



**MERCATOR MEDICAL**

WARSZAWA  
Marzec 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

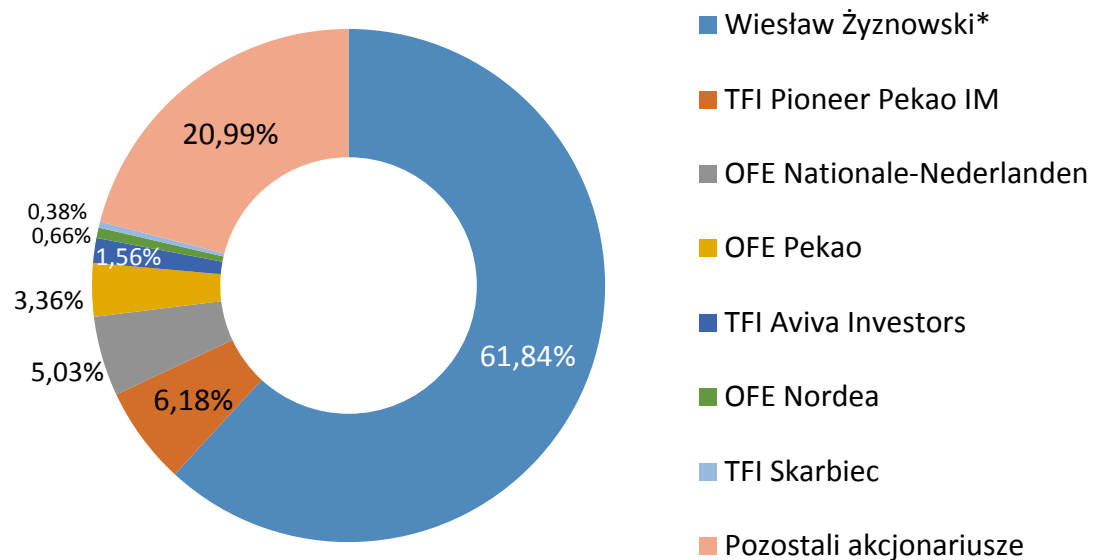
**Leszek Michnowski**

Wiceprezes Zarządu od 2013 r.,  
CEO Mercator Medical  
Thailand Ltd. od 2011 r.

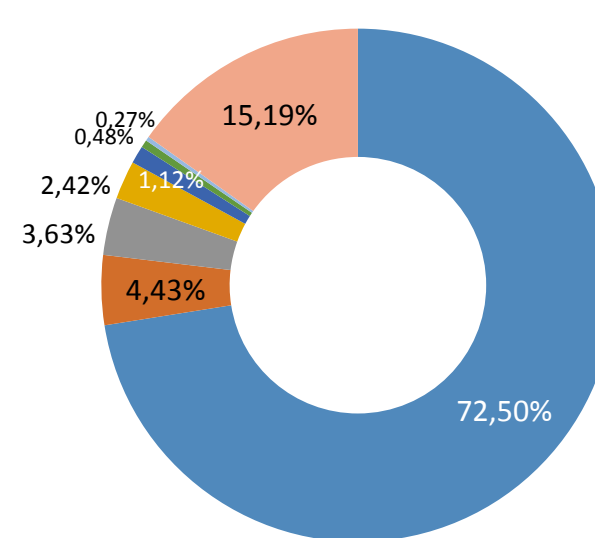
**Witold Kruszewski**

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

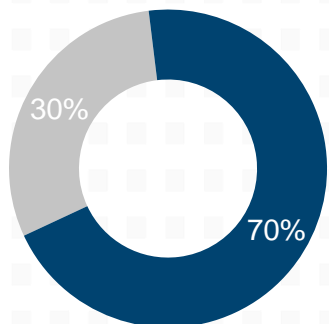
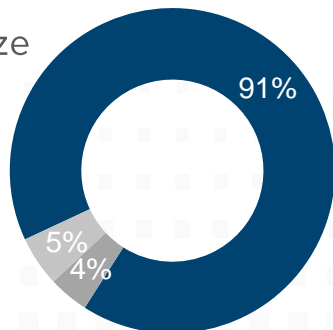
- 1993** Rozpoczęcie działalności w zakresie dystrybucji rękawic jednorazowych
- 1996** Utworzenie spółki akcyjnej Mercator Medical  
Pierwsze wygrane przetargi publiczne
- 2003** Rozpoczęcie ekspansji handlowej poza Polską
- 2005** Powstanie oddziału Mercator Medical na Węgrzech i spółki na Ukrainie
- 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 – 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

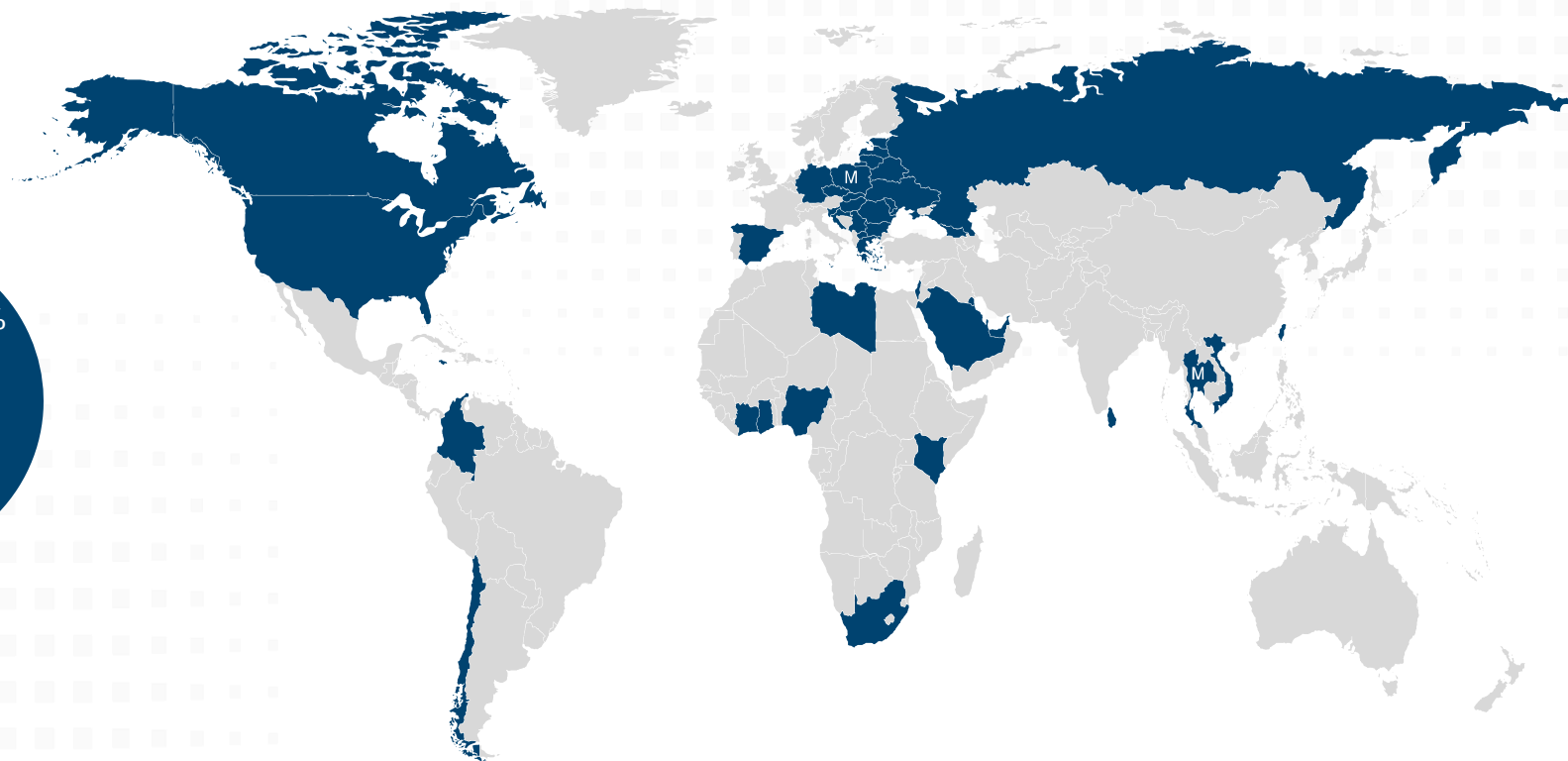
■ Opatrunki medyczne

■ 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

**60%**  
PRODUKCJI




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




**ROCZNA PRODUKCJA (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

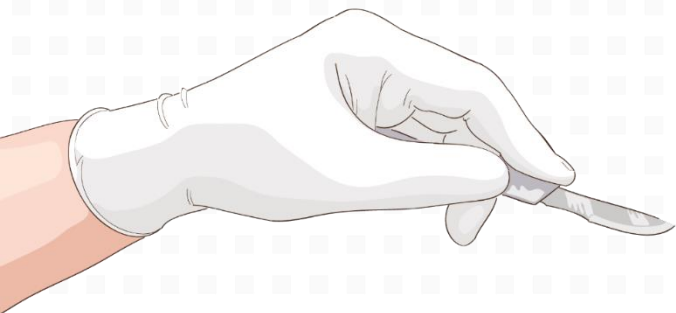
- Zastosowanie przy inwazyjnych zabiegach wymagających warunków jałowych
- Ochrona przed zakażeniami w warunkach szczególnego ryzyka
- Wysoka odporność na chemię szpitalną

**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

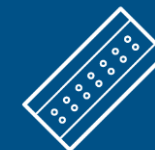
**Okolo 4%  
przychodów  
ze sprzedaży**



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



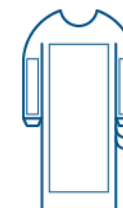
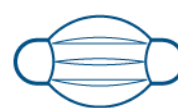
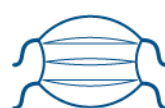
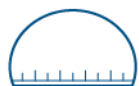
## Odzież medyczna

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**

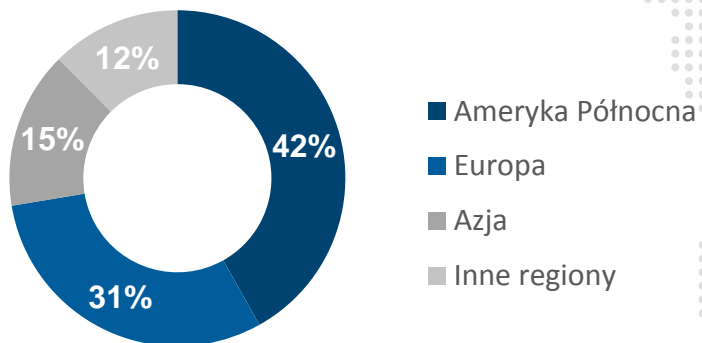


# RYNEK

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

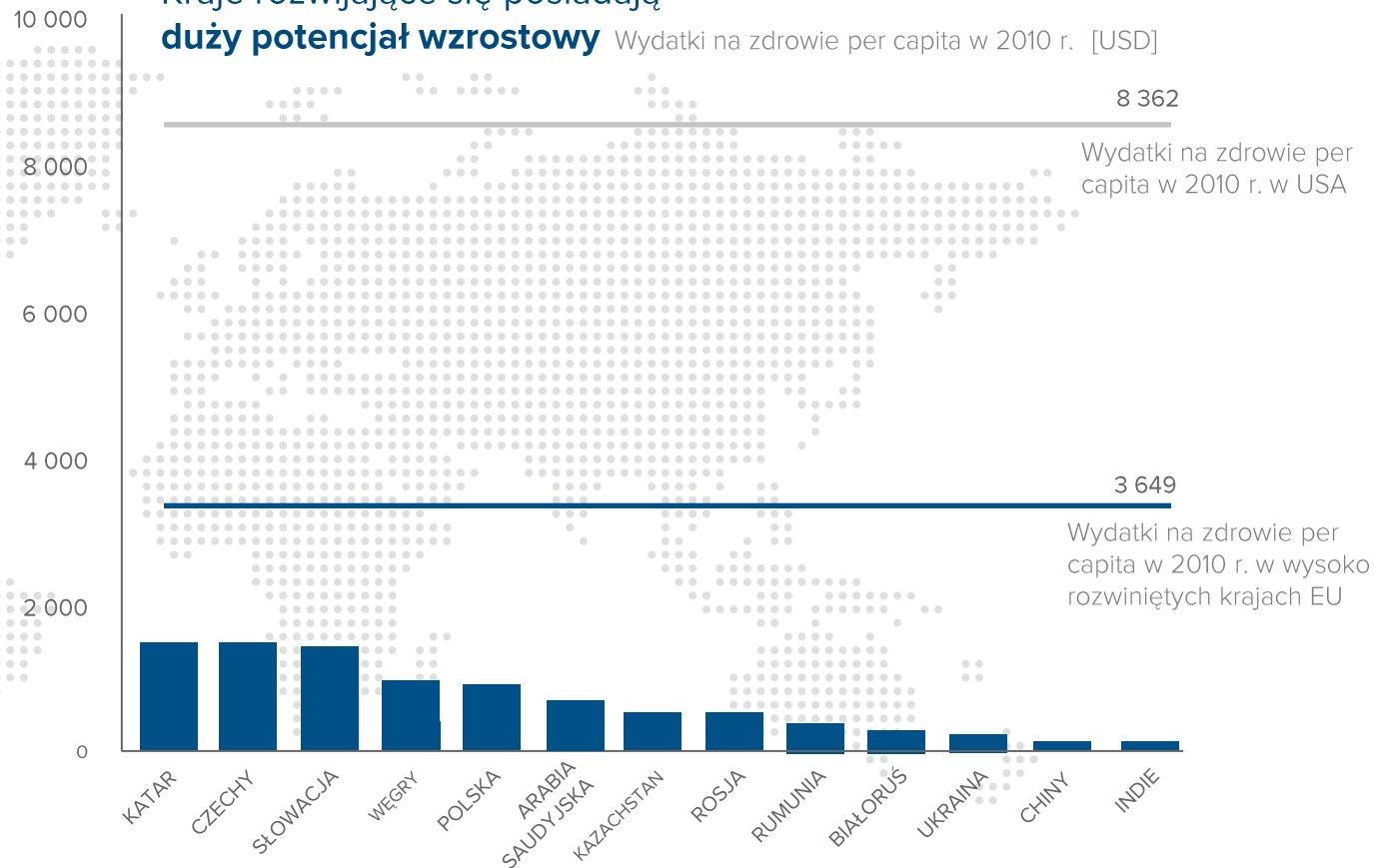
Najwięksi producenci rękawic medycznych zlokalizowani są w krajach Azji Południowo-Wschodniej: Top Glove, Hartalega, Semperit, Kossan

## Geograficzna struktura popytu na rękawice jednorazowe



Źródło: Allied Market Research Report, 2013

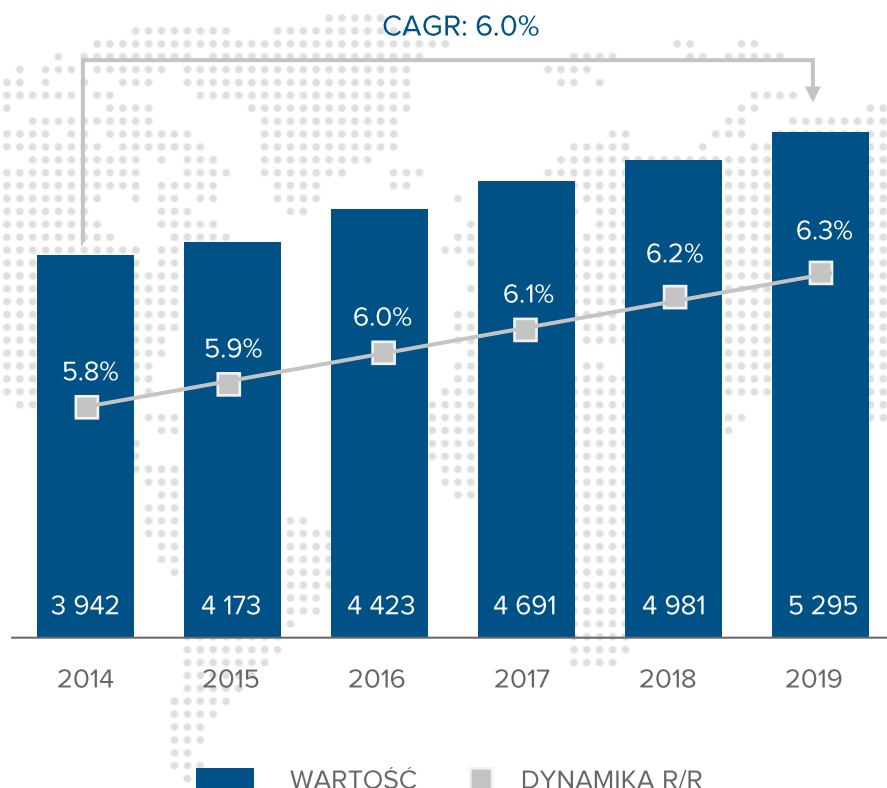
## Kraje rozwijające się posiadają duży potencjał wzrostowy



Źródła: Technavio Report, Allied Market Research Report

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

## Globalny rynek jednorazowych rękawic medycznych w 2014-2019 (MLN USD)



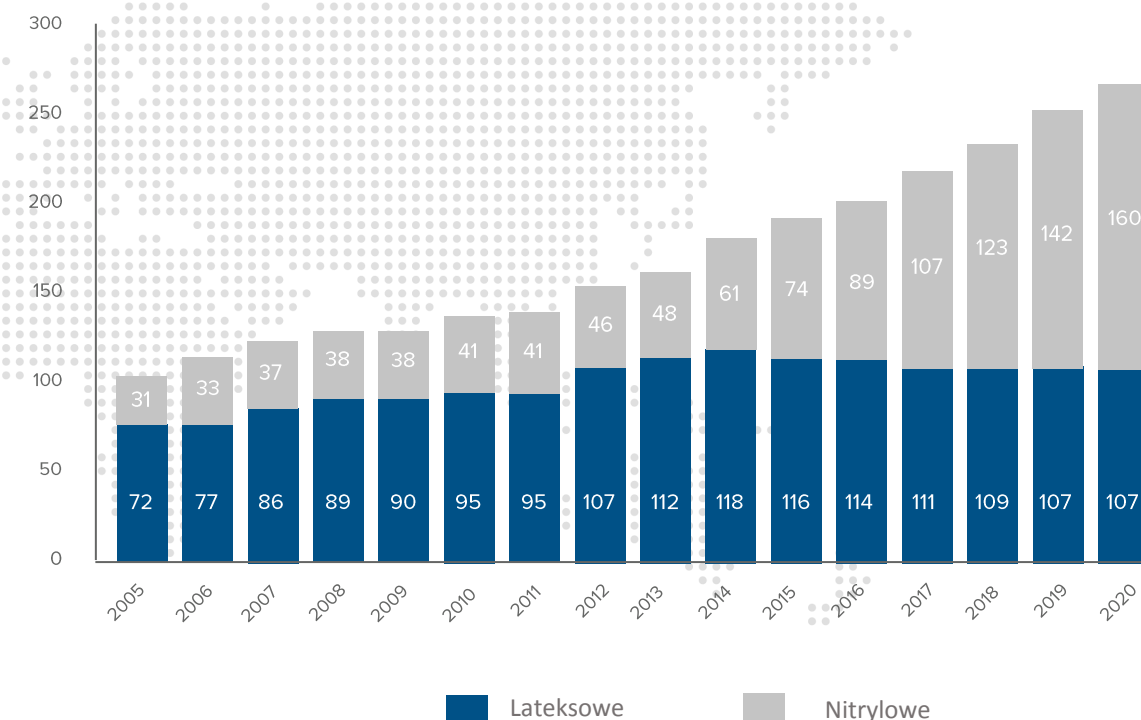
Zródło: Technavio Report

\* dane nie obejmują rynku jednorazowych rękawic o zastosowaniu niemedycznym oraz rękawic gospodarczych

- ✓ 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

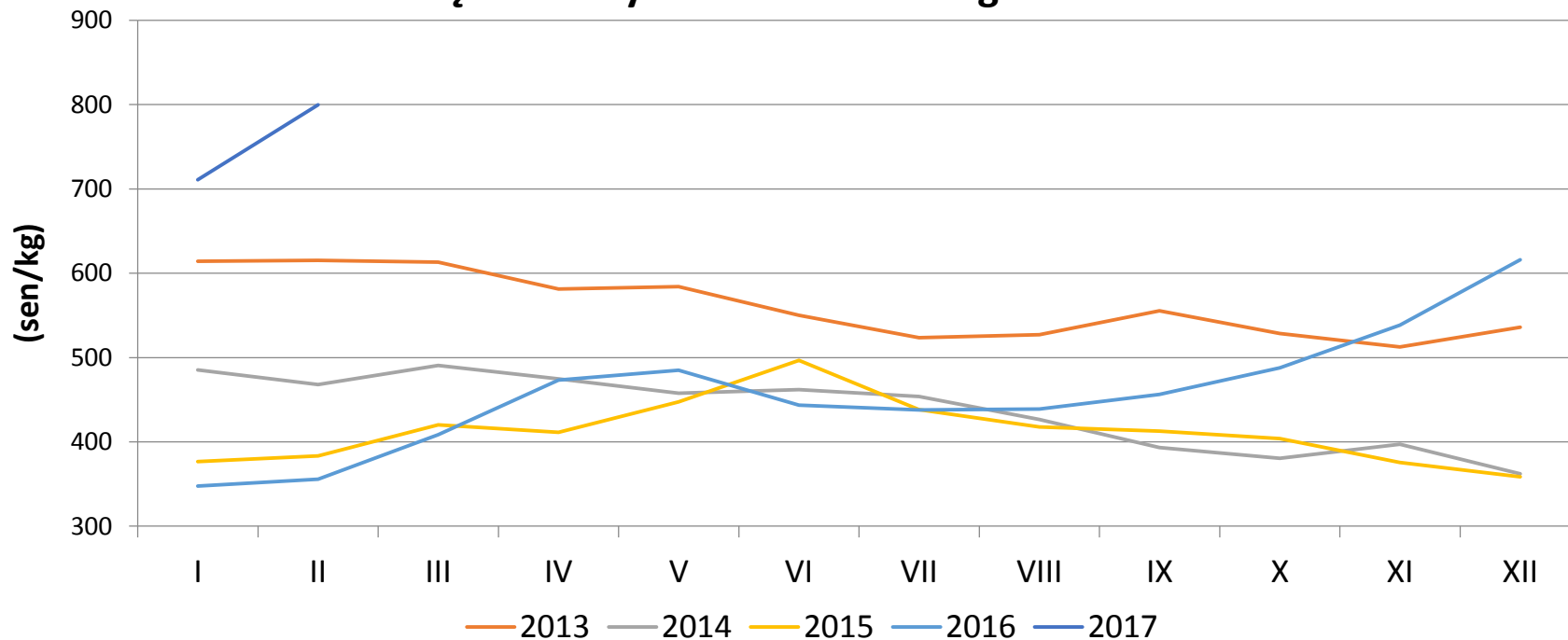
## Globalny wzrost popytu na rękawice (mld szt.)



Źródło: Szacunki Spółki

# WYNIKI FINANSOWE

Średnie miesięczne ceny lateksu naturalnego w latach 2013 - 2017

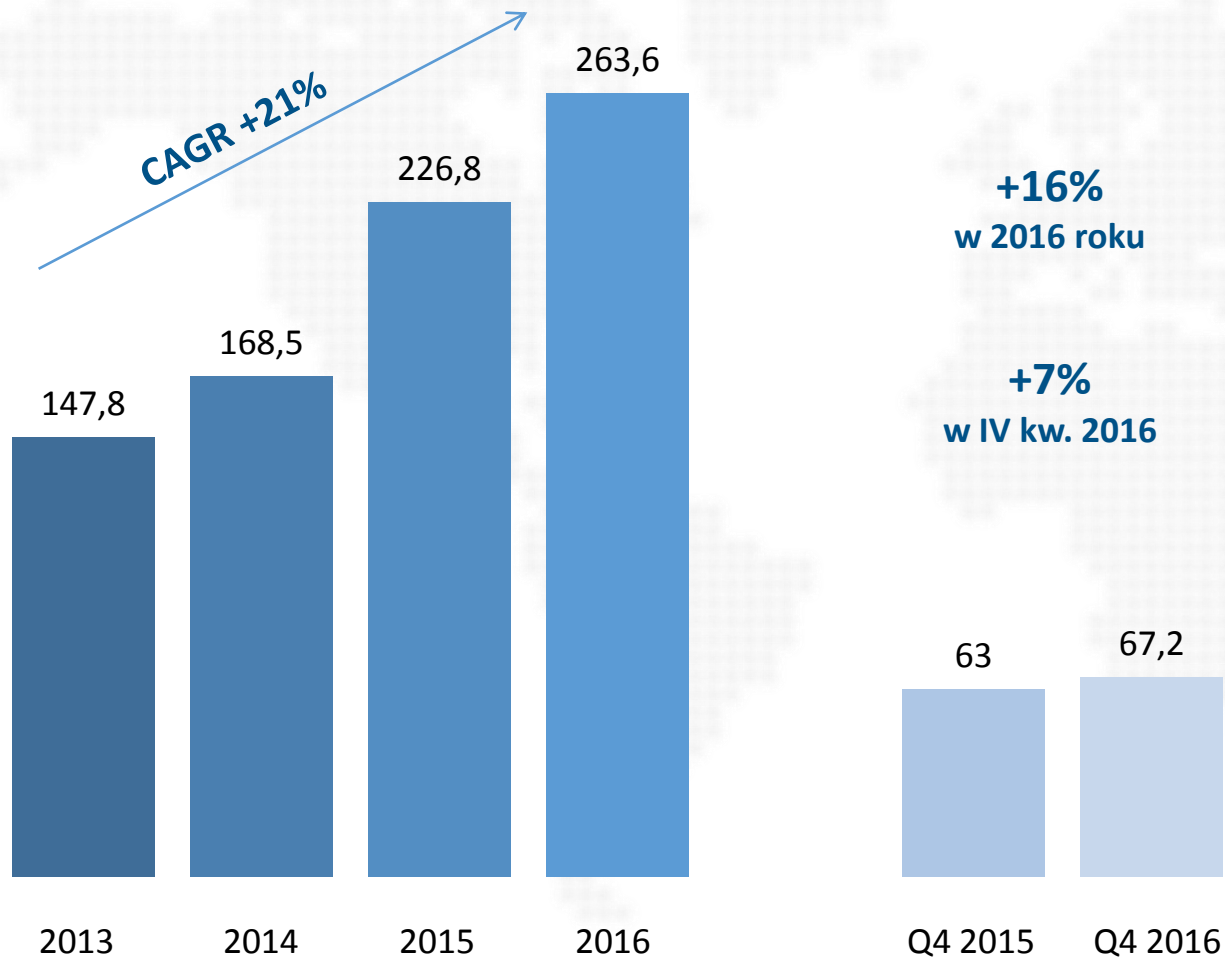


**+115% rdr  
dla I-II 2017**

- ✓ Dynamiczny wzrost cen lateksu (gumy) w IV kw. 2016 kontynuowany w I-II 2017
- ✓ Wpływ już na wyniki IV kw. 2016, ryzyko mocniejszego negatywnego efektu 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)
- ✓ Od szczytu notowań lateksu 21.02.2017 cena spadła już o około 10%, możliwe trwałe odwrócenie trendu

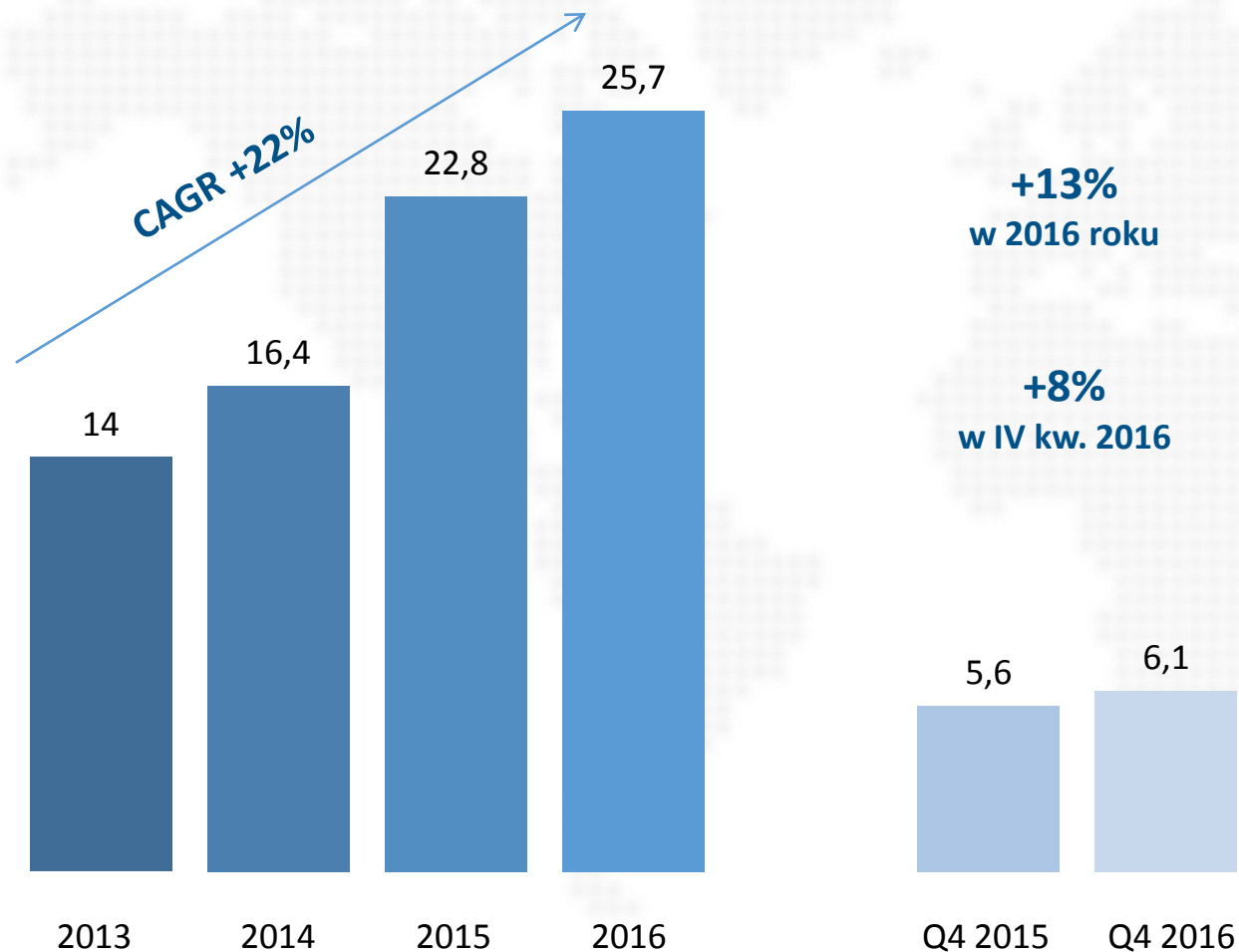


Przychody (mln PLN)

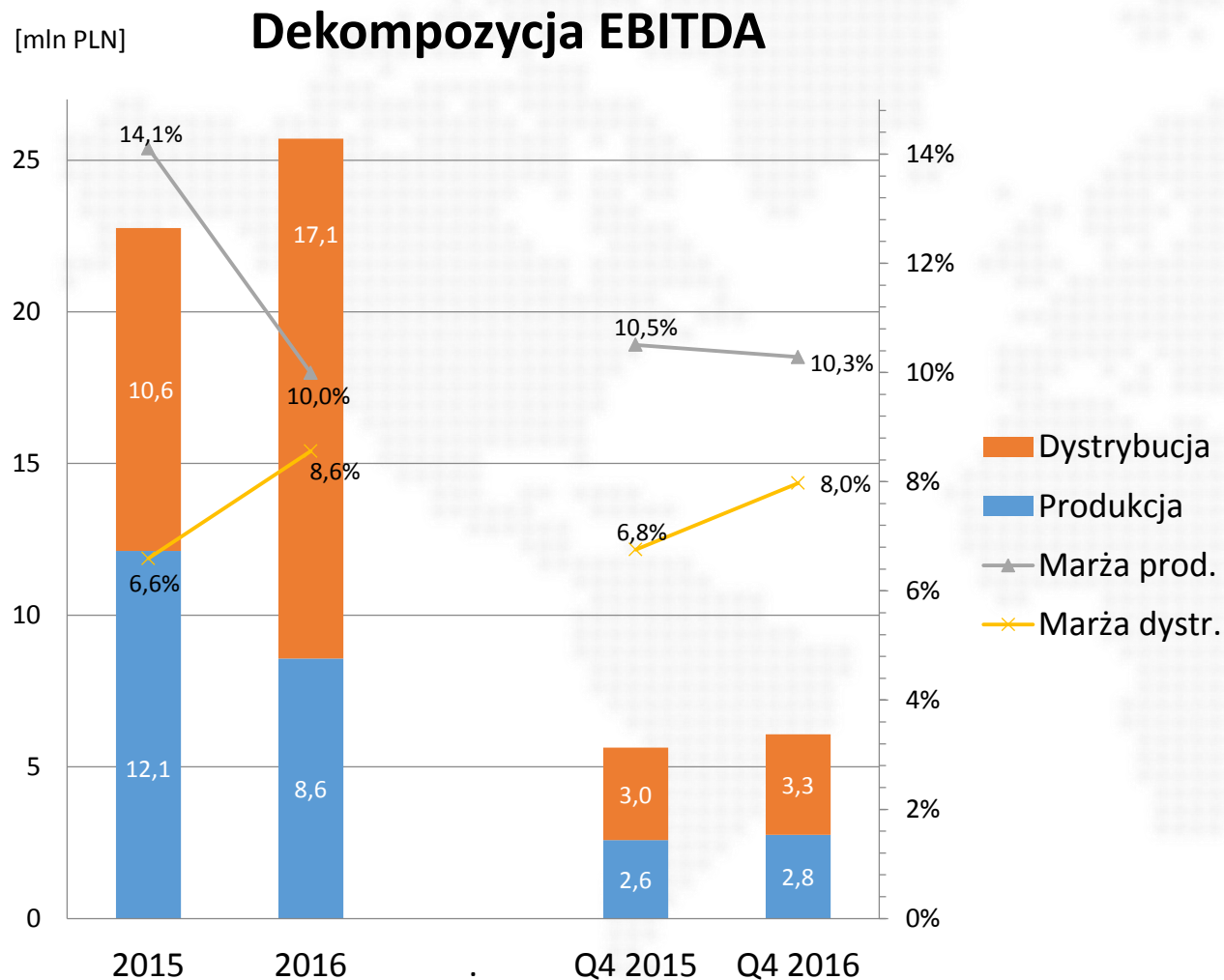


- ✓ Długoterminowy wysoki CAGR - dla przychodów za lata 2013-2016 to 21%
- ✓ Istotny wzrost sprzedaży po uruchomieniu nowych mocy produkcyjnych w fabryce w Tajlandii (I kw. 2015)
- ✓ Dalszy wzrost przychodów w IV kw. 2016 pomimo wysokiej bazy porównawczej
- ✓ Dynamiczny wzrost sprzedaży w segmencie dystrybucyjnym o 24% w okresie całego roku 2016, przekroczenie progu 200 mln PLN (bez wyłączeń konsolidacyjnych)
- ✓ Wartość sprzedaży w segmencie produkcyjnym pozostała stabilna rok do roku przy 86 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)

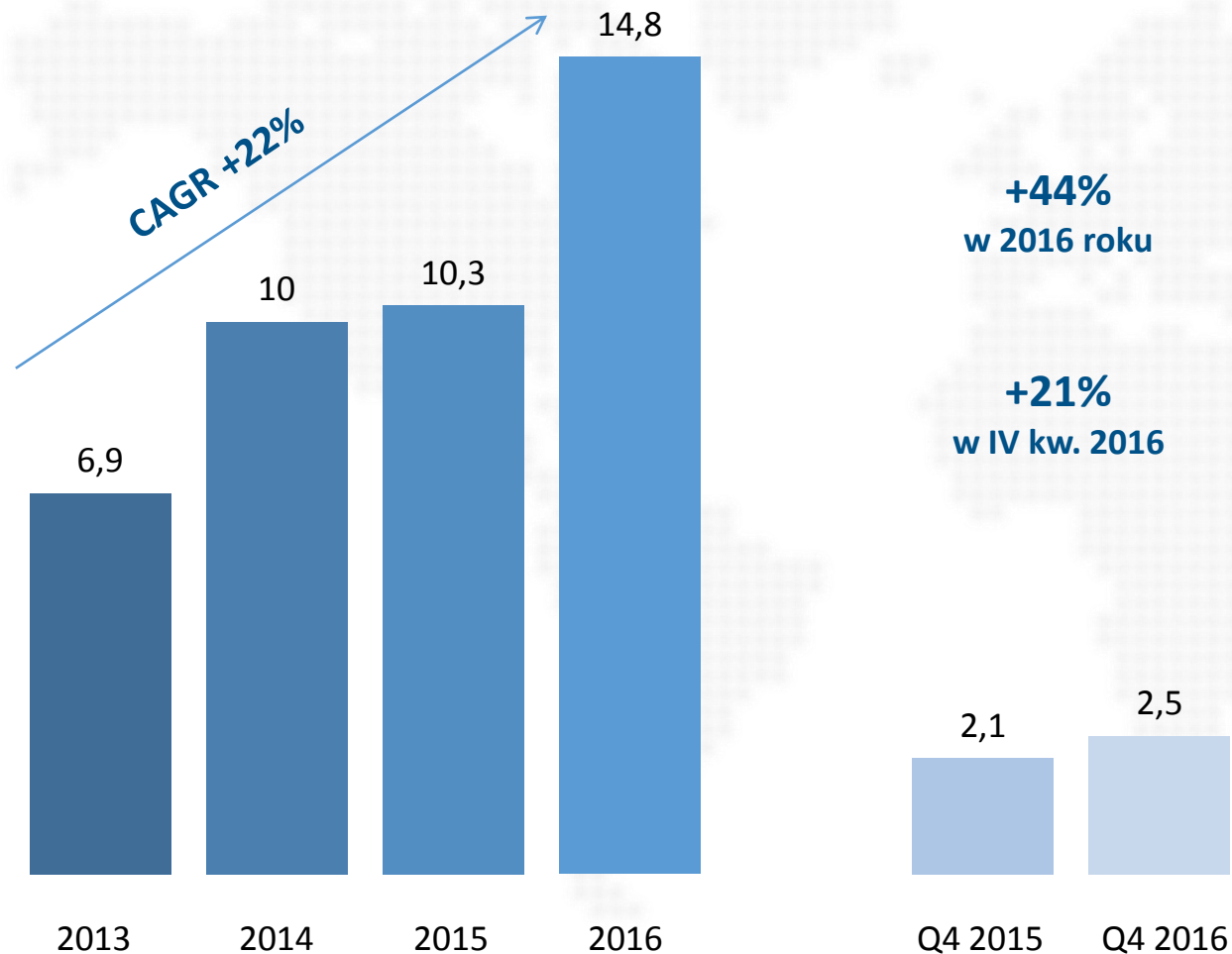


- ✓ CAGR dla EBITDA za lata 2013-2016 to 22%
- ✓ Rentowność EBITDA w IV kw. 2016 r. wzrosła rdr o 0,1 pp., do 9,0%, w całym roku 2016 spadek o 0,2 pp., do 9,8%
- ✓ Zdolność do generowania rosnącego wyniku EBITDA w długim okresie z dbaniem o wzrost rezultatów w poszczególnych kwartałach



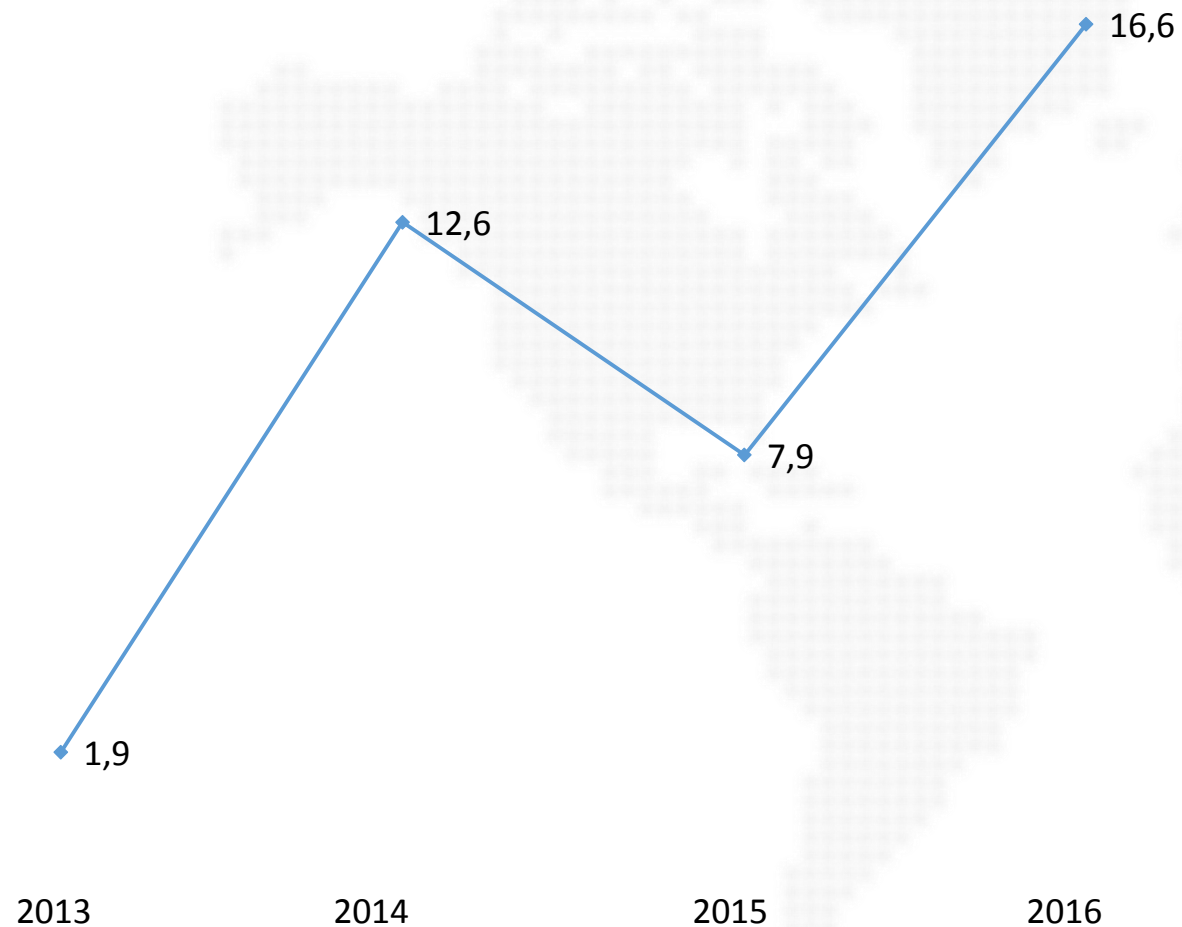
- ✓ Istotne zmiany składowych rosnącego wyniku EBITDA to efekt ponadprzeciętnej rentowności segmentu produkcji w 2015 roku oraz dynamicznie rosnącej w 2016 roku skali biznesu dystrybucyjnego i wzrostu generowanej marży w tym segmencie
- ✓ W segmencie produkcyjnym widoczne już wyrównanie poziomu marż IV kw. 2016 vs. IV kw. 2015
- ✓ Wzrost marży EBITDA segmentu dystrybucyjnego w IV kw. 2016 o 1,2 pkt proc., a w całym 2016 roku o 2,0 pkt proc., głównie dzięki stabilizacji USD/PLN i efektywności operacyjnej/handlowej
- ✓ Zmiana prezentacyjna przychodów z segmentów działalności na koniec 2016 – wzrost przejrzystości, niższe wyłączenia konsolidacyjne (wcześniej, w tym w raporcie za III kw. 2016, przychody segmentu dystrybucyjnego powiększały transakcje między polskimi spółkami handlowymi, obecnie są to tylko transakcje eksportowe)

## Zysk netto (mln PLN)



- ✓ Długoterminowa zdolność do znacznego zwiększania masy zysku netto
- ✓ Marża netto za IV kw. 2016 wzrosła o 0,4 pkt proc., do 3,7%, a dla całego roku 2016 zwiększyła się o 1,1 pkt proc., do 5,6%
- ✓ **Spółka dywidendowa** – Zarząd zarekomenduje WZ uchwałę o wypłacie blisko 10% zysku netto w formie dywidendy z zysku netto wypracowanego w roku 2016 (13 gr/akcja)

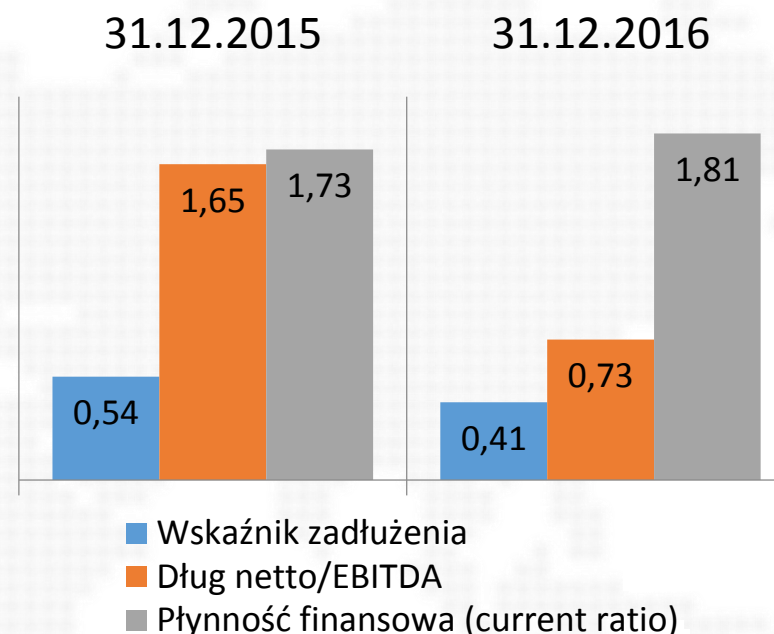
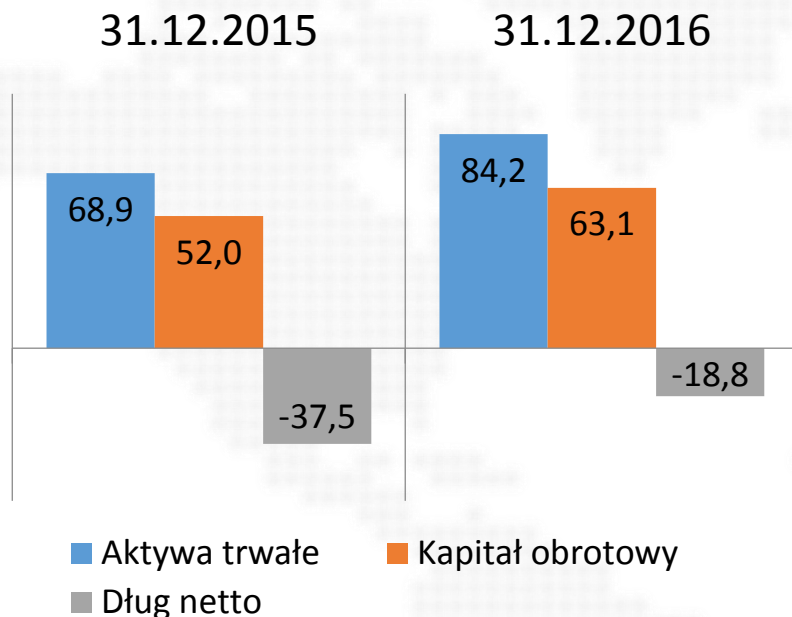
## Cash flow operacyjny (mln PLN)



**+111%**  
w 2016 roku

- ✓ Wzrost przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej w roku 2016 o 8,7 mln PLN, wyjście w obszar dodatni także w trakcie roku
- ✓ Spółka konsekwentnie optymalizuje efektywność działalności operacyjnej

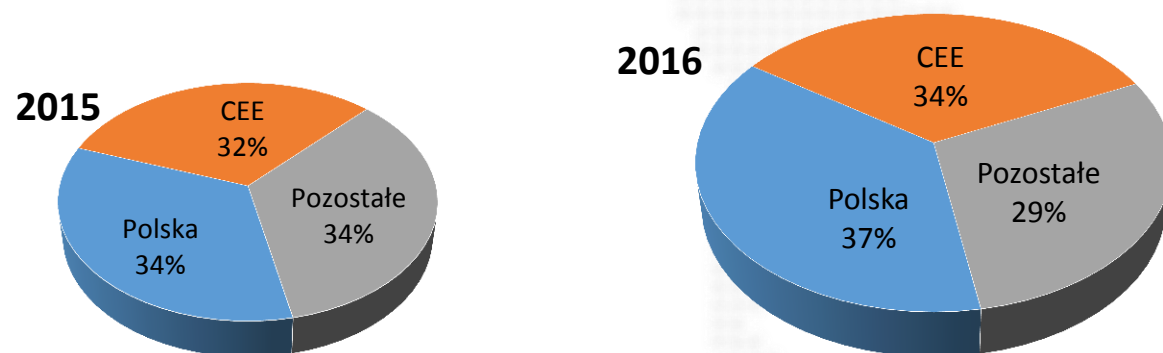
[mln PLN]



- ✓ Wzrost aktywów trwałych (CAPEX) oraz optymalizacja aktywów obrotowych i spadek zadłużenia netto pomimo wzrostu skali biznesu
- ✓ Spadek wskaźnika ogólnego zadłużenia i wskaźnika długu netto do EBITDA LTM, istotny wzrost wskaźnika płynności bieżącej (current ratio); dług netto / EBITDA LTM na niskim poziomie 0,7 – miejsce na dalsze finansowanie inwestycji w moce produkcyjne; spadek długu netto rdr o 50% (18,7 mln PLN) - widoczny pozytywny wpływ SPO (+30,6 mln PLN gotówki w IV kw. 2016)

## FINANSE – struktura geograficzna sprzedaży

- ✓ 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
- ✓ Duży wzrost sprzedaży w Tajlandii na rynku lokalnym
- ✓ Tradycyjnie znaczna zmienność na rynkach bez dystrybucji bezpośredniej, jak Hiszpania czy RPA
- ✓ Zmniejszenie popytu na Ukrainie pochodną niestabilnej sytuacji politycznej, gospodarczej i zmniejszenia obszaru możliwych dostaw
- ✓ Spadek sprzedaży realizowanej w Arabii Saudyjskiej efektem wstrzymania, a następnie obniżenia wolumenów zamówień przez jednego z głównych odbiorców rękawic od IV kw. 2015



KRAJ	2015 (tys. PLN)	2016 (tys. PLN)	Zmiana rdr
<b>Polska</b>	76 630	98 305	<b>28%</b>
<b>USA</b>	26 361	32 150	<b>22%</b>
<b>Rosja</b>	21 842	28 060	<b>28%</b>
<b>Rumunia</b>	12 927	15 228	<b>18%</b>
<b>Arabia Saudyjska</b>	18 208	13 139	<b>-28%</b>
<b>Ukraina</b>	13 350	12 780	<b>-4%</b>
<b>Tajlandia</b>	6 041	11 028	<b>83%</b>
<b>Węgry</b>	7 773	8 262	<b>6%</b>
<b>Czechy</b>	4 809	7 716	<b>60%</b>
<b>RPA</b>	5 102	6 771	<b>33%</b>
<b>Bułgaria</b>	4 379	4 798	<b>10%</b>
<b>Hiszpania</b>	8 699	3 903	<b>-55%</b>
<b>Białoruś</b>	3 760	3 093	<b>-18%</b>
<b>Pozostałe</b>	16 712	18 358	<b>10%</b>

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



Poszerzenie portfolio produktów o rękawice nitrylowe – najszybciej rosnący segment rynku



Podniesienie mocy produkcyjnych do 3 mld szt. rocznie



Zbudowanie niezbędnego know-how produkcyjnego



Umożliwienie dystrybucji w krajach, w których wymagana jest rejestracja firmy



Możliwość elastycznego reagowania na potrzeby klientów



Stabilizacja jakości i cen



Stworzenie alternatywnego źródła zaopatrzenia - zapewnienie pewności zaopatrzenia w okresach wzmożonego popytu (np. epidemie)

## 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. m<sup>3</sup>
 **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

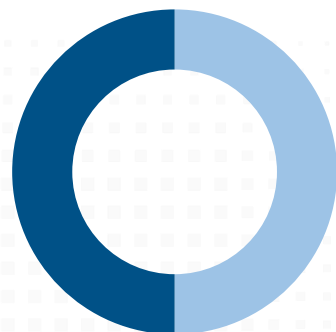
Pozyskanie finansowania:

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

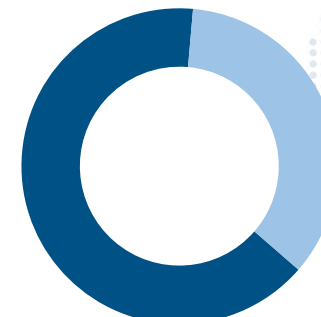
Środki własne pozyskane w ramach SPO

**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

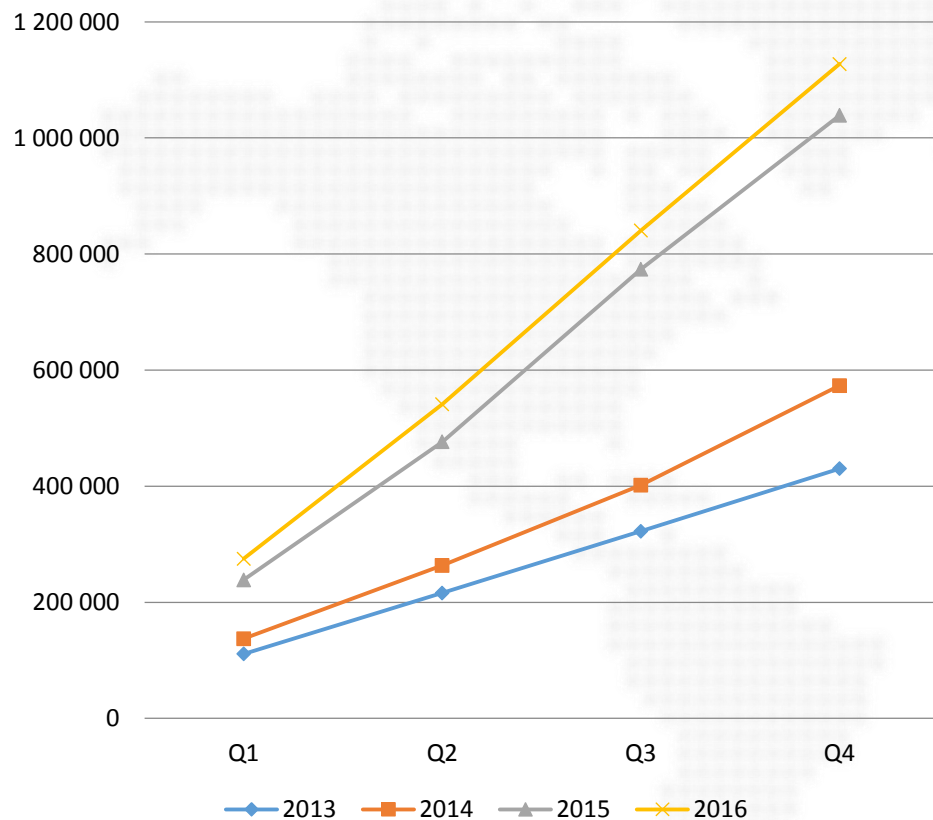
## Alokacja produkcji

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

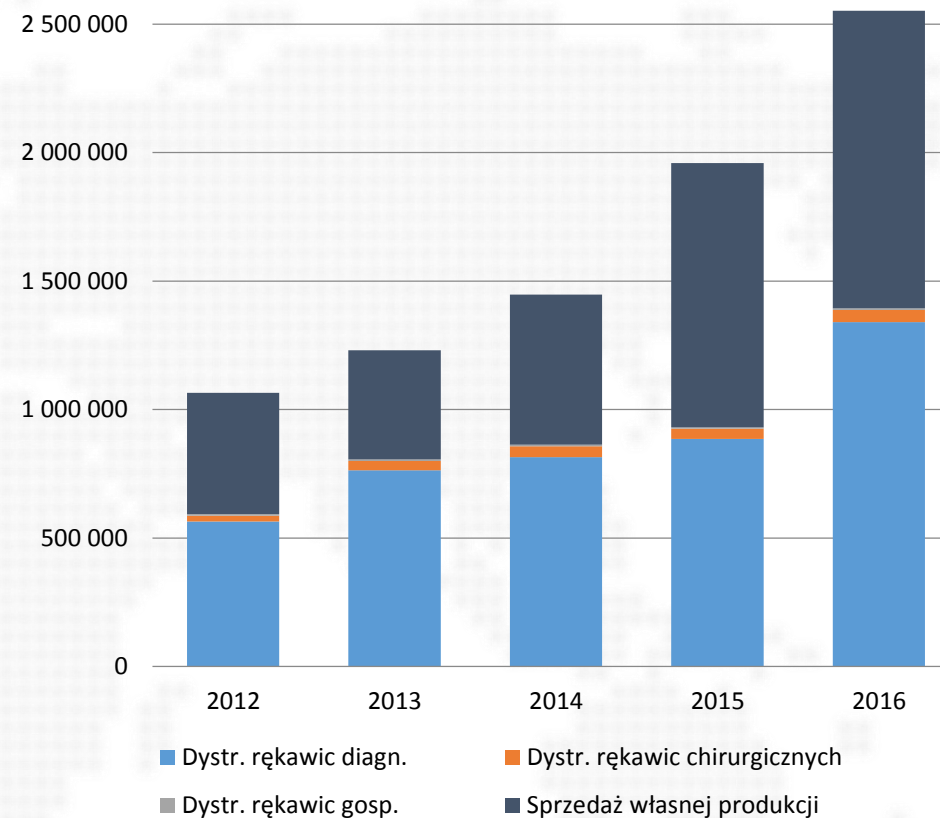
## Finansowanie

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

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



Łączna sprzedaż rękawic (szt.)



- ✓ Coroczny wzrost produkcji rękawic znajduje na bieżąco popyt rynkowy
- ✓ **W H2 2018 planowe moce produkcyjne w górę do 3 mld szt. rękawic**, w tym 1,8 mld szt. rękawic nitylowych z nowej fabryki oraz 1,2 mld szt. rękawic lateksowych z obecnego zakładu produkcyjnego

## ZALOŻENIA 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

II kwartał 2017 – uruchomienie zakładu i sprzedaży

IV kwartał 2017 – zwiększanie mocy produkcyjnych

Spodziewane jest także uzyskanie **zachęt podatkowych** – zwolnienia z podatku od nieruchomości oraz dofinansowanie zatrudnienia z Urzędu Pracy

 **1** Działka  
ha

 **950** m<sup>2</sup> Powierzchnia hali wraz z pomieszczeniami socjalno-biurowymi

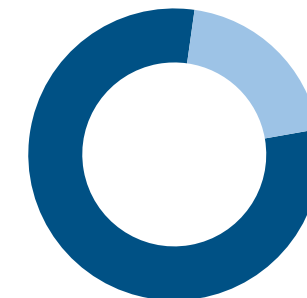
 **4,2** Zakładany koszt inwestycji  
MLN PLN



## 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

**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** (dziś już w ponad 20 krajów) potwierdza, że marki i oferta Mercator Medical bronią się w tak zróżnicowanych realiach rynkowych



## Kraje Europy Zachodniej

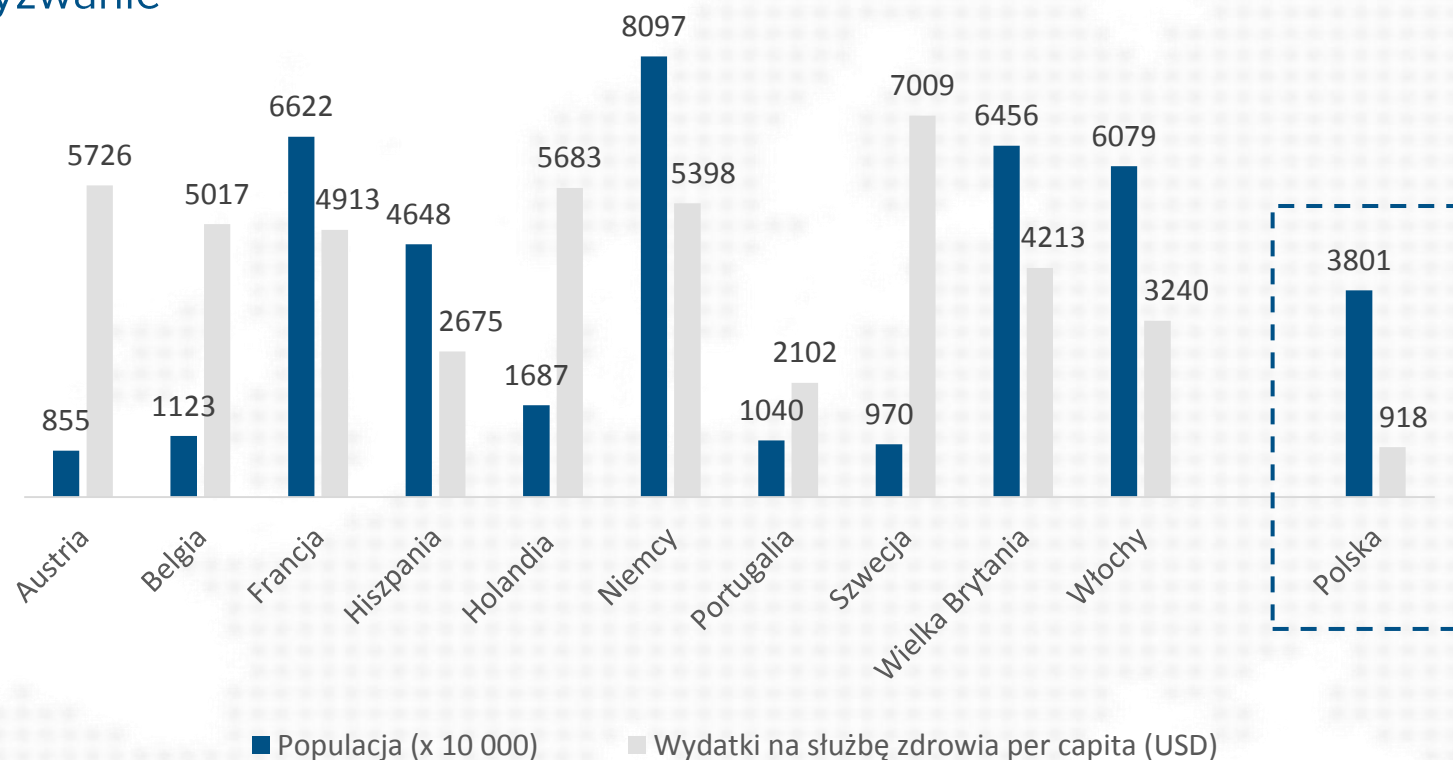
– rynki stanowiące dla spółki znaczące wyzwanie



**własna spółka w danym kraju** – jedyny sposób na ugruntowanie pozycji grupy na danym rynku









**duży potencjał rynków Zachodniej Europy** jest wystarczającą zachętą do poszukiwania sposobu na uruchomienie sprzedaży na tych rynkach w postaci własnej dystrybucji

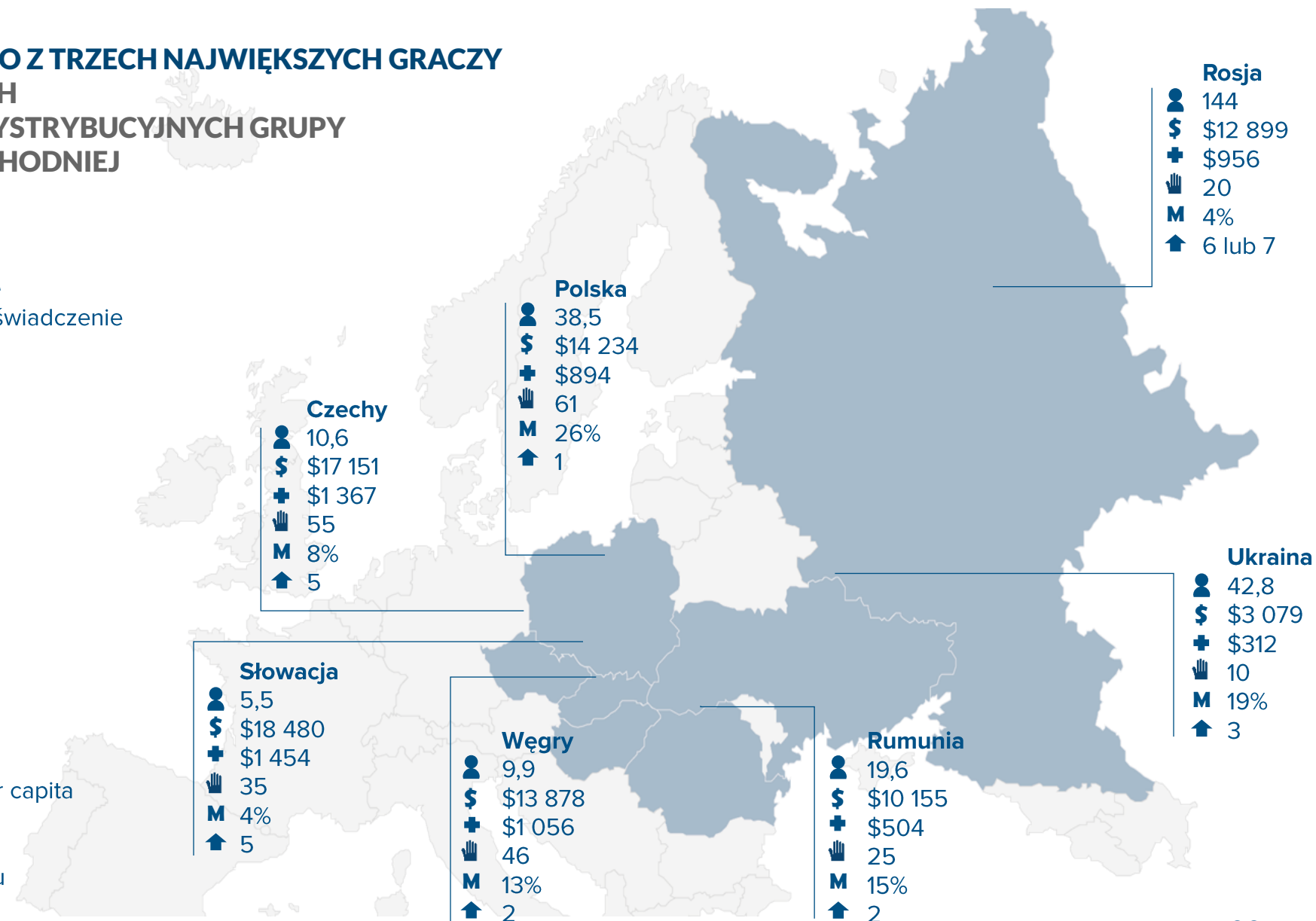


## OSIĄGNIĘCIE POZYCJI JEDNEGO Z TRZECH NAJWIĘKSZYCH GRACZY W RĘKAWICACH MEDYCZNYCH NA WSZYSTKICH RYNKACH DYSTRYBUCYJNYCH GRUPY W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

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

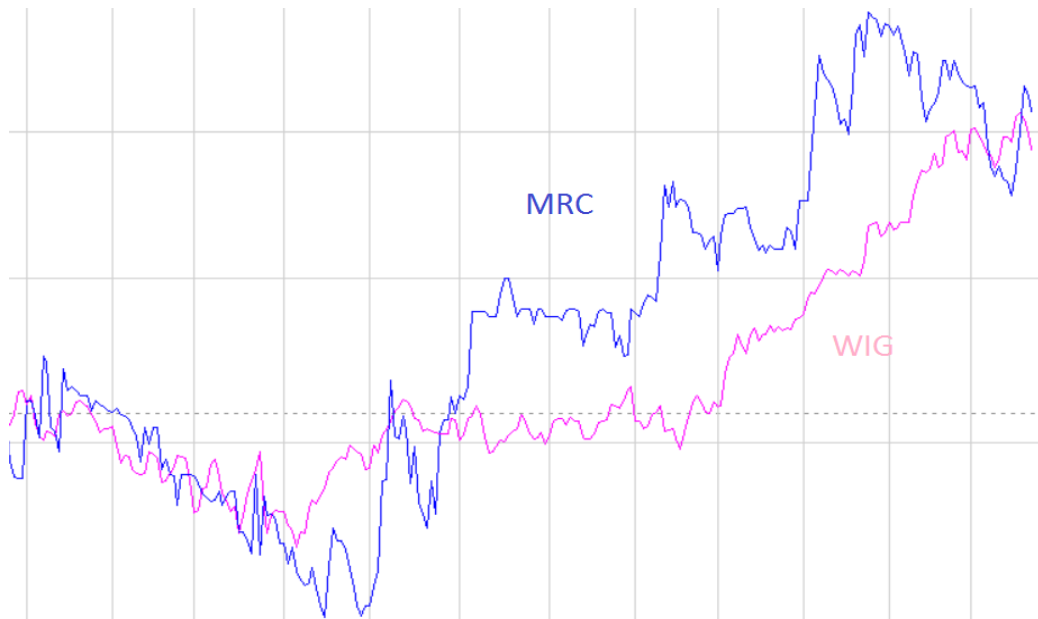
### LEGENDA

-  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 zbliżona do WIG, pomimo 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, powrót do wypłaty dywidendy już za rok 2016 (0,13 PLN/akcja – propozycja Zarządu)

Obecny kurs – około 20 PLN – oznacza **potencjał wzrostu o około 35%** względem ceny docelowej z rekomendacji „kupuj” DM BOŚ z TP 27,0 PLN oraz wyceny Vestor DM z TP 27,2 PLN; istotny potencjał wzrostu wskaźnika EV/EBITDA na tle grupy porównawczej

## Dziękujemy za uwagę

Kontakt dla inwestorów oraz mediów:



Bogna Sikorska – tel. 501 239 339 – e-mail: [b.sikorska@pandl.pl](mailto:b.sikorska@pandl.pl)

Adrian Boczkowski – tel. 506 324 456 – e-mail: [a.boczkowski@pandl.pl](mailto:a.boczkowski@pandl.pl)