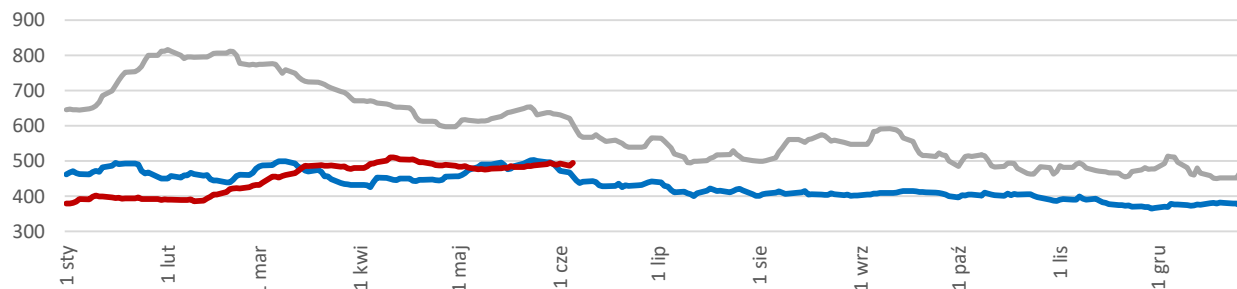




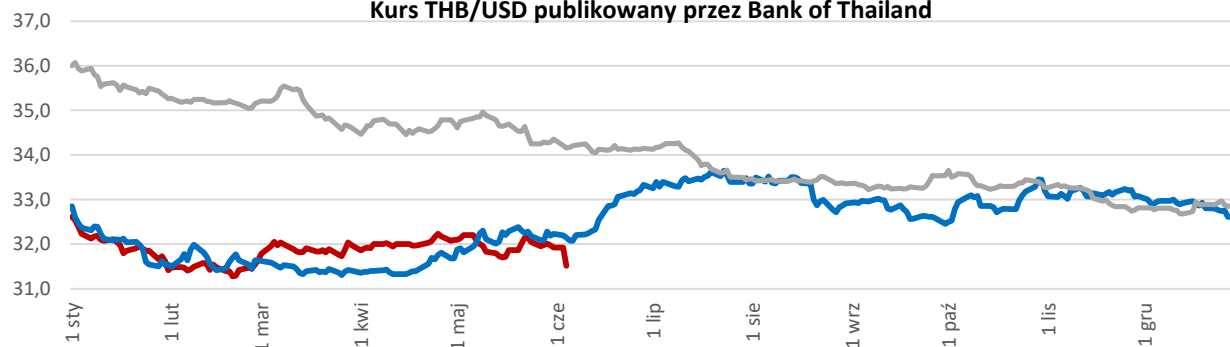
MERCATOR MEDICAL

WARSZAWA
Czerwiec 2019

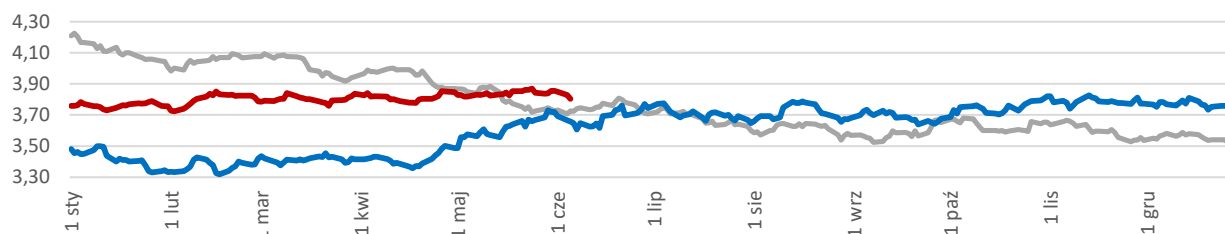
Cena lateksu Bulk [Sen/kg] na Malaysian Rubber Exchange



Kurs THB/USD publikowany przez Bank of Thailand



Kurs USD publikowany przez NBP



— 2017 — 2018 — 2019

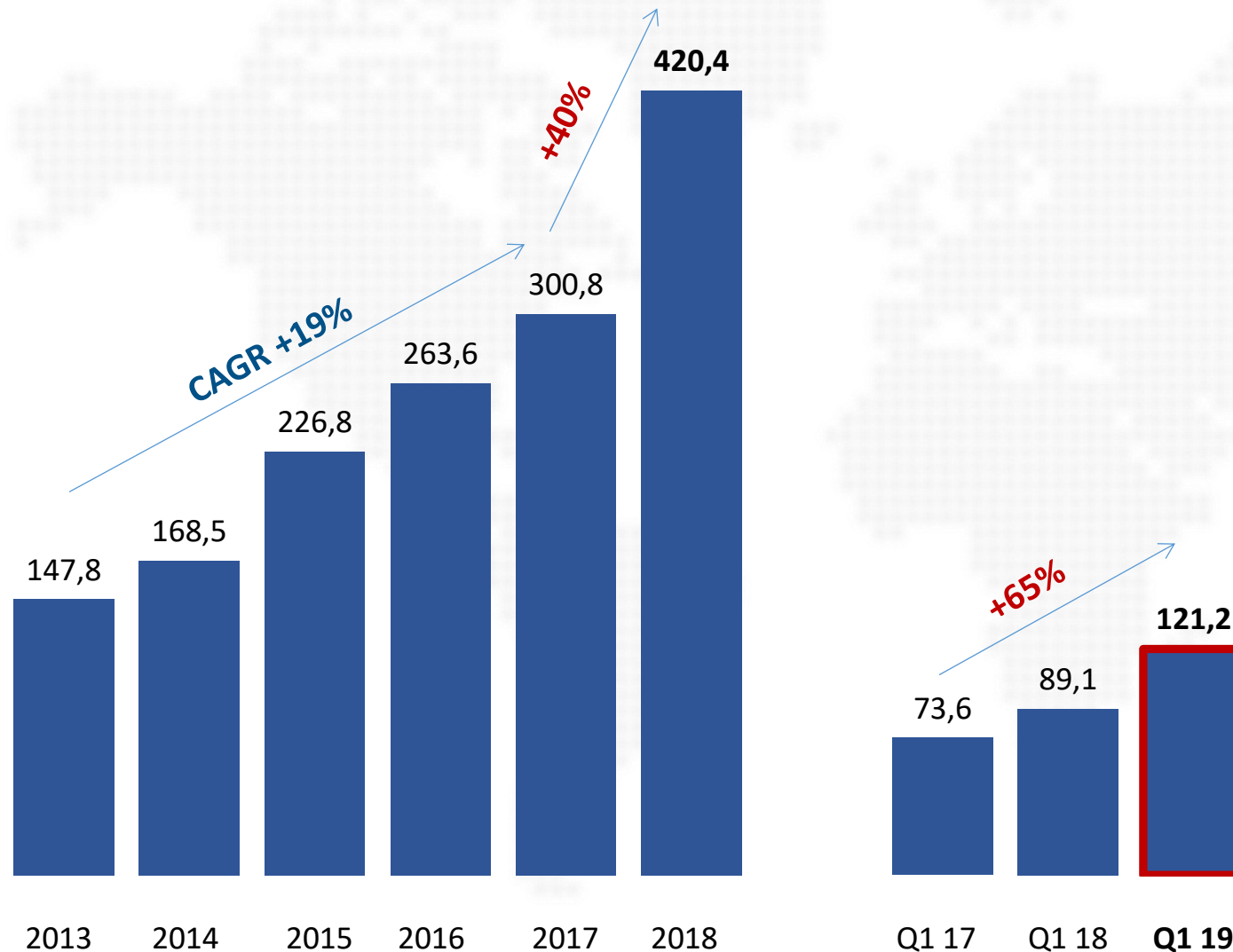
Lateks naturalny – głównie wpływ na marże segmentu produkcyjnego (w 2018 pozytywnie, Q1 2019 neutralnie rdr oraz negatywnie kdk);

Stabilne ceny **lateksu syntetycznego** (nie jest notowany na żadnej giełdzie) pozytywnie kdk, neutralnie rdr

USD/THB – głównie wpływ na marże segmentu produkcyjnego (negatywnie w H1 2018, w Q1 2019 neutralnie rdr, negatywnie kdk)

USD/PLN – głównie wpływ na marże segmentu dystrybucyjnego (w Q1 2019 negatywnie rdr, neutralnie kdk) oraz wycenę kredytu inwestycyjnego w USD (negatywnie rdr)

PRZYCHODY (mln PLN)



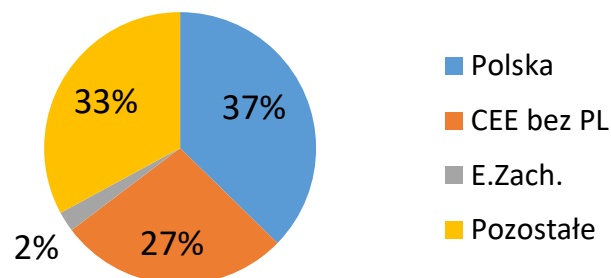
Poszerzanie rynków zbytu bez względu na uwarunkowania zewnętrzne

- ✓ Długoterminowy wysoki CAGR - dla przychodów za lata 2013-2017 to 19%, rok 2018 +40%
- ✓ Istotny wzrost sprzedaży po uruchomieniu nowych mocy produkcyjnych w fabryce rękawic lateksowych (Q1 2015), oraz podobny, lecz silniejszy efekt po ukończeniu fabryki rękawic nitrylowych (Q3 2018)
- ✓ Przychody w Q1 2019 wyższe niż w Q1 2017 o 65%

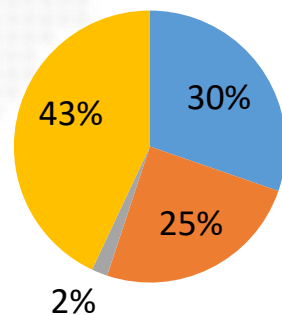
FINANSE – struktura geograficzna sprzedaży

- ✓ Kontynuacja umacniania pozycji w Polsce, która pozostaje rynkiem nr 1
- ✓ **USA mocnym rynkiem nr 2 z potencjałem do bycia nr 1** – największy rynek świata z wymogami jakościowymi – ekspansja głównie dzięki product mix i nowej fabryce rękawic nitrylowych, dostawy pełno kontenerowe bezpośrednio z Tajlandii;
- ✓ Pozyskani istotni nowi klienci w Hong Kongu i w Chinach
- ✓ Rozwijanie fundamentów do budowy wzrostów sprzedaży w Europie Zachodniej na bazie dystrybucji bezpośredniej (Włochy i Niemcy)
- ✓ Wzrost popytu na Ukrainie pochodną lepszej sytuacji politycznej i gospodarczej, Ukraina „przeskoczyła” Rosję
- ✓ Istotne wzrosty w Rumunii, Czechach, wygrane przetargi na Węgrzech
- ✓ Tradycyjnie znaczna zmienność na rynkach dystrybucji pośredniej, jak Hiszpania i Arabia Saudyjska

Q1 2018



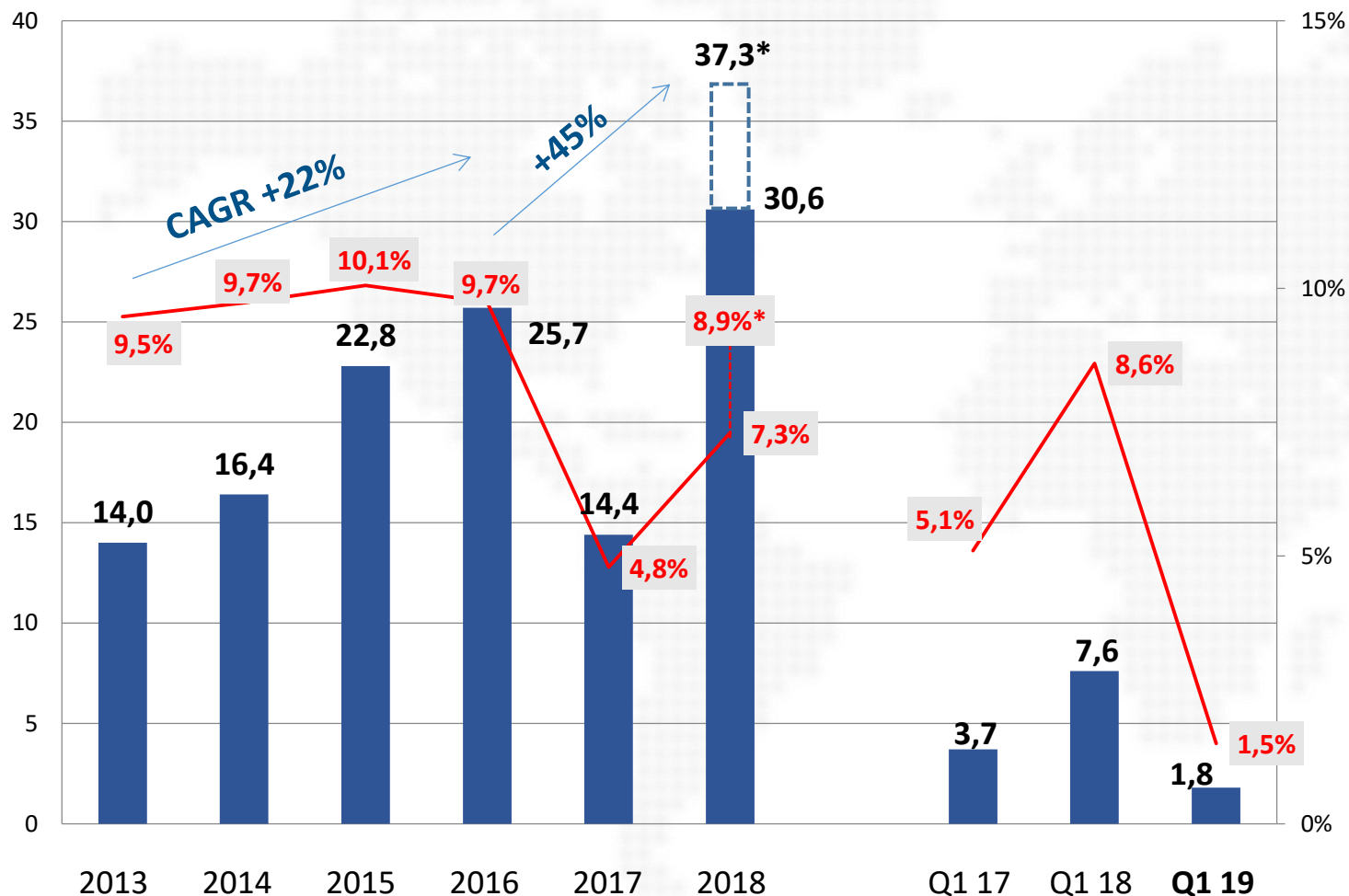
Q1 2019



KRAJ	Q1 2019 (mln PLN)	Q1 2018 (mln PLN)	Zmiana rdr
Polska	36,8	33,2	+11%
USA	29,9	9,1	+228%
Ukraina	7,3	4,7	+55%
Rosja	7,0	6,4	+10%
Chiny	6,0	0,3	x 17
Rumunia	5,3	4,6	+15%
Węgry	3,0	2,4	+22%
Tajlandia	2,7	2,7	+3%
Czechy	2,6	2,2	+18%
Hiszpania	2,2	5,0	-55%
Hong Kong	1,9	0,0	
Arabia Saudyjska	1,7	5,7	-70%
Bułgaria	1,2	1,1	+14%
Pozostałe	13,4	11,7	+15%

Bezpośredni udział w przetargach w Polsce, Rumunii i na Węgrzech, dodatkowo dystrybucja zorganizowana w Rosji, Czechach, na Ukrainie, w Niemczech i we Włoszech, w pozostałych krajach sprzedaż poprzez dystrybutorów

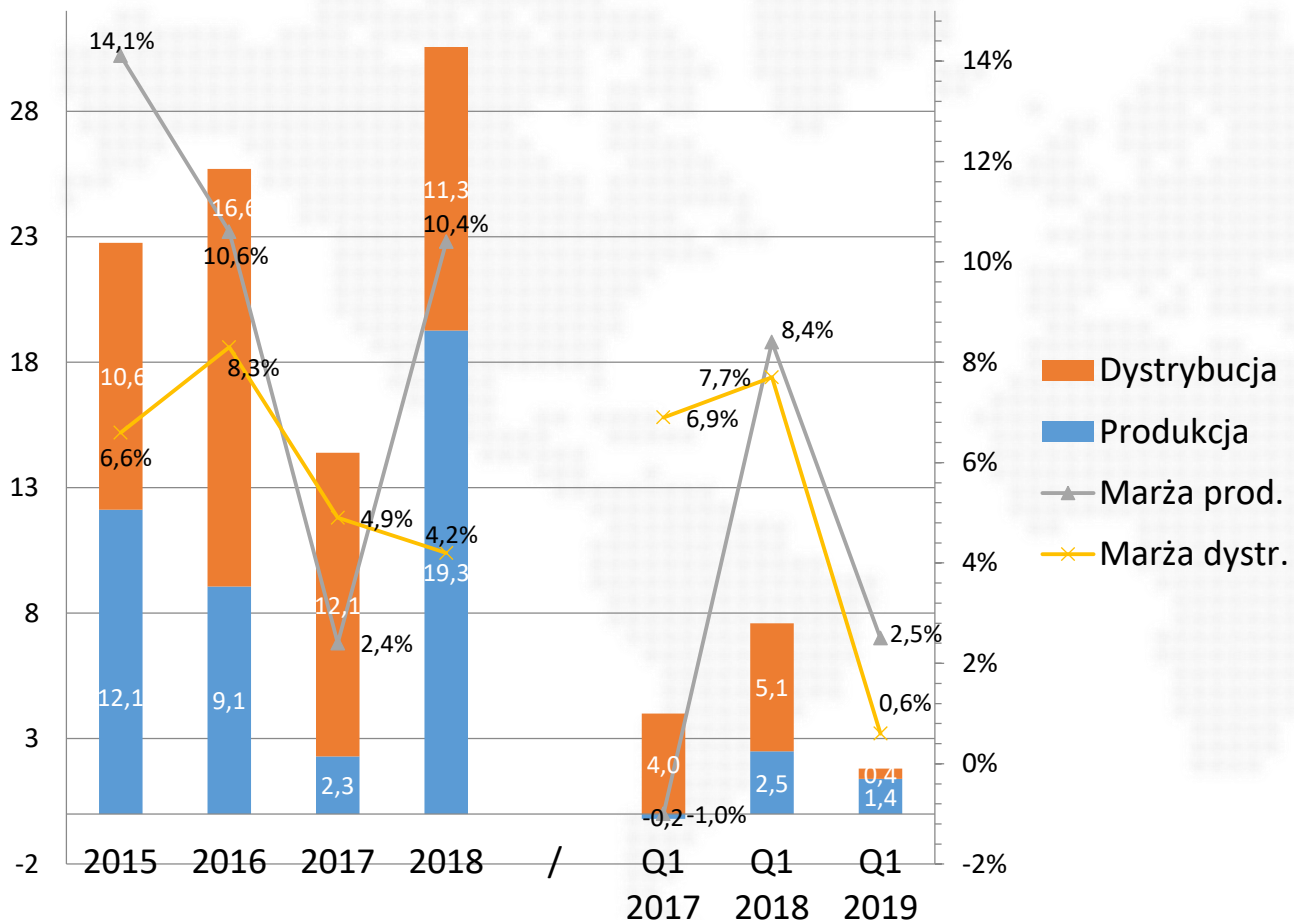
WYNIK EBITDA (mln PLN) I MARŻA EBITDA (proc.)



- ✓ CAGR dla EBITDA za lata 2013-2016 to 22% - zdolność do dynamicznego długoterminowego wzrostu wartości potwierdzona w 2018 roku
- ✓ Spadek EBITDA w 2017 o 44% głównie w wyniku zawirowań otoczenia rynkowego (lateks, USD); oczyszczone wyniki wykazywałyby kontynuację dynamicznego trendu wzrostowego
- ✓ Dynamiczna odbudowa marży EBITDA w roku 2018, choć II połowa roku obarczona przejściowym pogorszeniem marż w dystrybucji,
- ✓ **Q1 2019 pod wpływem kumulacji negatywnych czynników wewnętrznych i zewnętrznych**
- ✓ Celem spółki utrzymanie wzrostów marży i trwały powrót do poziomu marż z wcześniejszych lat (około 10% na poziomie EBITDA) przy systematycznym wzroście skali biznesu

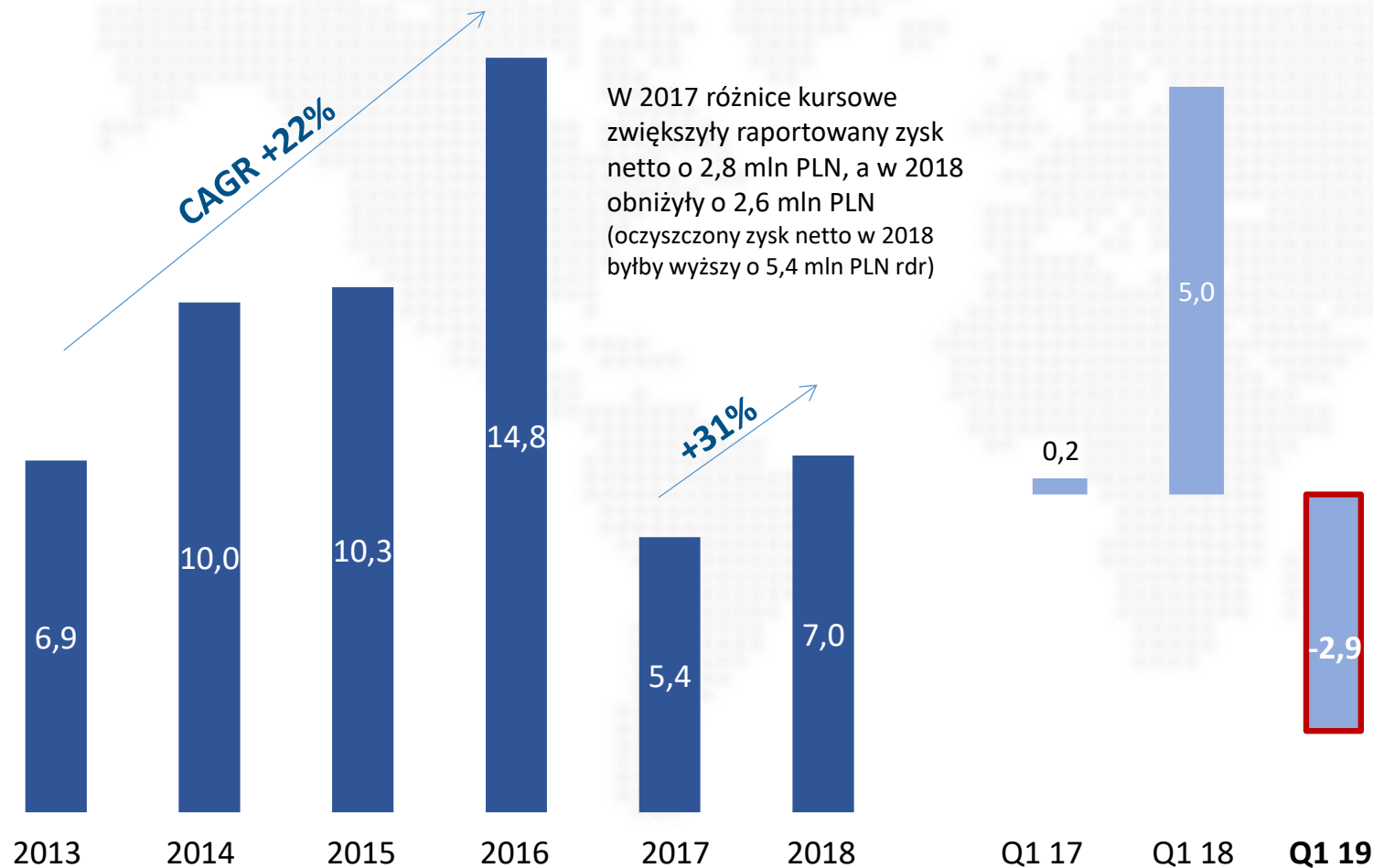
* Po szacunkowej pozytywnej korekcie rentowności segmentu dystrybucyjnego w H2 2018 o przejściowy efekt USD/PLN (przyjęta marża Q2 2018) oraz po negatywnej korekcie o one-off (kara dla dostawcy)

[mIn PLN] Dekompozycja raportowanego EBITDA



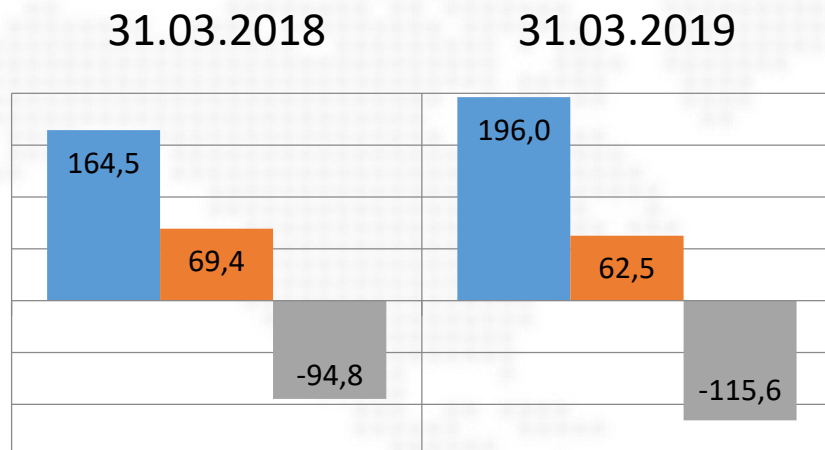
- ✓ Istotne zmiany składowych rosnącego wyniku EBITDA 2016 vs. 2015 to efekt ponadprzeciętnej rentowności segmentu produkcji w 2015 roku oraz dynamicznie rosnącej w 2016 roku skali biznesu dystrybucyjnego i wzrostu generowanej marży w tym segmencie
- ✓ Zmienność marż w poszczególnych latach dość wysoka, co jest charakterystyczne dla branży; korzystna decyzja strategiczna o oparciu się zarówno na dystrybucji, jak i na produkcji; w Q1 2017 negatywnie dla produkcji nagły skokowy wzrost cen lateksu naturalnego, dla segmentu dystrybucji kurs dolara
- ✓ **Segment dystrybucyjny od II połowy 2018 pod przejściową presją efektu silnego USD** – w Q4 marża EBITDA spadła do -1,5%, podczas gdy w Q3 2018 było to 3,4%, natomiast w Q2 2018 7,5%. **Wzrost rentowności kwartał do kwartału w Q1 2019 pomimo dodatkowego negatywnego czynnika „wyprzedaży” drogo zakupionych zapasów**
- ✓ **Segment produkcyjny dotknięty w Q1 2019 podażą rękawic z Chin (rynkowy spadek cen)**
- ✓ **Spółka podjęła działania dostosowawcze, które procentują już w Q2 2019**

ZYSK NETTO (mln PLN)

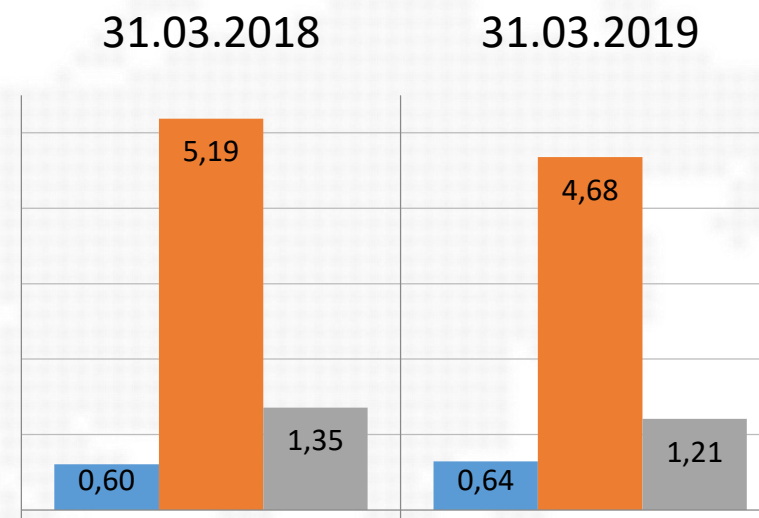


- ✓ Spadek zysku netto w 2017 głównie w wyniku zawirowań otoczenia; oczyszczone wyniki wykazywałyby kontynuację dynamicznego trendu wzrostowego; postępująca odbudowa marży EBITDA w kolejnych kwartałach 2017, kontynuacja pozytywnych trendów w 2018 przy skorygowaniu wyników o efekty przejściowe lub jednorazowe
- ✓ **Wynik netto w Q1 2019 obciążony czynnikami wewnętrznymi i zewnętrznymi, które wpłynęły na obniżenie wyniku EBITDA oraz wzrostem kosztów finansowych, związanych z finansowaniem budowy zakładu rękawic nitrylowych**
- ✓ Celem Spółki jest możliwie szybkie przywrócenie rentowności netto

[mln PLN]



■ Aktywa trwałe ■ Kapitał obrotowy ■ Dług netto

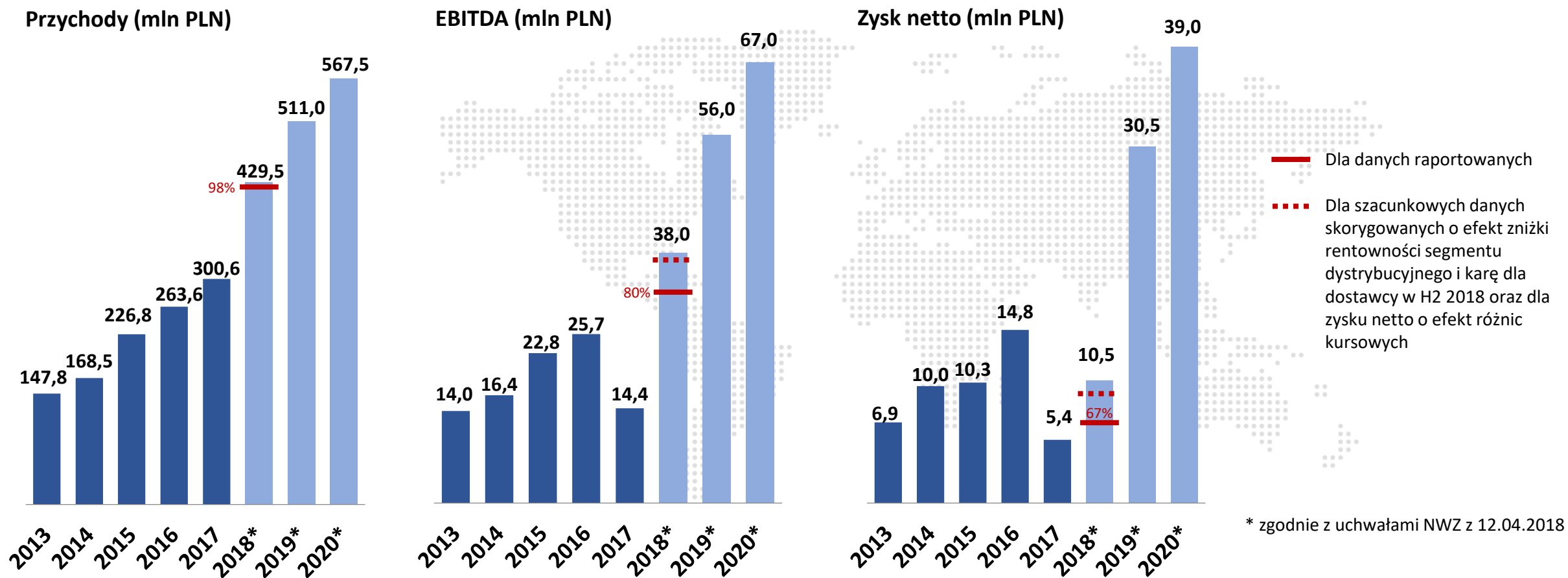


■ Wskaźnik zadłużenia
 ■ Dług netto/EBITDA
 ■ Płynność finansowa (current ratio)

- ✓ Spadek aktywów obrotowych pomimo wzrostu skali działania, wzrost zadłużenia netto i wzrost aktywów trwałych (CAPEX) związane z inwestycją w fabrykę rękawic nitrylowych
- ✓ Relatywnie mały wzrost wskaźnika ogólnego zadłużenia; dług netto / EBITDA LTM wzrósł z poziomu poniżej 1 w roku 2016 przejściowo do ponad 5 w Q1 2018 w ślad za finansowaniem inwestycji w moce produkcyjne oraz spadkiem księgowego wyniku EBITDA za poprzednie cztery kwartały w ujęciu rok do roku; na koniec Q1 2019 wskaźnik ten niższy rdr i znajduje się na poziomie w pełni akceptowalnym przez instytucje finansujące

Program motywacyjny dla kluczowych menedżerów

Warunki w części opartej o wyniki skonsolidowane



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