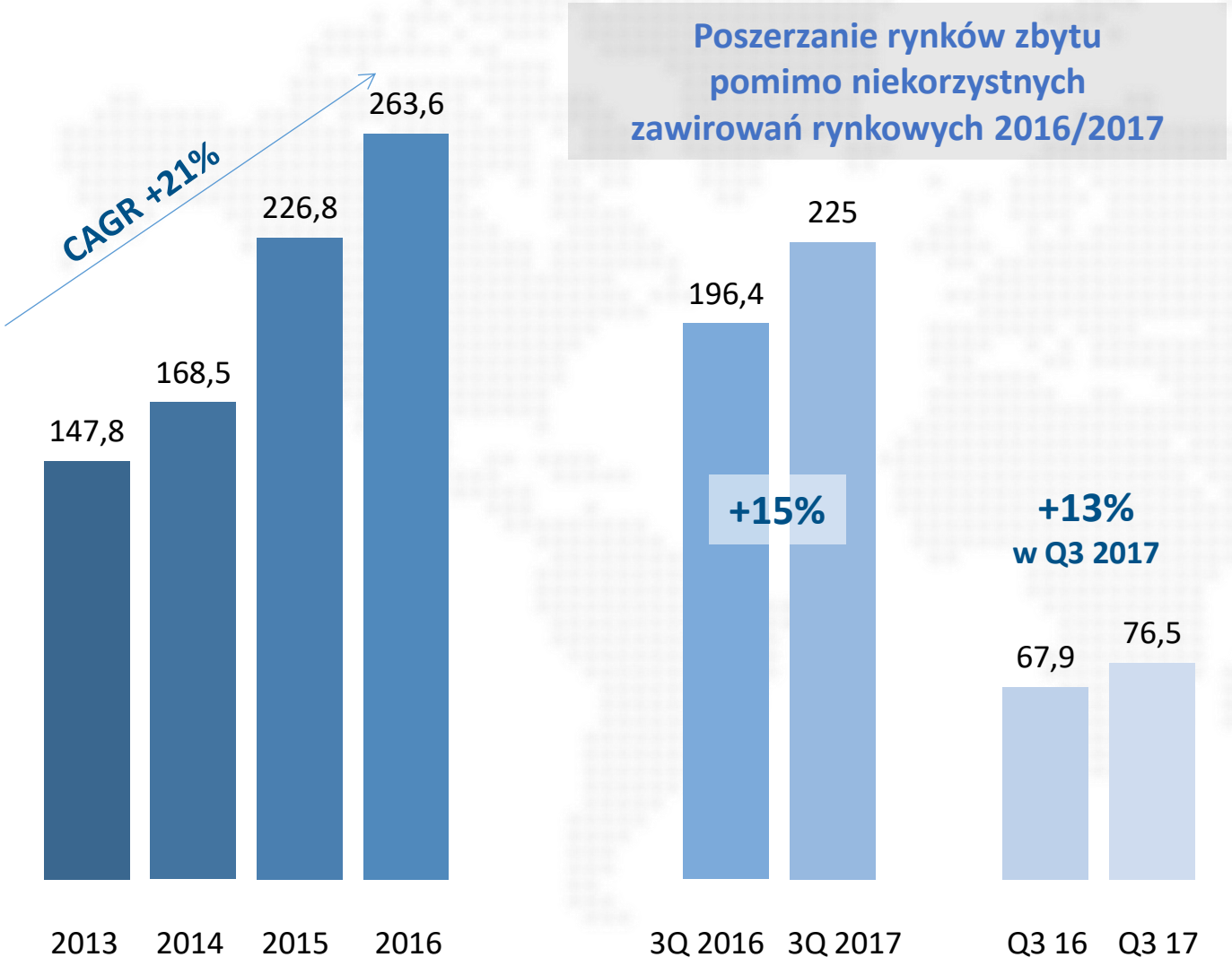
+9%
IX.2016 vs. XII.2016

-14%
XII.2016 vs. X.2017

- ✓ **Lateks naturalny** - wpływ już na wyniki Q4 2016, mocniejszy negatywny efekt w segmencie produkcyjnym od Q1 2017 - inercja przenoszenia wzrostu kosztów surowca na klientów oraz irracjonalne zachowania niektórych konkurentów w zakresie części asortymentu (brak podnoszenia cen); w Q3 2017 widoczny już trend wzrostowy rentowności produkcji rękawic (lateks to 40-60% kosztu produkcji, w zależności od wagi rękawic, bieżącej ceny lateksu oraz stosowanej formuły chemicznej)
- ✓ **USD/PLN** – główny wpływ na marże segmentu dystrybucyjnego – negatywny wpływ drogiego dolara poprzez realizowane kontrakty w cenach stałych (segment przetargów); w środowisku dynamicznie taniejącego dolara inercja niższych marż; widoczny już pozytywny trend powrotu do wysokich marż.

FINANSE – rosnąca sprzedaż

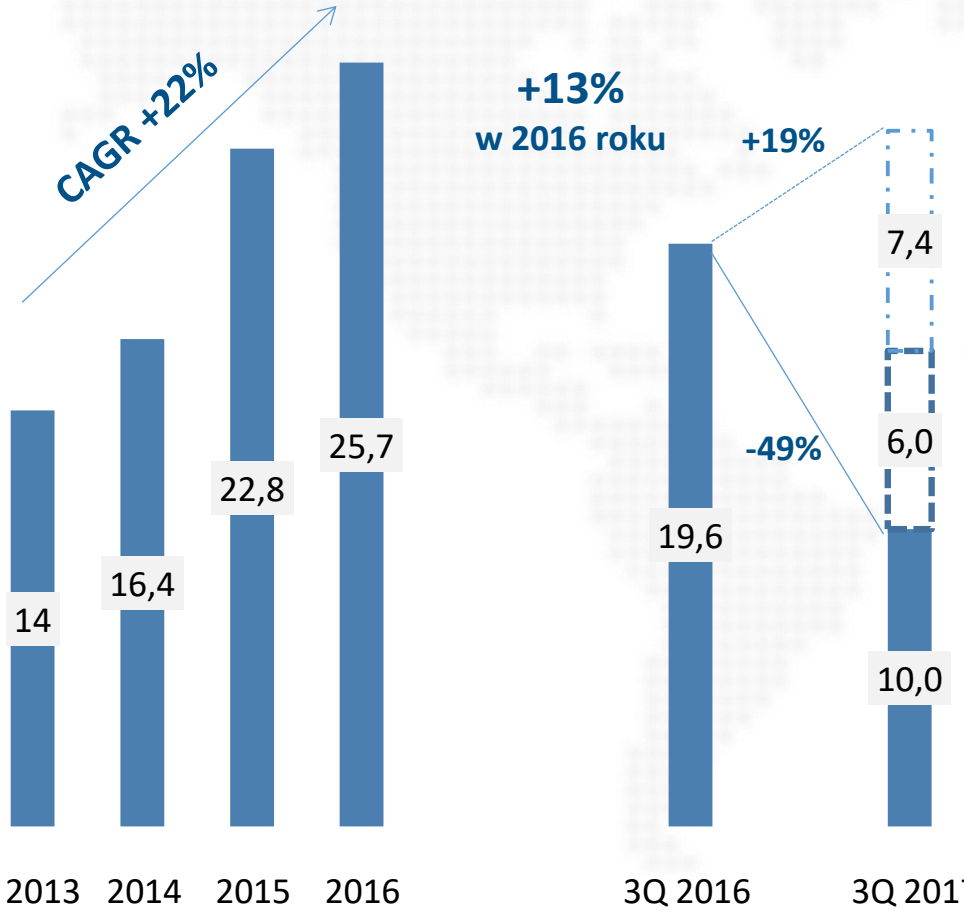
Przychody (mln PLN)



- ✓ Długoterminowy wysoki CAGR - dla przychodów za lata 2013-2016 to 21%
- ✓ Istotny wzrost sprzedaży po uruchomieniu nowych mocy produkcyjnych w fabryce rękawic lateksowych (Q1 2015), spodziewany analogiczny efekt po ukończeniu fabryki rękawic nitrylowych (2018)
- ✓ Dalszy wzrost przychodów w 3Q 2017 pomimo wysokiej bazy porównawczej – siła operacyjna Mercator Medical
- ✓ W Q3 2017 **segment dystrybucyjny** +20% rdr, do 61,5 mln PLN (bez wyłączeń konsolidacyjnych), sprzedaż towarów w przychodach +26% rdr
- ✓ W Q3 2017 **segment produkcyjny** +12% rdr ze względu na wzrost wolumenu i średniej ceny rękawic (26,5 mln PLN bez wyłączeń konsolidacyjnych); sprzedaż produktów w przychodach -12% (efekt dalszych ogniw łańcucha dystrybucji)
- ✓ Ze względu na wysokie wykorzystanie obecnych mocy produkcyjnych naturalnym motorem wzrostu organicznego w 3Q 2017 był segment dystrybucyjny

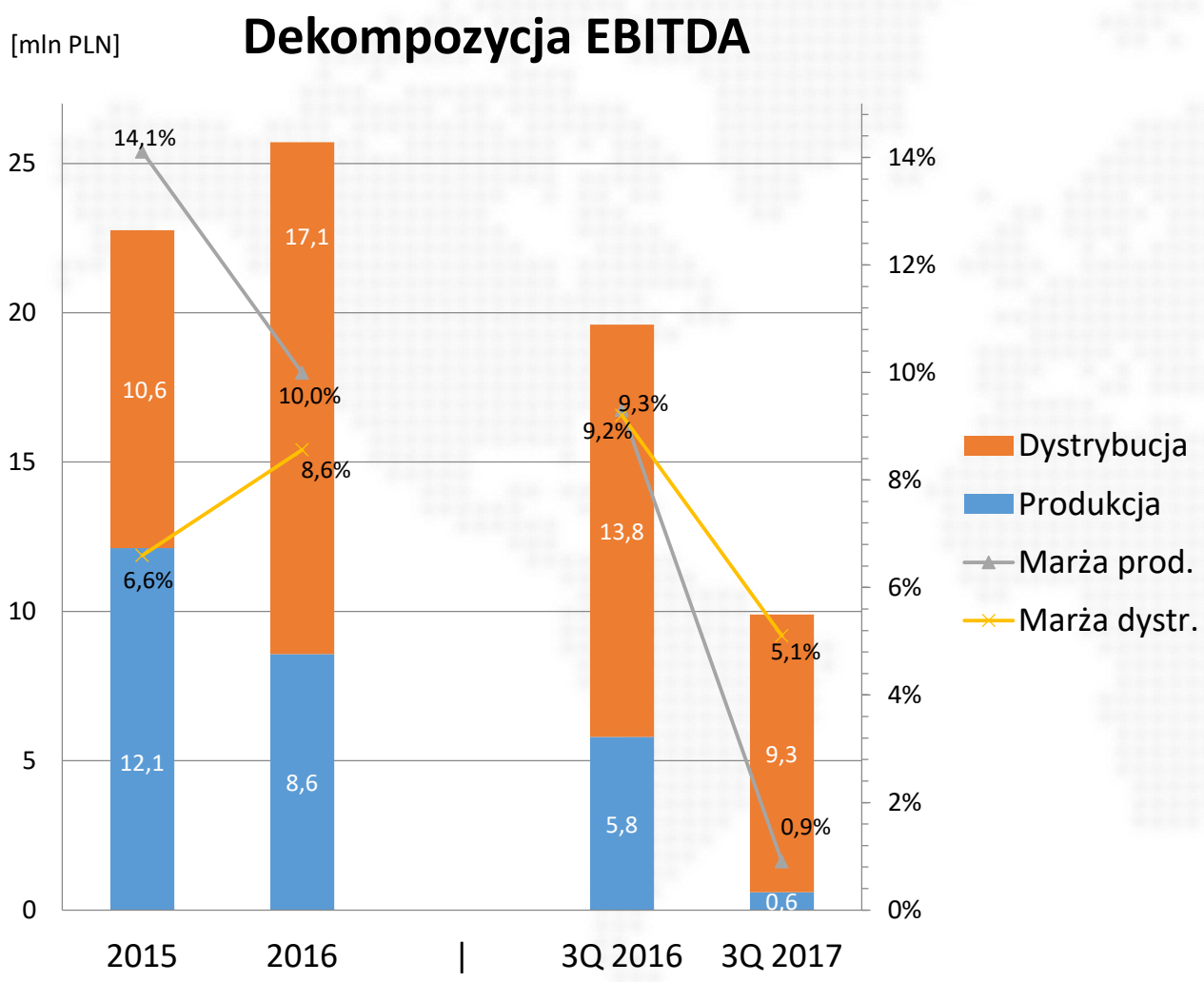
FINANSE – wyniki

Wynik EBITDA (mln PLN)



- ✓ CAGR dla EBITDA za lata 2013-2016 to 22% - zdolność do dynamicznego długoterminowego wzrostu wartości
- ✓ Rentowność EBITDA w Q3 2017 spadła rdr o 5,5 pp., do 5,3%, natomiast tym samym wzrosła o 1,3 pp. wobec H1 2017
- ✓ W Q3 2017 wypracowane 82% nominalnego wyniku EBITDA 3Q 2017
- ✓ W Q3 2017 szacunkowa korekta analityczna o efekt wzrostu cen lateksu (ubytek 5,7 pp. marży w segmencie produkcji) oraz efekt zmiany USD/PLN i wzrostu cen rękawic (ubytek 5,0 pp. marży w segmencie dystrybucji) wykazuje wartość o 17% wyższą niż EBITDA za Q3 2016

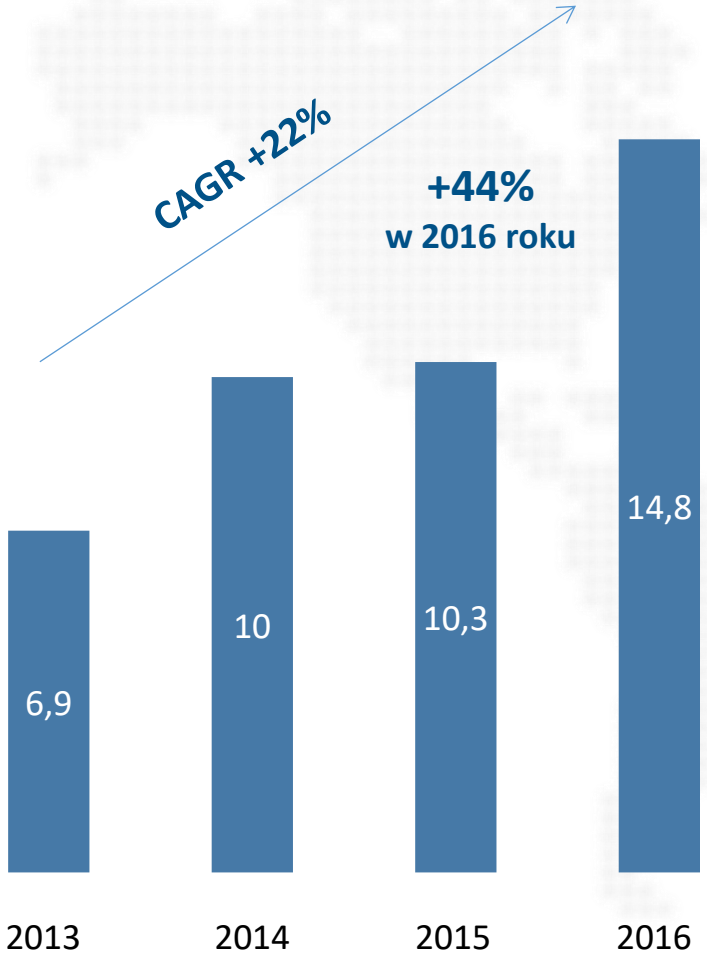
FINANSE – wyniki



- ✓ 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 Q3 2017 marża EBITDA segmentu produkcyjnego 4,6%, podczas gdy za H1 2017 minus 1,3% - głównie ze względu na nagły wzrost cen lateksu (czynnik o charakterze przejściowym) i pozostałych czynników rynkowych
- ✓ W Q3 2017 marża EBITDA segmentu dystrybucyjnego 4,5%, 1 pp. poniżej H1 2017 – głównie efekt wzrostu cen towarów w USD
- ✓ Marże w Q3 2017 w ujęciu miesięcznym potwierdzają wcześniejsze oczekiwania Zarządu co do odbudowy rentowności, a wraz ze stabilizacją otoczenia biznesowego spodziewana jest kontynuacja pozytywnych tendencji

FINANSE – wynik netto

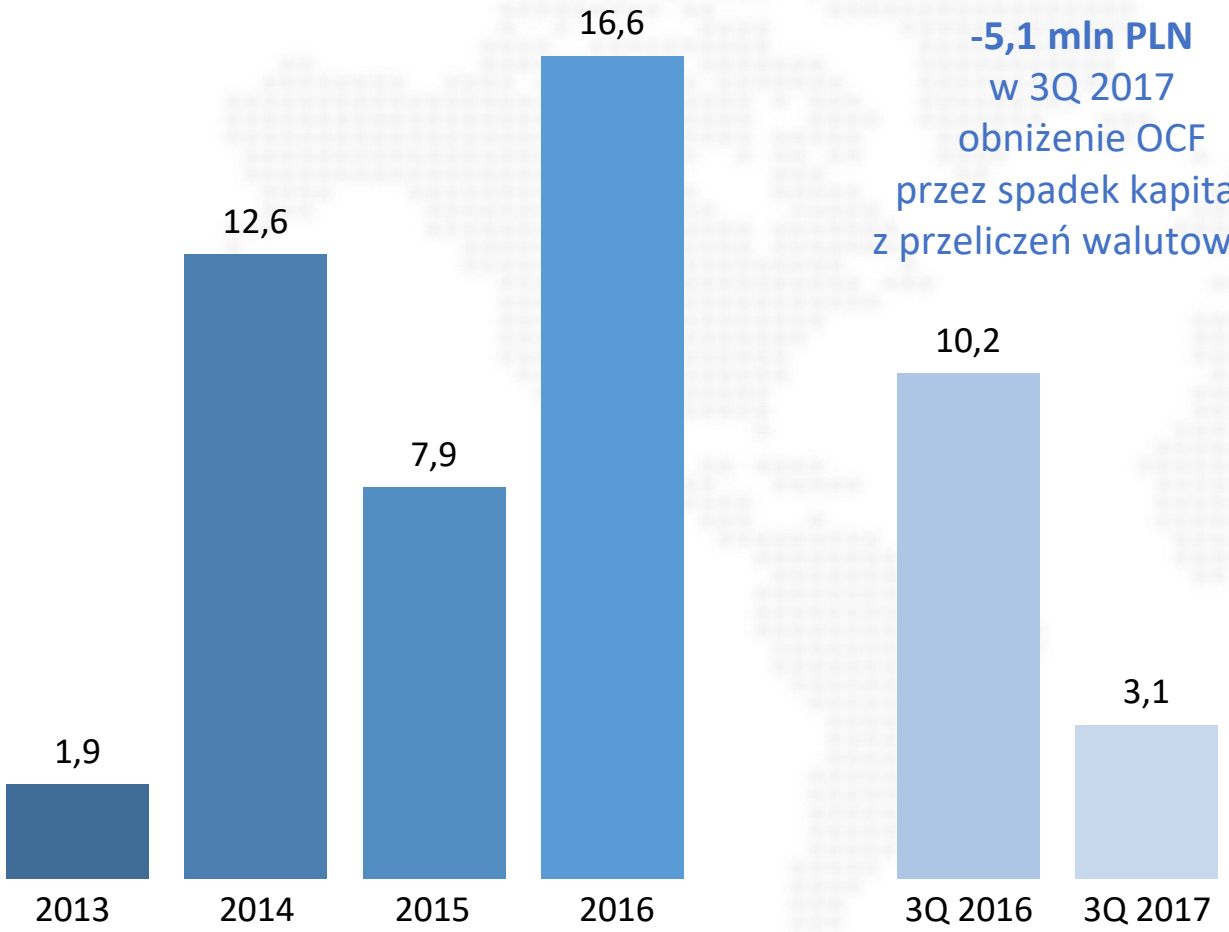
Zysk netto (mln PLN)



- ✓ Długoterminowa zdolność do znacznego zwiększania masy zysku netto
- ✓ Zysk netto Q3 2017 (ponad 2,2 mln PLN) nominalnie dwa razy wyższy niż za H1 2017
- ✓ Odbudowa marży netto wpisuje się w oczekiwania Zarządu, spodziewane dalsze pozytywne trendy
- ✓ Przy szacunkowej korekcie analitycznej wyniku netto analogicznie jak w przypadku wyniku EBITDA oczyszczony rezultat jest wyższy o 25% od zaraportowanego wyniku 3Q 2016

FINANSE – przepływy pieniężne

Cash flow operacyjny (mln PLN)

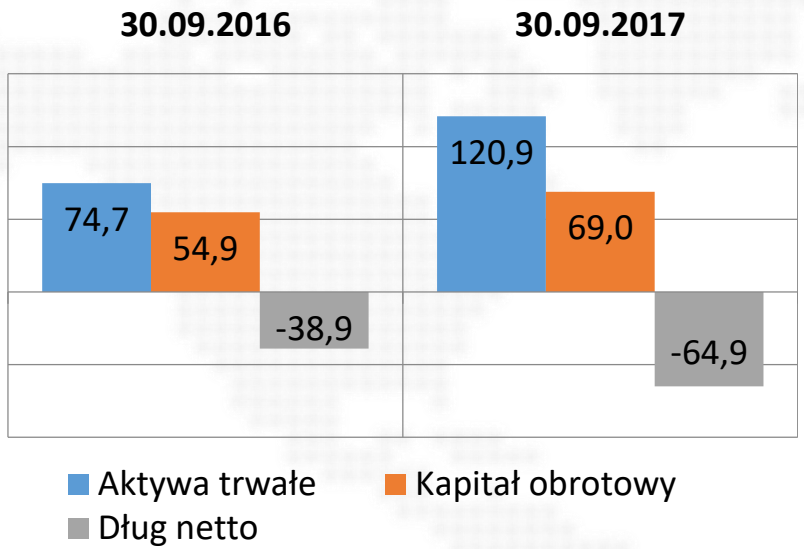


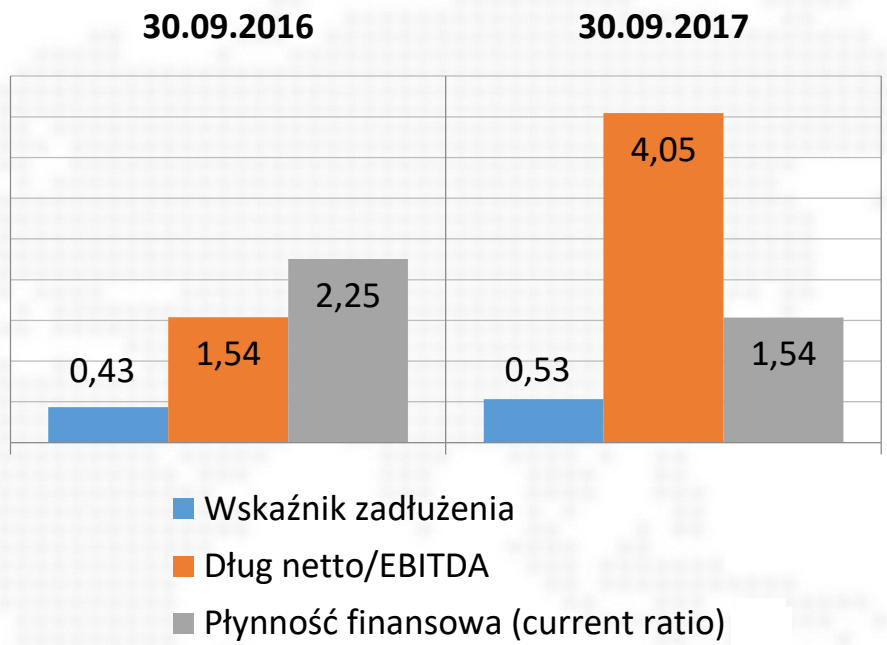
-5,1 mln PLN
w 3Q 2017
obniżenie OCF
przez spadek kapitału
z przeliczeń walutowych

- ✓ Wzrost przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej w roku 2016 o 8,7 mln PLN w sytuacji istotnego wzrostu rezultatów finansowych rok do roku
- ✓ **W Q3 2017 wysoki dodatni operacyjny cash flow** (8,4 mln PLN) po ujemnej wartości w H1 2017 (-5,3 mln PLN) z powodu spadku zysku i obniżenia kapitału z przeliczeń kursów walutowych
- ✓ Spółka konsekwentnie optymalizuje efektywność działalności operacyjnej, niemniej zmienność otoczenia biznesowego warunkuje zmienność rachunku cash flow
- ✓ **Stan gotówki i jej ekwiwalentów na koniec Q3 2017 w wysokości 10,3 mln PLN (+18% rdr)**

FINANSE – bilans

[mln PLN]

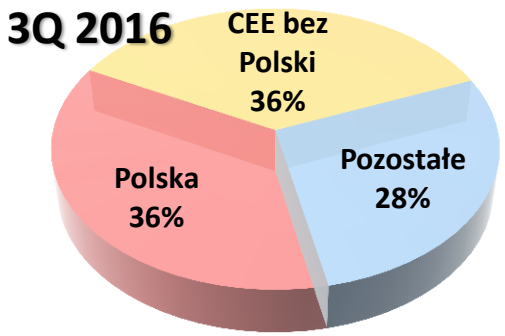


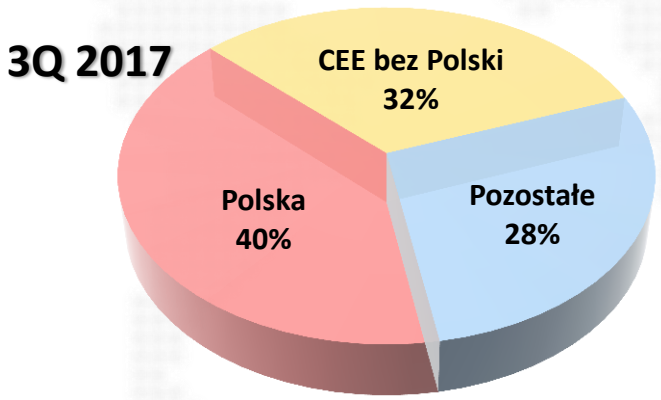


- ✓ Wzrost aktywów trwałych o 62% (46 mln PLN) związany z inwestycjami (CAPEX), wzrost kapitału obrotowego o 26% (14 mln PLN) związany związany ze wzrostem przychodów i wydłużeniem cyklu konwersji gotówki; finansowanie rozbudowy mocy produkcyjnych w Tajlandii odpowiedzialne za wzrost poziomu zadłużenia netto o 26 mln PLN (20 mln PLN mniej niż wzrost wartości aktywów rzeczowych)
- ✓ Bezpieczna wartość wskaźnika ogólnego zadłużenia; wzrost wskaźnika dług netto / EBITDA LTM do poziomu 4 głównie ze względu na spadek raportowanego wyniku EBITDA, wskaźnik ten znajduje się na poziomie akceptowalnym przez wierzycieli

FINANSE – struktura geograficzna sprzedaży

- ✓ Kontynuacja umacniania pozycji w Polsce z utrzymaniem wysokiej dynamiki wzrostu
- ✓ Spadek sprzedaży w USA efektem przejściowym sytuacji rynkowej - dostawy pełno kontenerowe produktów pochodzących z zakładu w Tajlandii
- ✓ Bardzo mocny wzrost sprzedaży w Tajlandii na rynku lokalnym w H1 2017, spadek w Q3 2017 – efekt realizowanych kontraktów
- ✓ Stabilizacja sytuacji na Ukrainie pozwala na powrót do wzrostów sprzedaży, wzrosty na rynku pozaszpitalnym; w Rosji kryzys na rynku szpitalnym
- ✓ Węgry - specyfika wygranych kontraktów (w 2016 centralne przetargi na rękawice chirurgiczne, 2017 – tylko Q1, rękawice diagnostyczne)
- ✓ Utrzymanie koncentracji sprzedaży w ramach Top10





KRAJ	3Q 2016 (tys. PLN)	3Q 2017 (tys. PLN)	Zmiana rdr
Polska	70 605	89 791	**27%**
USA	23 764	22 295	**-6%**
Rosja	20 800	20 466	**-2%**
Ukraina	9 557	11 788	**23%**
Rumunia	11 130	11 614	**4%**
Tajlandia	8 456	10 025	**19%**
Węgry	11 047	9 442	**-15%**
Arabia Saudyjska	7 558	9 209	**22%**
Czechy	5 869	6 208	**6%**
Hiszpania	3 315	4 923	**49%**
Bułgaria	3 688	3 991	**8%**
RPA	4 412	3 215	**-27%**
Malezja	13	3 176	**x 243**
Pozostałe	16 169	18 853	**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

STRATEGIA ROZWOJU I WZROSTU GRUPY W LATACH 2016-2018

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

1 BUDOWA FABRYKI RĘKAWIC NITRYLOWYCH W TAJLANDII

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

Listopad 2017 – uruchomienie 1. podwójnej linii produkcyjnej

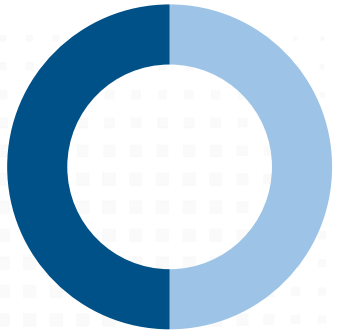
I półrocze 2018 – osiągnięcie pełnych mocy produkcyjnych

– rozszerzenie sprzedaży do dotychczasowych klientów Mercator Medical Thailand o rękawice nitrylowe oraz rozpoczęcie sprzedaży do nowych klientów

Potencjalna alokacja produkcji

50%

Sprzedaż w Europie przez Mercator Medical Polska i inne spółki dystrybucyjne Grupy



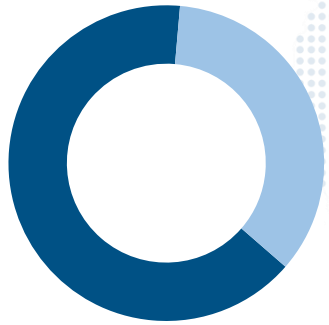
50%

Sprzedaż bezpośrednia istniejącym oraz nowym klientom

Finansowanie

60%

kredyt inwestycyjny (dla aktualnych kursów walutowych)

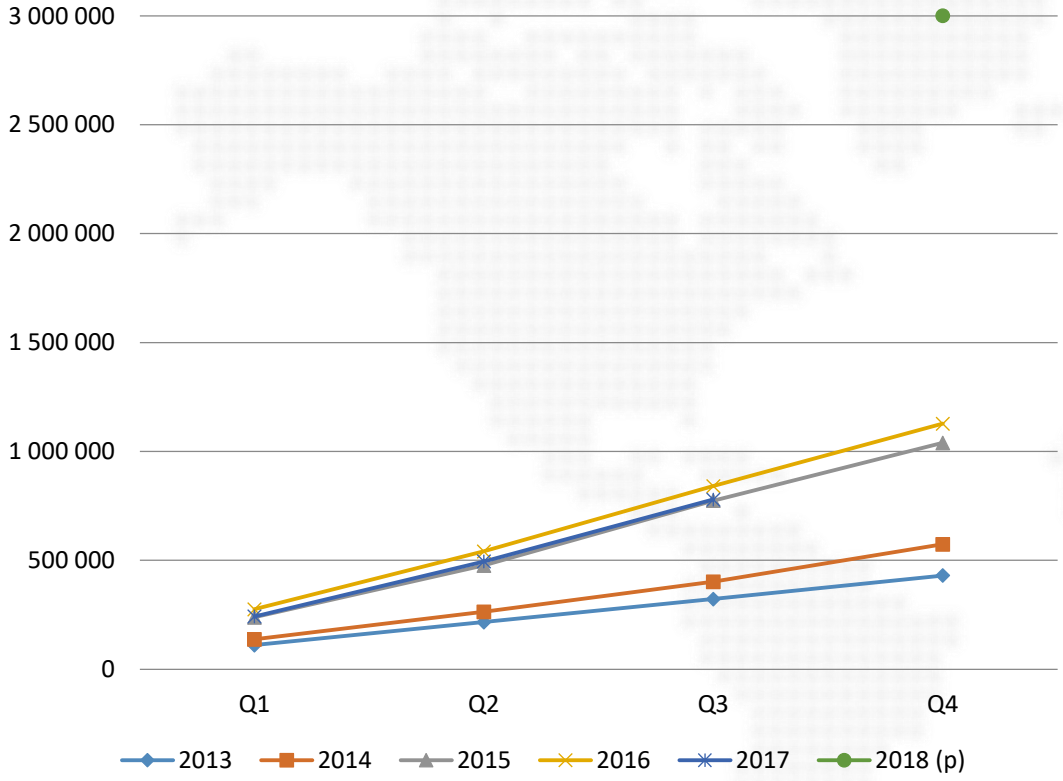


40%

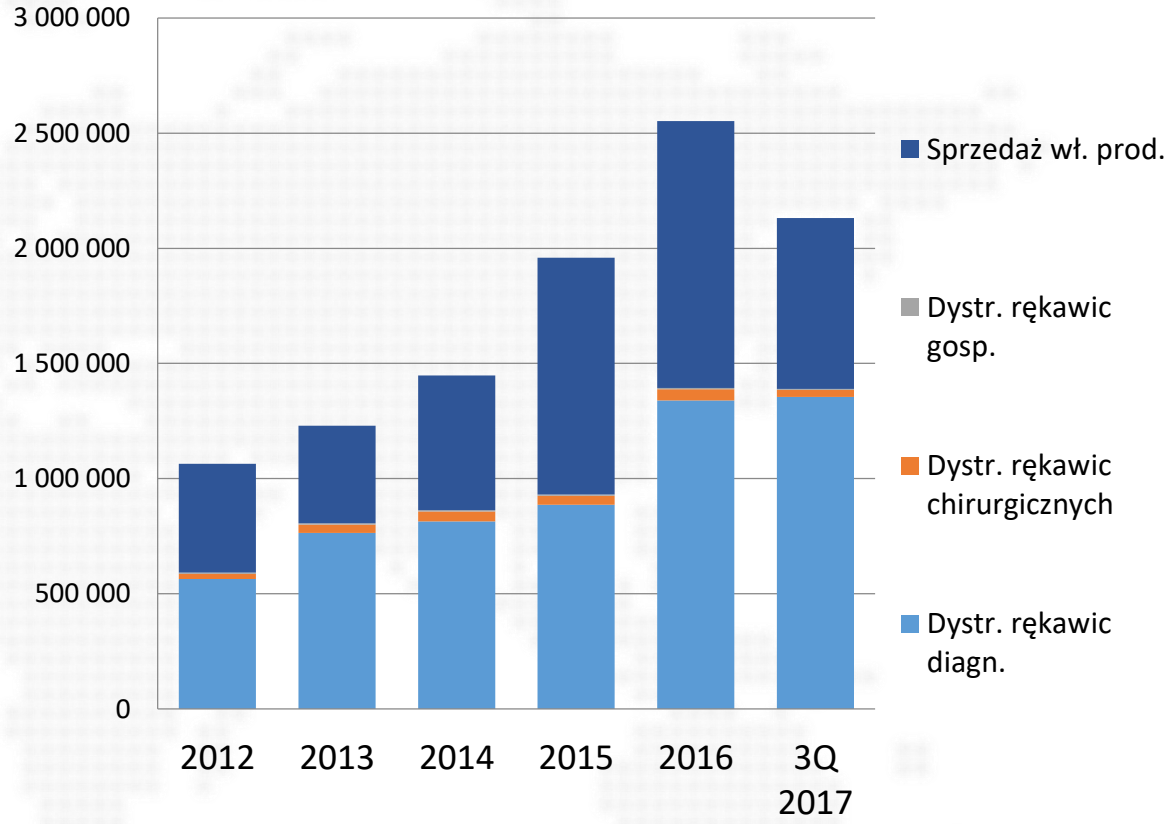
środki własne, w tym pozyskane na rynku kapitałowym

PRODUKCJA I SPRZEDAŻ RĘKAWIC

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



Łączna sprzedaż rękawic (szt.)



- ✓ Produkcja rękawic w 3Q 2017 wolumenowo zbliżona do lat 2015-2016, blisko maksymalnych mocy produkcyjnych obecnego zakładu; **dynamiczny wzrost wolumenu dystrybuowanych rękawic diagnostycznych (> +30% rdr w Q3 i 3Q 2017)**
- ✓ **W H2 2018 planowany wzrost mocy produkcyjnych 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

2 BUDOWA ZAKŁADU PRODUKCJI WYROBÓW Z WŁÓKNINY W POLSCE

MERCATOR MEDICAL

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

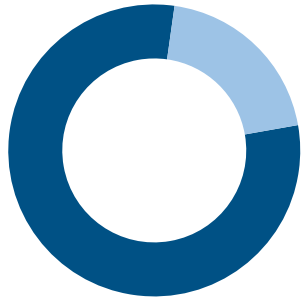
1 ha Działka

950 m² Powierzchnia hali wraz z pomieszczeniami socjalno-biurowymi

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

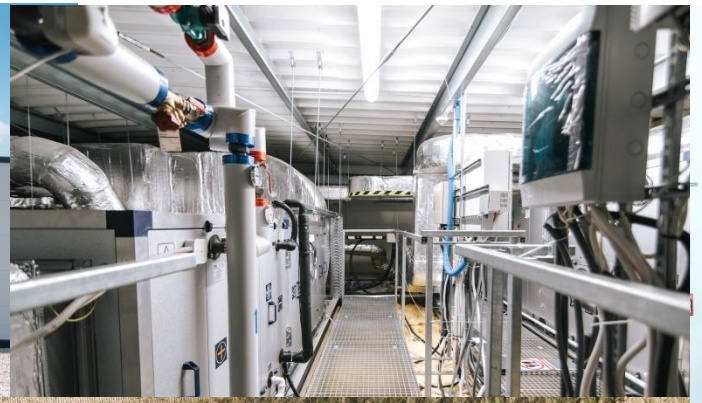
Finansowanie

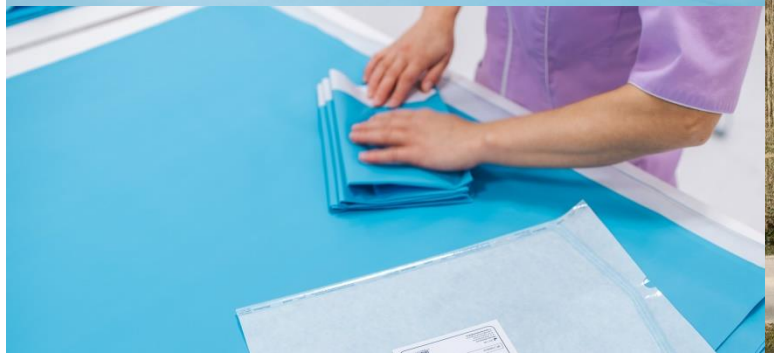
80% kredyt bankowy



20% środki własne

MERCATOROPERO





Uroczyste otwarcie zakładu w Pikutkowie – 9 listopada 2017 r.

Do końca 2017 - uruchomienie zorganizowanej sprzedaży rękawic pod własnymi markami w wybranych krajach Europy Zachodniej – **w pierwszej kolejności Niemcy (już rozpoczęta działalność handlowa)**

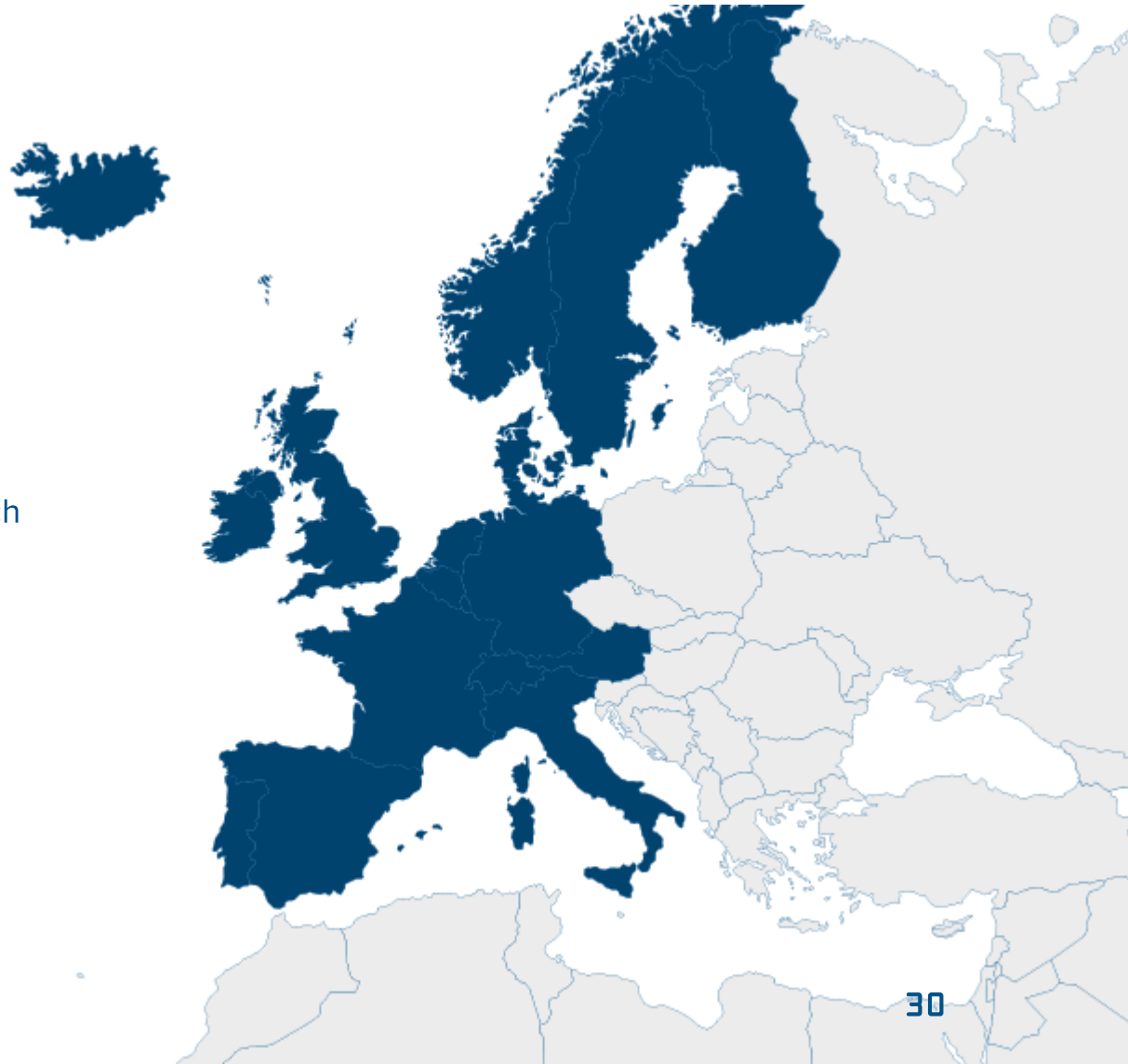
Do końca 2018 - uruchomienie własnej dystrybucji w jednym z krajów Europy Zachodniej

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

Gotowa oferta produktowa na rynki zachodnie:

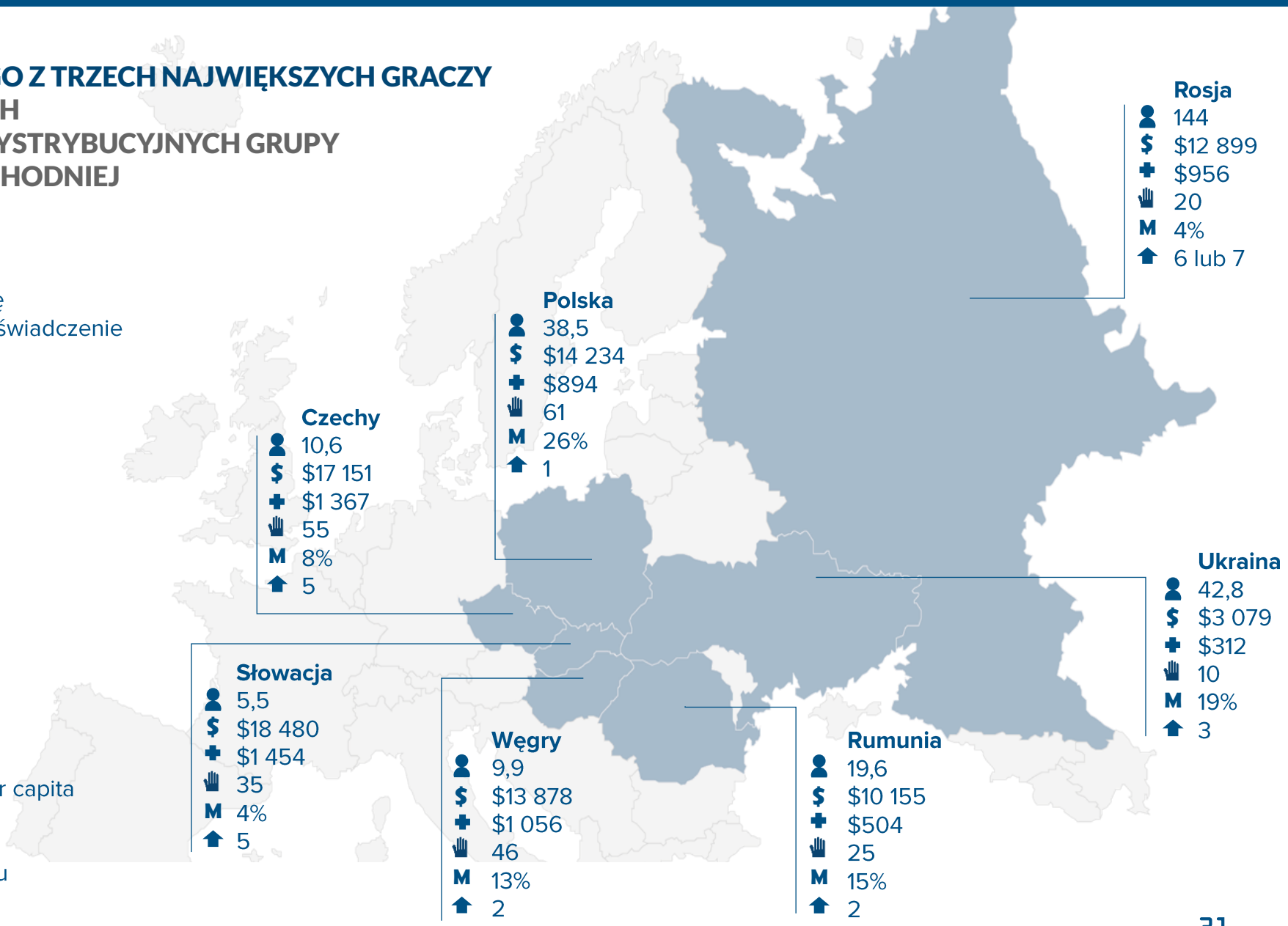
- Wszystkie niezbędne certyfikaty do sprzedaży na rynkach zachodnich
- Możliwość brandowania produktów
- Status wytwórcy
- Własna fabryka
- Silna i kompletna oferta rękawic

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

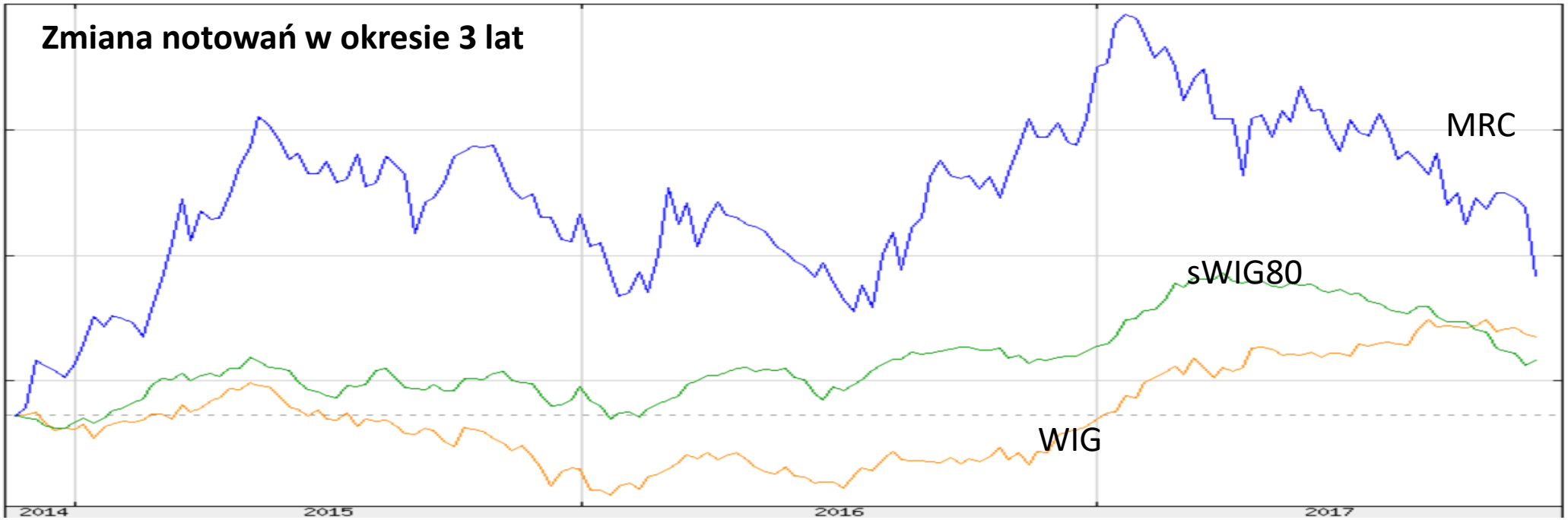
Spółka planuje umocnić swoją pozycję
na rynkach, na których zdobyła już doświadczenie



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



Długoterminowy zwrot dla akcjonariuszy powyżej banchmarku, bardzo duży potencjał dalszego wzrostu

- Kurs akcji w 2017 roku pod dużą presją związaną z przejściowym osłabieniem wyników (czynniki zewnętrzne) oraz znaczną korektą wycen małych i średnich spółek na GPW
- Dzięki zrozumieniu przez szerokie grono inwestorów specyfiki obecnej sytuacji spółki oraz jej perspektyw rozwoju (jakościowe relacje inwestorskie) wycena na relatywnie dobrym poziomie, zapewniająca długoterminowym inwestorom dwucyfrowe zyski, jednocześnie stanowiąca okazję inwestycyjną
- Zmiana kursu MRC w 3 lata +38%, WIG +19%, sWIG80 +14%; jednocześnie obecny kurs – około 15 PLN – oznacza **potencjał wzrostu o około 50-80%** względem cen docelowych z rekomendacji „kupuj” DM BOŚ z TP 26,9 PLN (październik 2017) 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