



®



mercor

PREZENTACJA
WYNIKI 1H 2020/21

Lider

nowoczesnych technologii w branży zabezpieczeń ppoż.

**Płyta mcr
Silboard**

Finalizujemy prace nad innowacyjnym produktem o najwyższych parametrach ochrony ppoż. Płyta z naturalnych surowców wytwarzana jest przy użyciu energooszczędnych technologii.

**W toku 30
projektów
R&D**

Budujemy przewagi konkurencyjne inwestując w rozwój działu R&D.

**Rozwój
fotowoltaiki**

Opracowujemy użycie fotowoltaiki przy wykorzystaniu posiadanego potencjału inżynierskiego i mocy produkcyjnych. Zarejestrowaliśmy spółkę MCR SOL ENERGY.

DFM Doors

Rozwijamy produkcję i sprzedaż oddzieleń ppoż. poprzez spółkę DFM Doors, która zwiększa skalę i wprowadziła do oferty bramy ppoż.

Optymalizacja

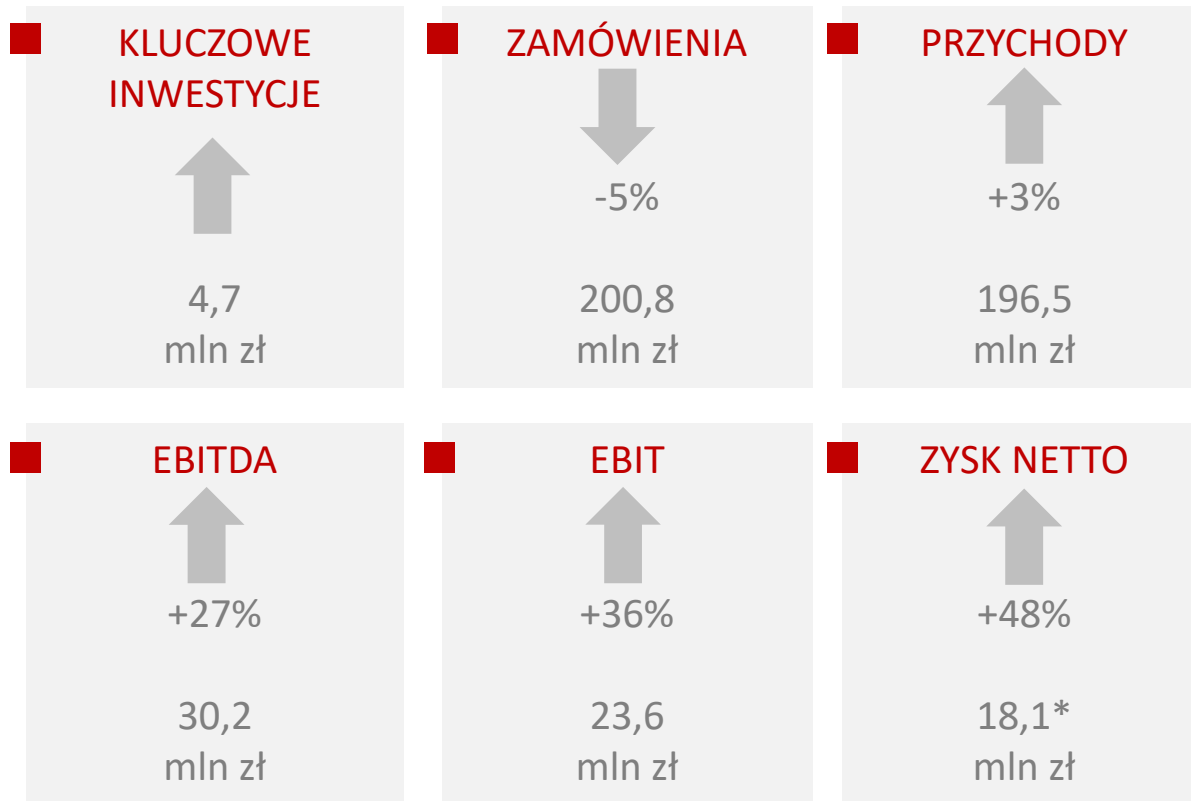
Realizujemy plan optymalizacji procesów. Regularnie obniżamy zadłużenie.

**Intensyfikacja
eksportu**

W tym celu zarejestrowaliśmy spółkę w Wielkiej Brytanii, która wesprze dalszy rozwój Grupy.

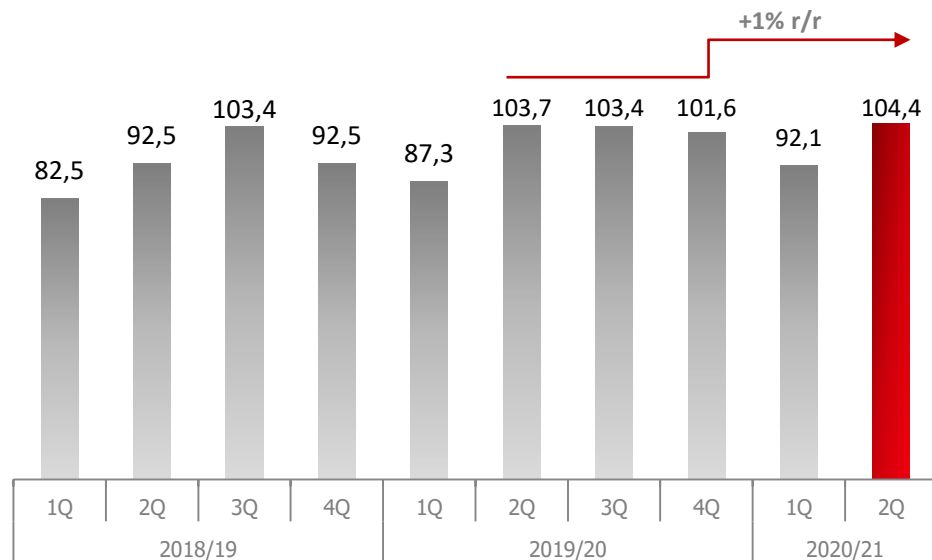


Wyniki finansowe

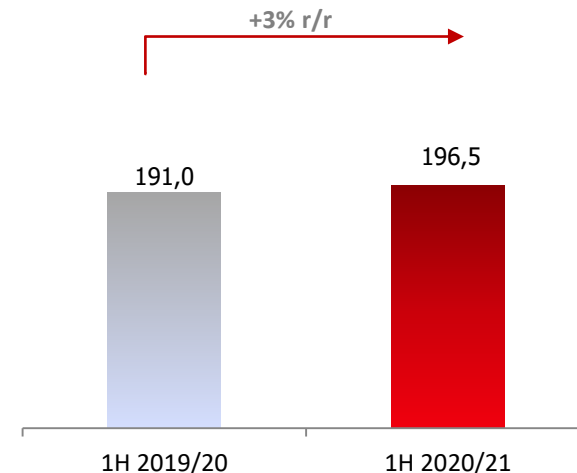


*zysk netto z działalności kontynuowanej. Zysk netto uwzględniający także działalność zaniechaną wyniósł 18,3 mln zł (+50% r/r).

Sprzedaż kwartalna [mln zł]



Sprzedaż 1H 2020/21 [mln zł]

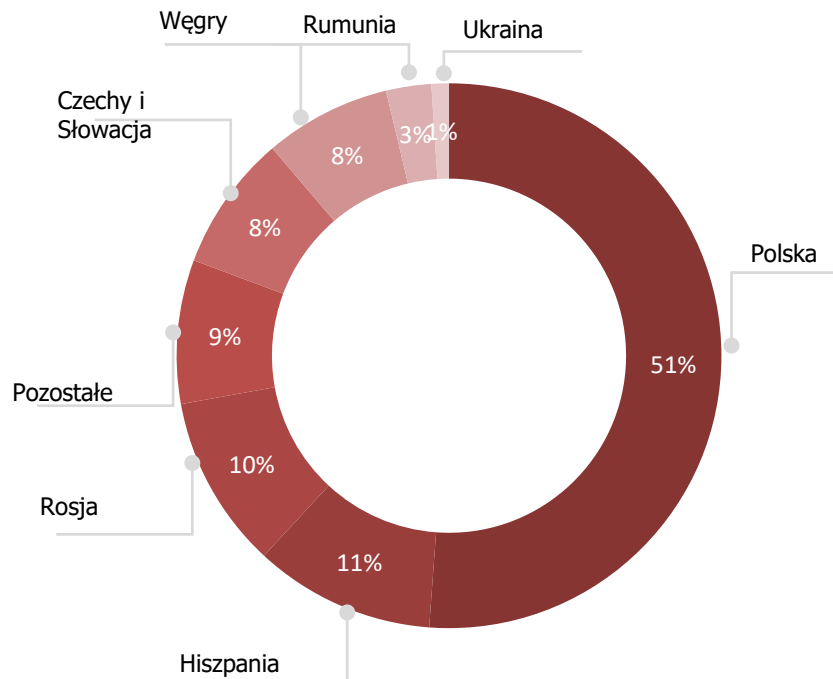


- Po 1H 2020/21: wzrost sprzedaży w Polsce (+2% r/r) i za granicą (+4% r/r).
- Najszybciej rosnący rynek zagraniczny Rosja (+25% r/r).
- Wzrosty sprzedaży na rynkach węgierskim (+9% r/r).
- Niższe przychody w Czechach i Słowacji (-13% r/r), w Rumunii (-13% r/r) oraz w Hiszpanii (-10% r/r).
- Sprzedaż na pozostałych rynkach zagranicznych m.in. z Europy Zachodniej +9% r/r.

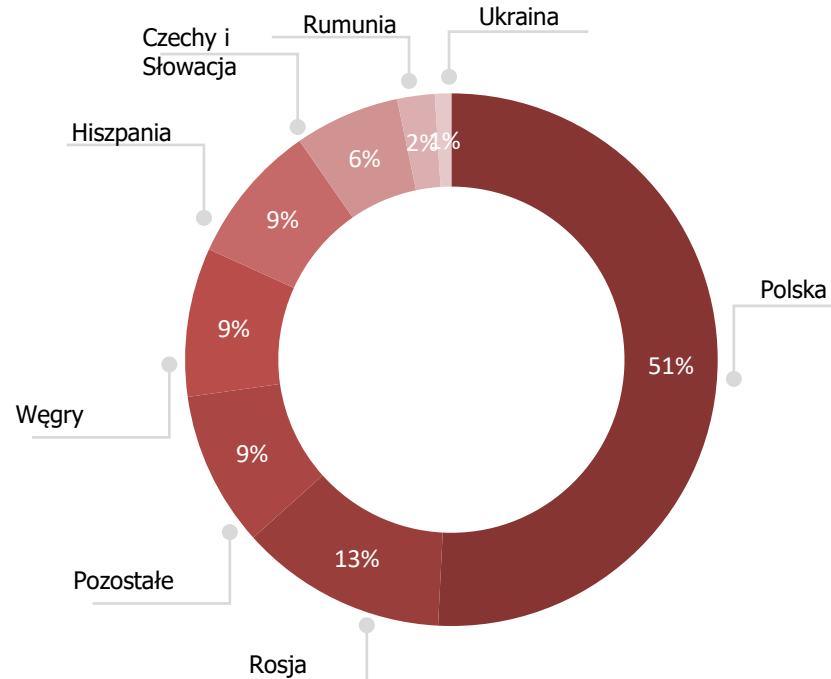
4. Sprzedaż Grupy w podziale geograficznym



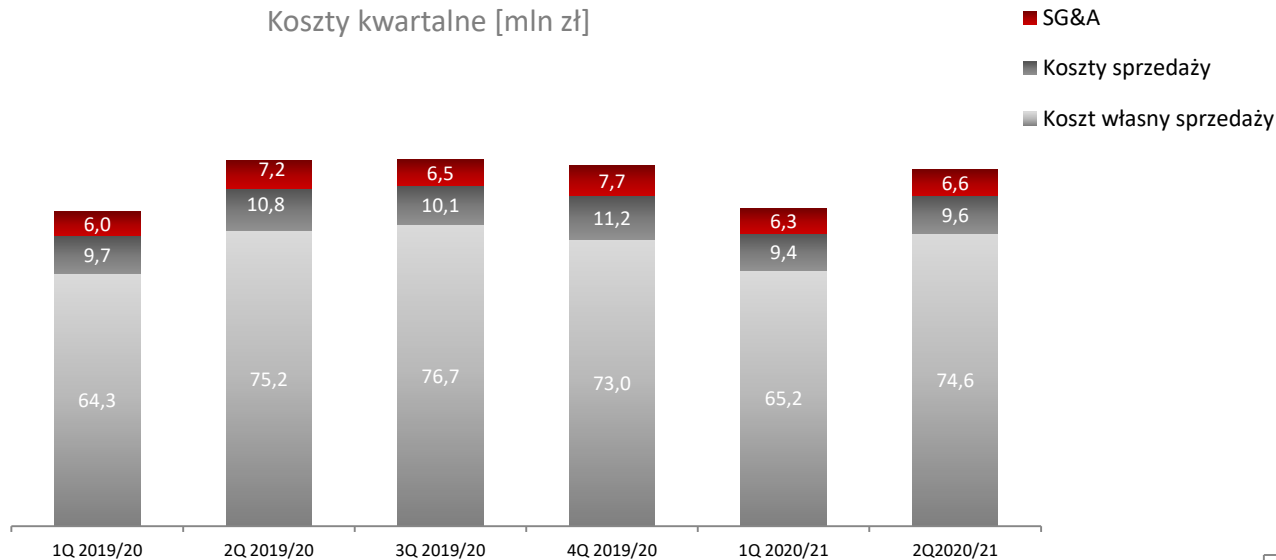
Sprzedaż 1H 2019/20 [mln zł]



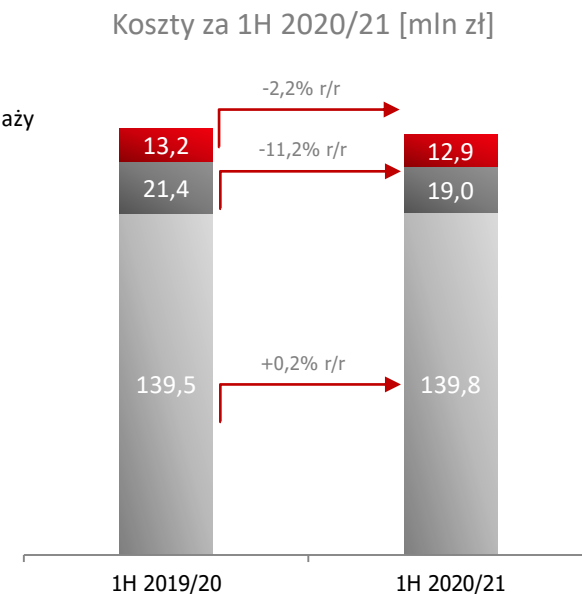
Sprzedaż 1H 2020/21 [mln zł]



Koszty kwartalne [mln zł]

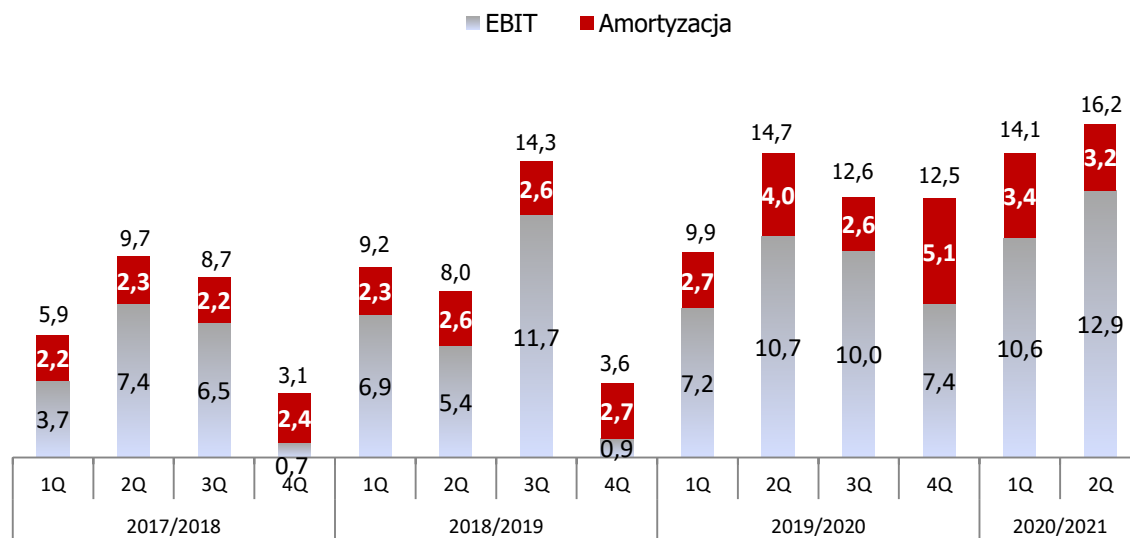


Koszty za 1H 2020/21 [mln zł]

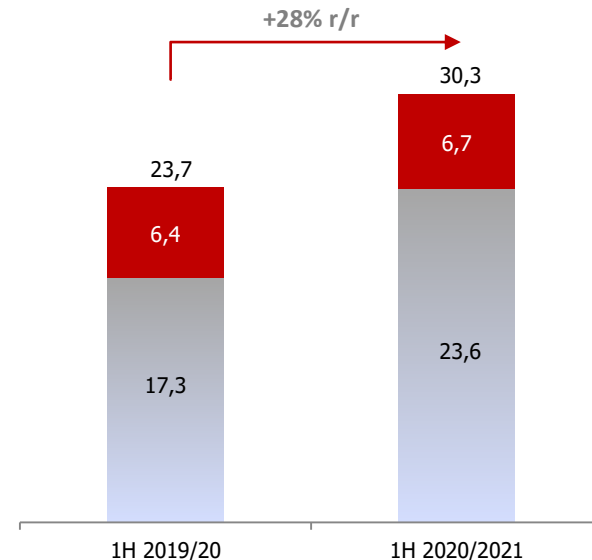


- Realizacja planu redukcji kosztów na wypadek pogorszenia sytuacji rynkowej
- Spadek kosztów operacyjnych po 1H 2020/21 -4% r/r w wyniku optymalizacji produkcji, sprzedaży i zatrudnienia.

EBITDA kwartalna [mln zł]

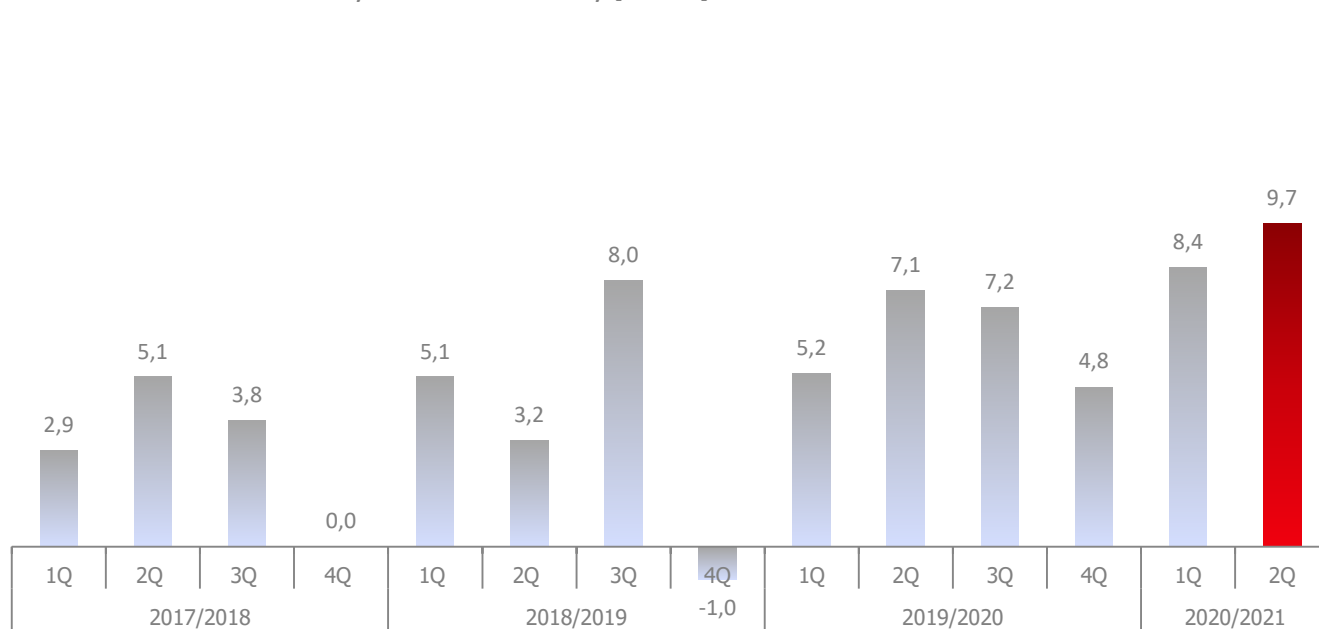


EBITDA 1H 2020/21 [mln zł]

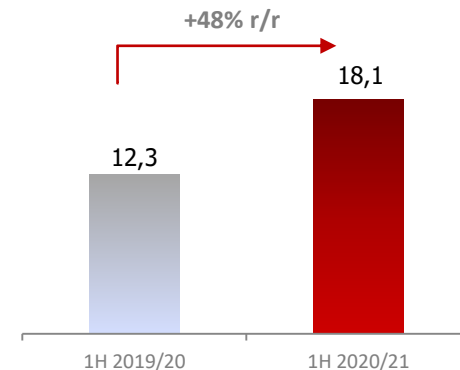


- Regularnie rosnąca EBITDA r/r.
- Wzrost wartości amortyzacji w wyniku m.in. wcześniejszych inwestycji w produkcję/ wpływ MSSF16.

Zysk netto kwartalny [mln zł]



Zysk netto 1H 2020/21 [mln zł]

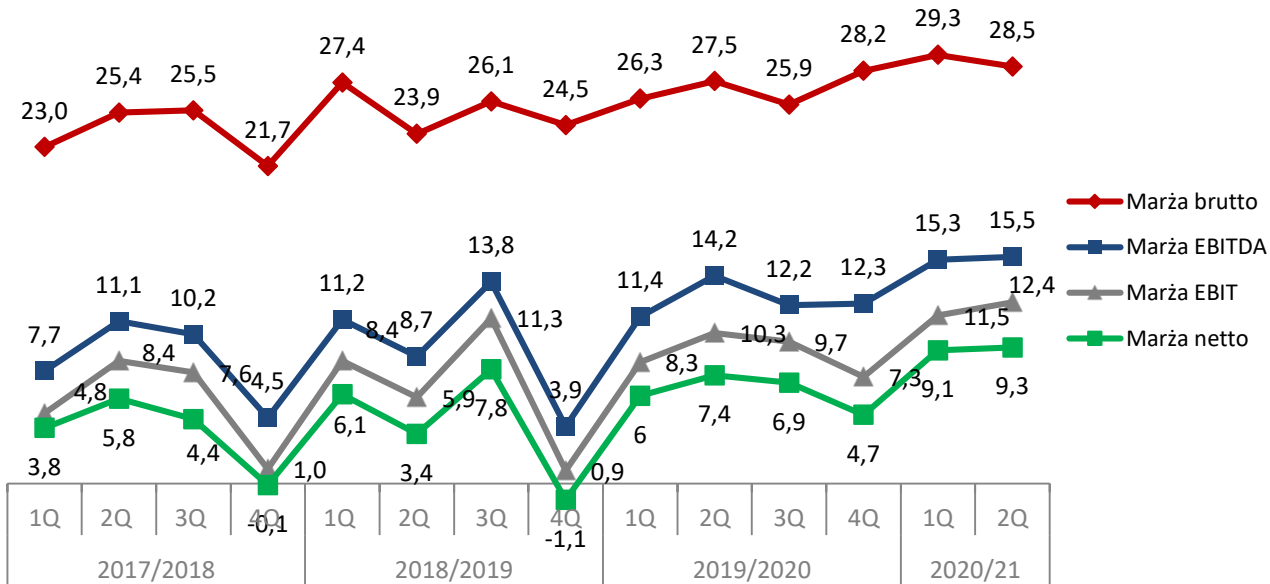


- Silny, dwucyfrowy wzrost zyskowności na wszystkich poziomach.
- Niższe koszty finansowe związane ze spadającym zadłużeniem, co przekłada się pozytywnie na zysk netto.

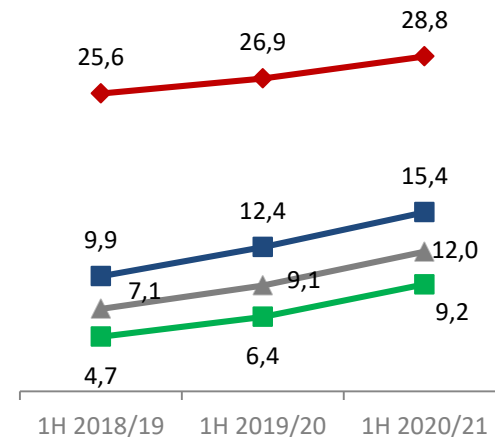
4. Dobra rentowność na wszystkich poziomach



Rentowność kwartalna [%]

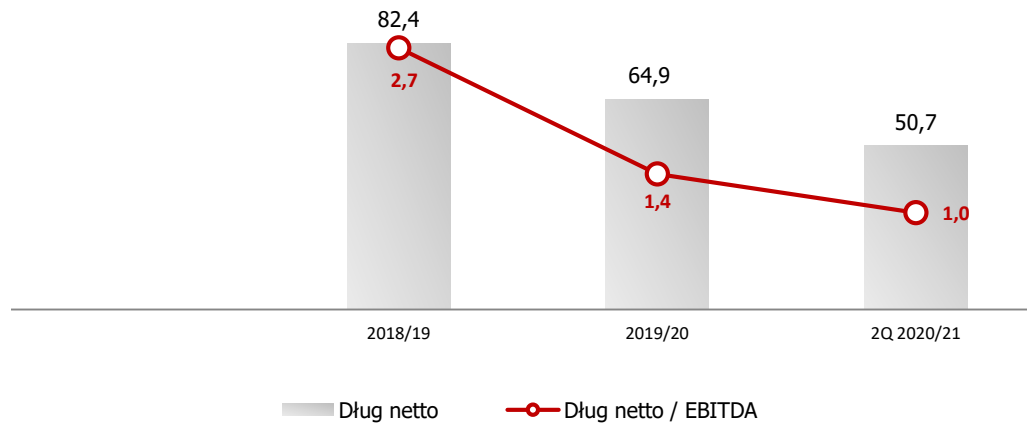


Rentowność 1H 2020/21 [%]

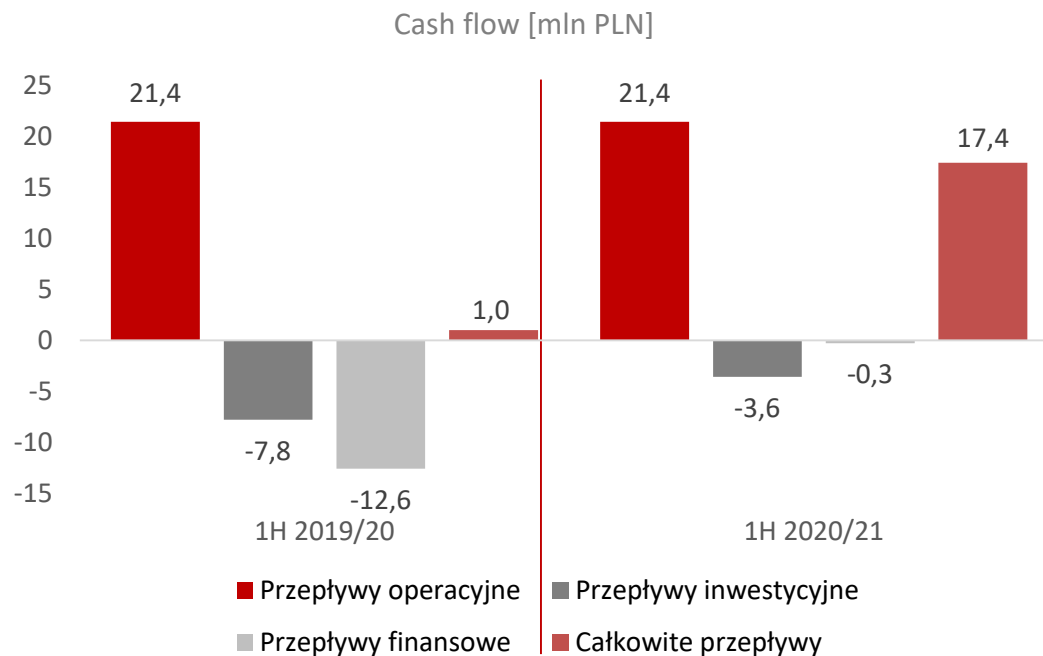


- Istotna poprawa rentowności na wszystkich poziomach (r/r) głównie w efekcie miks produktowego.
- Wzmacnianie dywersyfikacji produktowej i geograficznej.

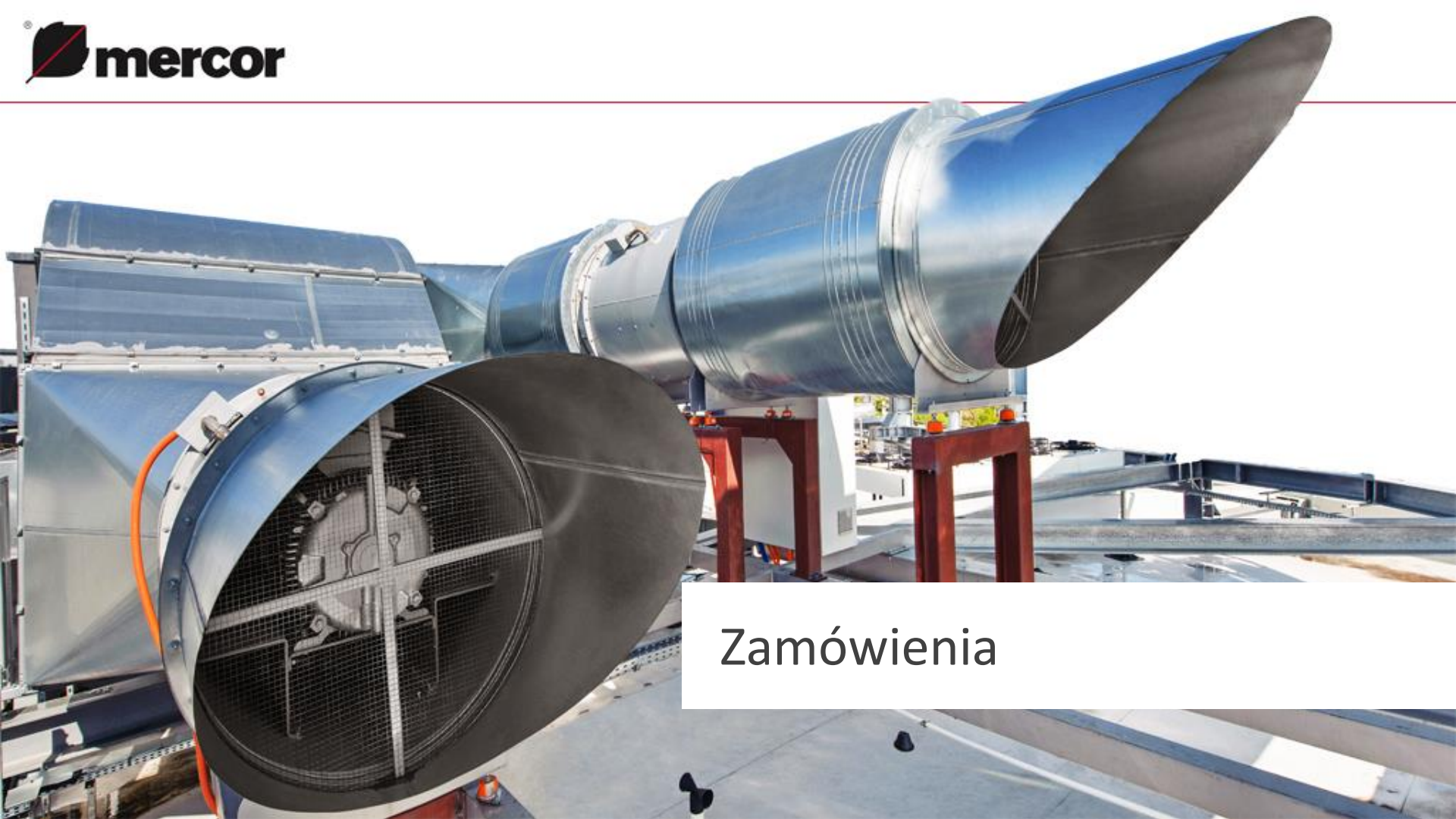
Dług netto [mln PLN] oraz wskaźnik dług netto/EBITDA



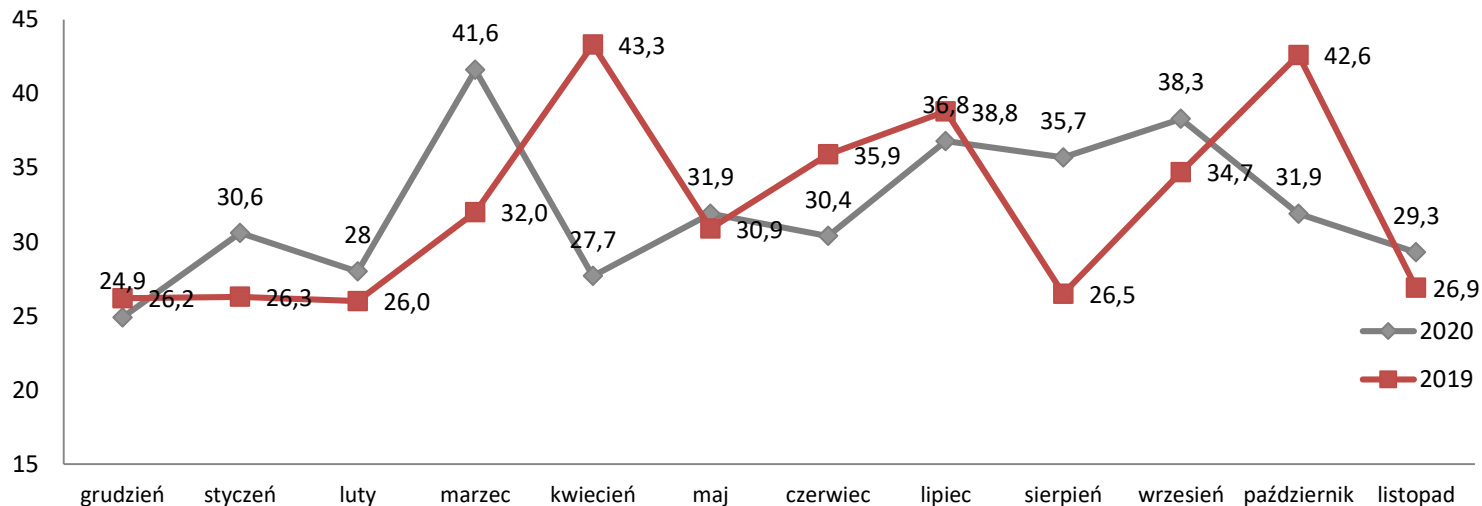
- Utrzymujący się niski wskaźnik dług netto/EBITDA.
- Spadające zadłużenie w wyniku nadwyżki gotówkowej z działalności operacyjnej.
- Kluczowe nakłady inwestycyjne poniesione przez Grupę w 1H 2020/21: 4,7 mln zł.



- Utrzymanie wysokich przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej.
- Dobra sytuacja płynnościowa Grupy, co zapewnia większe bezpieczeństwo w czasach pandemii.



Zamówienia






- Naturalne miesięczne wahania wartości pozyskiwanych zamówień, dobry poziom zamówień.
- 1Q 2020/21: tylko 9-proc. r/r spadek wartości w pozyskanych zamówień, przy wysokiej bazie rok wcześniej i pandemii Covid-19.
- Krótki czas realizacji zamówień (średnio ok. 2-3 miesięcy).
- Kontynuacja realizacji zamówień bez zakłóceń.
- Listopad 2020 – zamówienia o wartości 29,3 mln zł (+9% r/r)

A close-up photograph of a male technician wearing a red polo shirt and a red baseball cap. He is leaning over a large, circular metal fan assembly, which appears to be part of a piece of industrial machinery. His hands are positioned to adjust or inspect the internal blades of the fan. The background is plain white.

Załączniki

Założenia i cele na lata 2020-2023:

Akcjonariusze	Model biznesowy	Rynek	Wyniki	Produkty	Struktura	Dług	Przejęcia	Sprzedaż części przedsiębiorstwa	Kadra	Zrównoważony rozwój
<p>ROE na poziomie 13% w skali roku</p> <p>Stabilna polityka dywidendowa zakładająca wypłatę dywidendy na poziomie 30%</p>	<p>Kontynuacja sprawdzonego przez lata modelu biznesowego (projektowanie, produkcja, sprzedaż, serwis, montaż (tylko oddymianie))</p>	<p>Umacnianie pozycji lidera w Polsce.</p> <p>Umacnianie pozycji w Europie</p> <p>Docelowo sprzedaż zagraniczna - 60% przychodów Grupy MERCOR</p>	<p>1.oszczędności</p> <p>2.intensyfikacja sprzedaży</p> <p>3.usprawnienia organizacyjne.</p>	<p>Do końca roku 2020 start produkcji płyt mcr Silboard (1,20 m x 2,44 m).</p> <p>Rozwój DFM Doors, produkcja bram ppoż. w 2021 r.</p> <p>Oddymianie: wykorzystanie rozwiązań fotowoltaicznych</p>	<p>Założenie spółki zależnej na terenie Anglii</p> <p>Wydzielenie działalności związanej z mcr Silboard.</p>	<p>Zadłużenie netto liczone bez wpływu MSSF 16 poniżej trzykrotności EBITDA.</p>	<p>Rozwój organiczny</p> <p>Możliwość przejęcia spółki handlowo-usługowej o sprzedaży 5-15 mln EUR.</p>	<p>Strategia nie uwzględnia żadnych projektów dotyczących sprzedaży części przedsiębiorstwa</p>	<p>System motywacyjny dla kluczowej kadry Spółki, który byłby oparty na opcjach na akcje</p>	<p>Aspekty prośrodowiskowe i prospołeczne</p>
										

- 7 zakładów produkcyjnych



- Spółki zależne na 8 europejskich rynkach

- Zdywersyfikowana oferta – 4 pionory produktowe

- Sprzedaż na 4 kontynentach

- Obecność w ponad 50 krajach na świecie



- Jeden z **liderów europejskiego rynku** w branży systemów biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych
- Grupa oferująca kompleksowe rozwiązania w **trzech segmentach** rynku biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych:
 - **systemy oddymiania i odprowadzania ciepła oraz doświetleń dachowych** - działalność w zakresie pionu oddymiania prowadzona jest we wszystkich spółkach Grupy, przede wszystkim w ramach „MERCOR” S.A., Mercor-PROOF i Tecresa. Produkcja odbywa się w Ciepłowie i Gdańsku (Polska) oraz Tule k. Moskwy (Rosja).
 - **systemy wentylacji pożarowej** - działalność w zakresie pionu wentylacji prowadzona jest przede wszystkim w ramach „MERCOR” S.A., Mercor Rumunia, Mercor Czech Republic, Mercor Slovakia, Mercor Ukraina. Produkcja odbywa się w Ciepłowie (Polska).
 - **zabezpieczenia ogniochronne konstrukcji budowlanych** - działalność w zakresie pionu prowadzona jest przede wszystkim w ramach „MERCOR” S.A., Tecresa, Mercor-PROOF, Dunamenti Tűzvédelem. Produkcja odbywa się w Hiszpanii (Madryt), na Węgrzech (Göd), w Polsce (Mirostów).
 - **oddzielenia przeciwpożarowe** – działalność uruchomiona ponownie, w nowym modelu biznesowym, od kwietnia 2017 r. Produkcją systemów z tego obszaru zajmuje się spółka technologiczna DFM Doors (Opole). Rozpoczęto sprzedaż drzwi ppoż. pod marką DFM.
- Posiada operacyjne spółki zależne na 8 europejskich rynkach, 7 zakładów produkcyjnych w 5 krajach w Europie.
- Zatrudnia ok. **750** pracowników.

Niniejsze opracowanie zostało sporządzone wyłącznie w celach informacyjnych. Nie stanowi reklamy ani oferowania papierów wartościowych w publicznym obrocie. Zostały w nim wykorzystane źródła informacji, które „MERCOR” S.A. uznaje za wiarygodne i dokładne, jednak nie ma gwarancji, że są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan faktyczny. Opracowanie może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, które stanowią ryzyko inwestycyjne lub źródło niepewności i mogą istotnie różnić się od faktycznych rezultatów. „MERCOR” S.A. nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte na podstawie niniejszego opracowania. Odpowiedzialność spoczywa wyłącznie na korzystającym z opracowania. Opracowanie podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych z ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 24, poz. 83, z późn. zm.). Powielanie, publikowanie lub jego rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody „MERCOR” S.A.