



Dostarczamy bezpieczeństwo



Prezentacja Grupy Mercor

Wyniki za 1H roku obrotowego 2012/2013

12 grudnia 2012

www.mercor.com.pl

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 SA 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 SA 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. Powielanie, publikowanie lub jego rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody MERCOR SA.



Krzysztof Krempeć
Prezes Zarządu



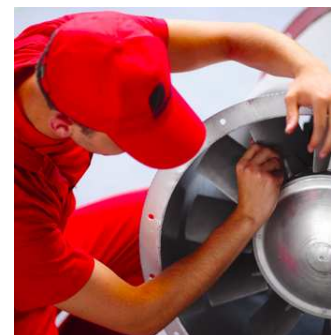
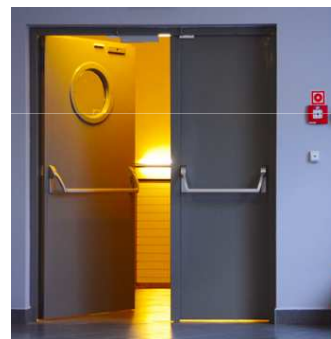
Grzegorz Lisewski
Pierwszy Wiceprezes Zarządu

1. Grupa Mercor w skrócie
2. Mercor po 1H roku obrotowego 2012/2013
3. Sytuacja w spółkach Grupy
4. Strategia
5. Podsumowanie
6. Załączniki



Grupa Mercor w skrócie

- ▶ Jeden z **liderów europejskiego rynku** w branży systemów biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych
- ▶ **Jedyna na polskim rynku** spółka oferująca kompleksowe rozwiązania z **czterech segmentów** rynku biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych:
 - oddzielenia przeciwpożarowe (drzwi i bramy)
 - systemy oddymiania i odprowadzania ciepła oraz doświetleń dachowych
 - systemy wentylacji pożarowej
 - zabezpieczenia ogniochronne konstrukcji budowlanych
- ▶ Posiada spółki zależne na **7** europejskich rynkach, **8** zakładów produkcyjnych w **5** krajach w Europie
- ▶ Zatrudnia ok. **1000** pracowników



Spółki Grupy:

Polska:  

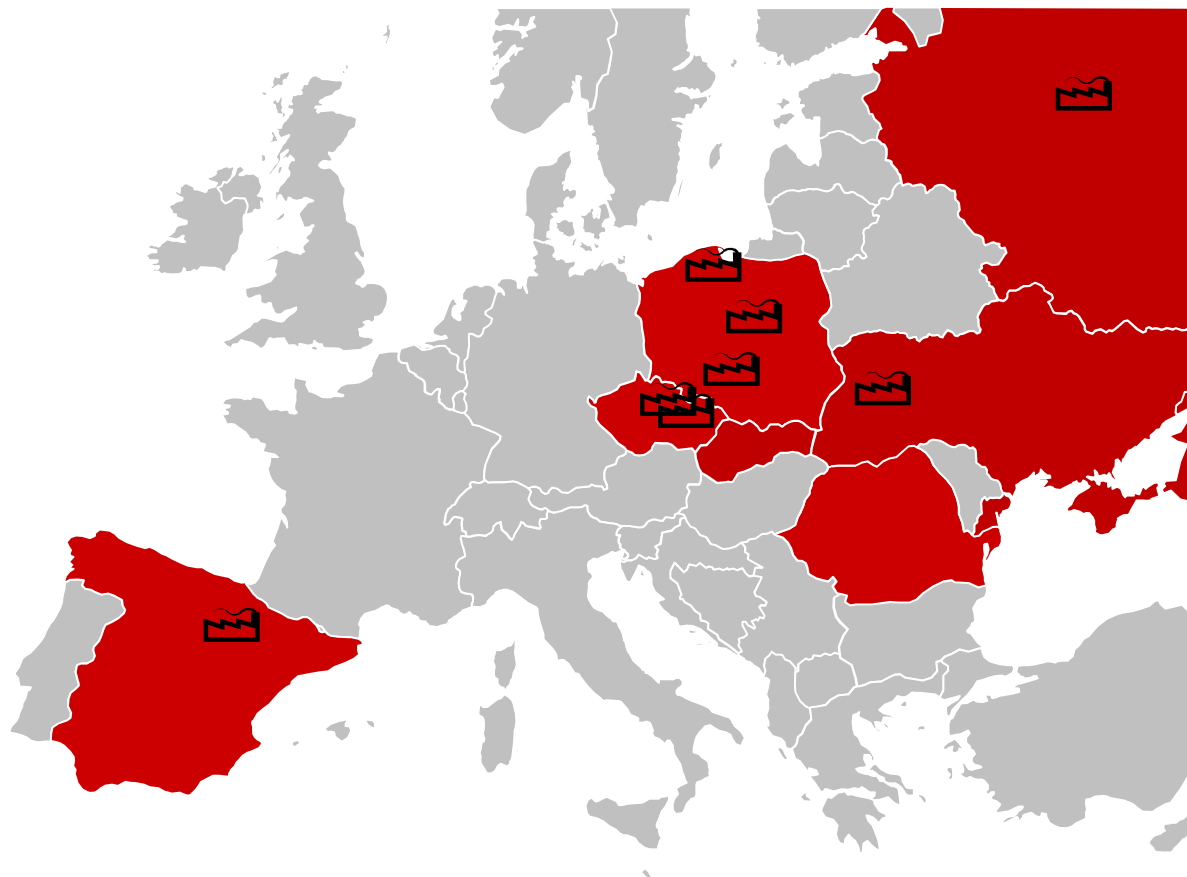
Czechy i Słowacja: 

Hiszpania: 

Ukraina: 

Rosja: 

Rumunia: 
FIRE PROTECTION SYSTEMS S.R.L



Zakłady produkcyjne

Polska:

1. Ciepłewo k/Gdańska
2. Dobrzeń Wielki k/Opola
3. Mirosław k/Płocka

Czechy:

4. Mariánské Hory k/Ostrawy
5. Nemetice k/Ostrawy

Hiszpania:

6. Madryt

Rosja:

7. Tuła pod Moskwą

Ukraina:

8. Lwów



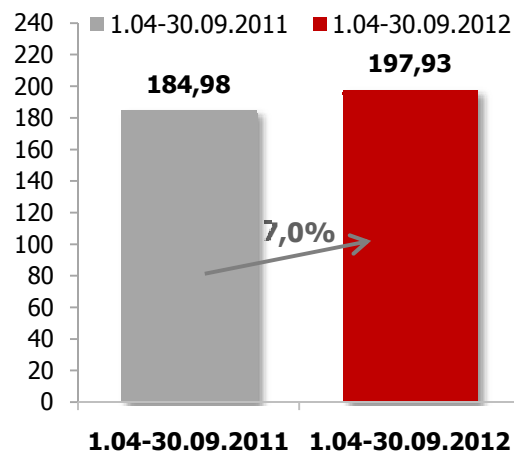
Mercor po 1H roku obrotowego 2012/2013

Przychody Grupy Mercor w 1H roku obrotowego 2012/2013

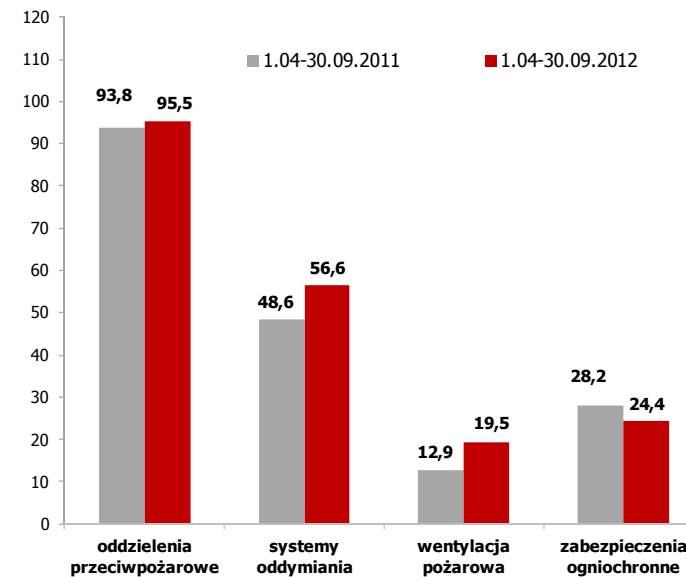


- ▶ Sprzedaż Grupy na wyższym od ubiegłorocznego poziomie, pomimo rezygnacji z umów spoza strategicznego obszaru biznesu w spółce BEM
- ▶ Wzrost sprzedaży na wszystkich rynkach macierzystych Grupy, poza Hiszpanią
- ▶ Spadek sprzedaży w Tecresie, na osłabionym kryzysem rynku hiszpańskim, uzupełniany poprzez wprowadzanie produktów na nowe rynki
- ▶ Wysoka dynamika sprzedaży na rynku rosyjskim i ukraińskim
- ▶ Utrzymujący się wzrost wartości sprzedaży eksportowej (na rynkach, gdzie nie działają spółki z Grupy)
- ▶ Wyraźny wzrost przychodów ze sprzedaży w segmencie wentylacji pożarowej (52%) i systemów oddymiania (17%)

Przychody za 1H roku obrotowego 2012/2013 [mln zł]

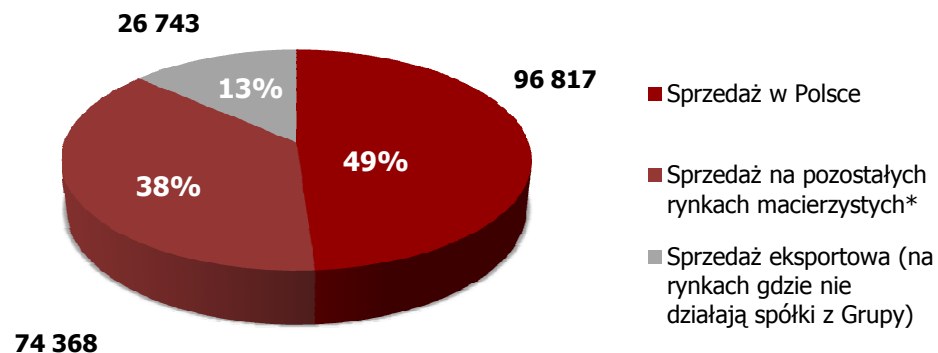


Przychody za 1H roku obrotowego 2012/2013 w podziale na piony produktowe [mln zł]



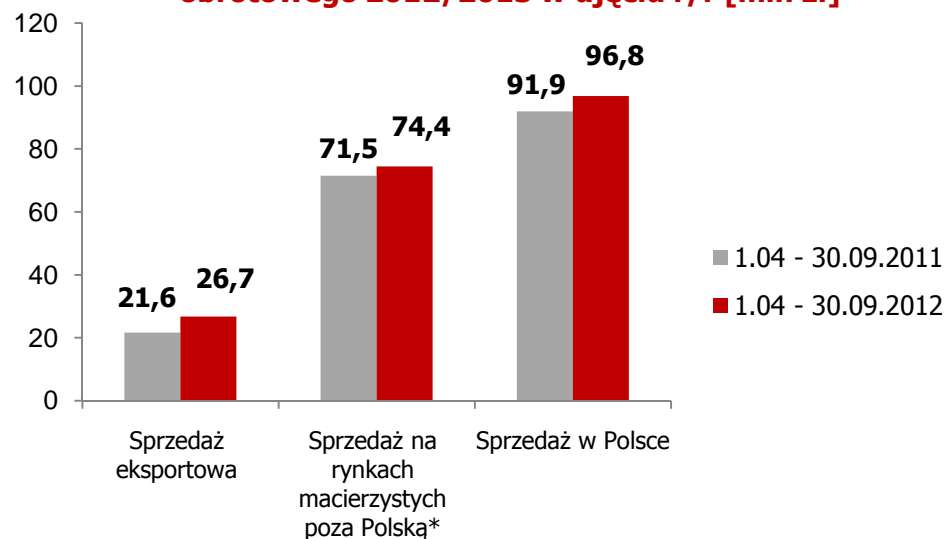
Sprzedaż Grupy na poszczególnych rynkach w 1H roku obrotowego 2012/2013

Sprzedaż Grupy na poszczególnych rynkach w 1H roku obrotowego 2012/2013



- ▶ Wzrost wartości sprzedaży eksportowej w pierwszym półroczu roku obrotowego 2012/2013
- ▶ Sprzedaż na istotnych rynkach zagranicznych:
 - Francja - wzrost sprzedaży o 26% (z 6,7 mln zł do 8,4 mln zł)
 - Rosja – wzrost sprzedaży o 59% (z 11,1 mln zł do 17,7 mln zł)
 - Ukraina – wzrost sprzedaży o ponad 100% (z 2,6 mln zł do 5,2 mln zł)
 - kraje Beneluksu – wzrost sprzedaży (z 2,4 mln zł do 8,1 mln zł)

Sprzedaż Grupy na poszczególnych rynkach w 1H roku obrotowego 2012/2013 w ujęciu r/r [mln zł]

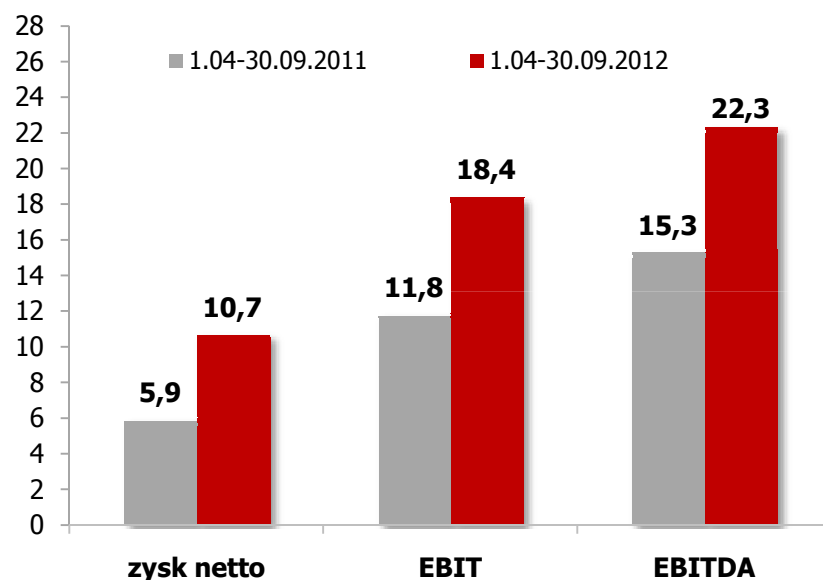


* Rosja, Ukraina, Czechy, Słowacja, Rumunia, Hiszpania

Wyniki Grupy Mercor za 1H roku obrotowego 2012/2013 (1.04 – 30.09.2012)



Wyniki za 1H roku obrotowego 2012/2013 [mln zł]
(nieuwzględniające jednorazowego odpisu wartości firmy
z nabycia spółek: BEM i Tecresa)

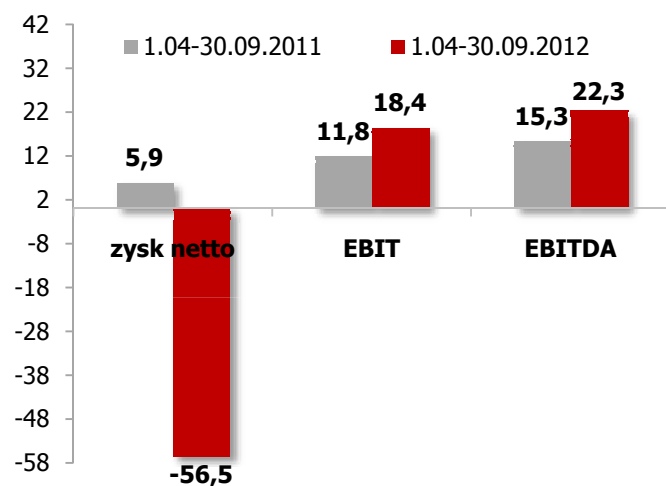


- ▶ Dobrze wyniki osiągnięte w trudnym otoczeniu makroekonomicznym
- ▶ Znacząca poprawa wyników operacyjnych Grupy dzięki programowi poprawy efektywności:
 - wzrost wyniku EBITDA o prawie 46%
 - wzrost zysku operacyjnego o 56%
 - wzrost zysku netto o 81%
- ▶ Utrzymanie kosztów ogólnego zarządu na podobnym do ubiegłorocznego poziomie przy jednoczesnym wzroście sprzedaży
- ▶ Widoczny efekt dźwigni operacyjnej - przyrost marży wyższy niż wzrost kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu.

Wyniki Grupy Mercor za 1H roku obrotowego 2012/2013 (1.04 – 30.09.2012)



Wyniki za 1H roku obrotowego 2012/2013 [mln zł]
(z uwzględnieniem jednorazowego odpisu wartości firmy
z nabycia spółek: BEM i Tecresa)

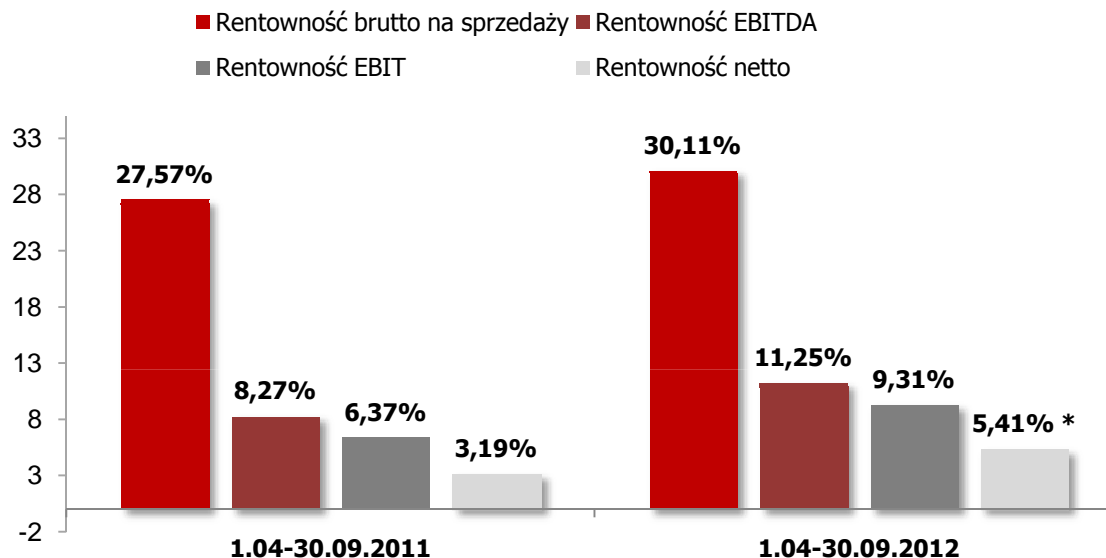


- ▶ Odpis aktualizujący wartość firmy na łączną kwotę 67,23 mln zł
 - wynikający z nabycia spółki BEM: 23,87 mln zł
 - wynikający z nabycia spółki Tecresa: 43,36 mln zł
- ▶ Utworzone odpisy aktualizujące nie mają wpływu na bieżącą działalność operacyjną Grupy, jej zdolność do obsługi zobowiązań oraz nie powodują wypływu środków pieniężnych ze spółki.

Wskaźniki rentowności Grupy Mercor w 1H roku obrotowego 2012/2013 (1.04-30.09.2012)

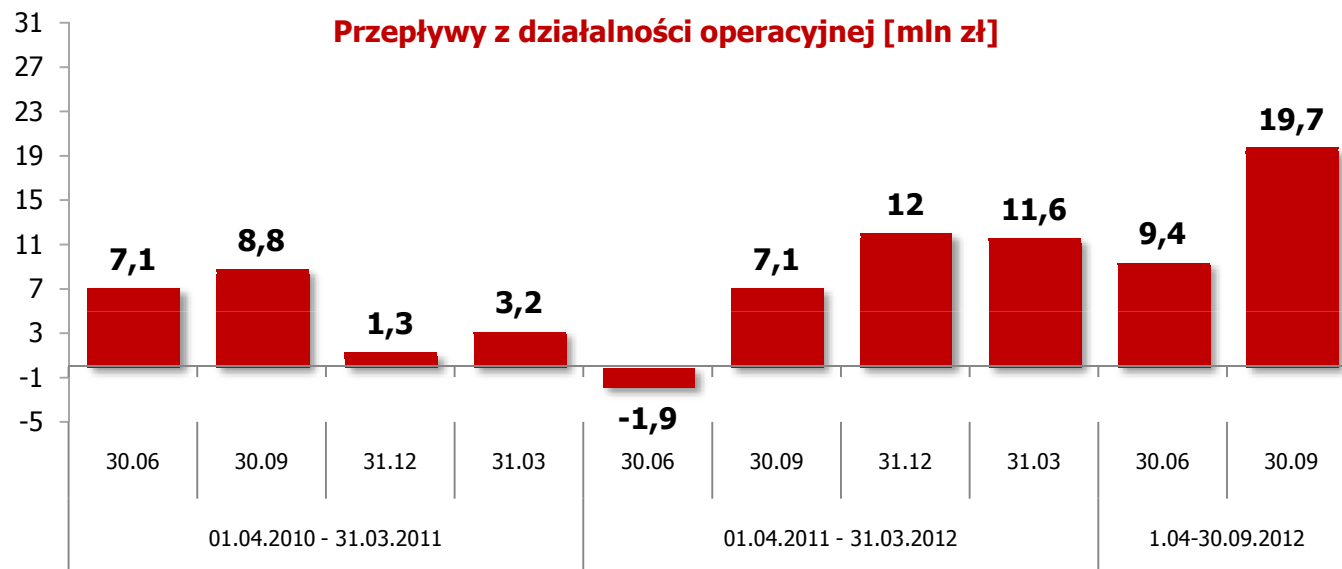


Wskaźniki rentowności



- ▶ Dynamicznie rosnące wskaźniki rentowności na wszystkich poziomach
- ▶ Wzrost rentowności brutto na sprzedaży
- ▶ Koncentracja na realizacji rentownych kontraktów, rezygnacja z umów spoza strategicznego obszaru biznesu
- ▶ Marże w eksporcie powyżej średniej

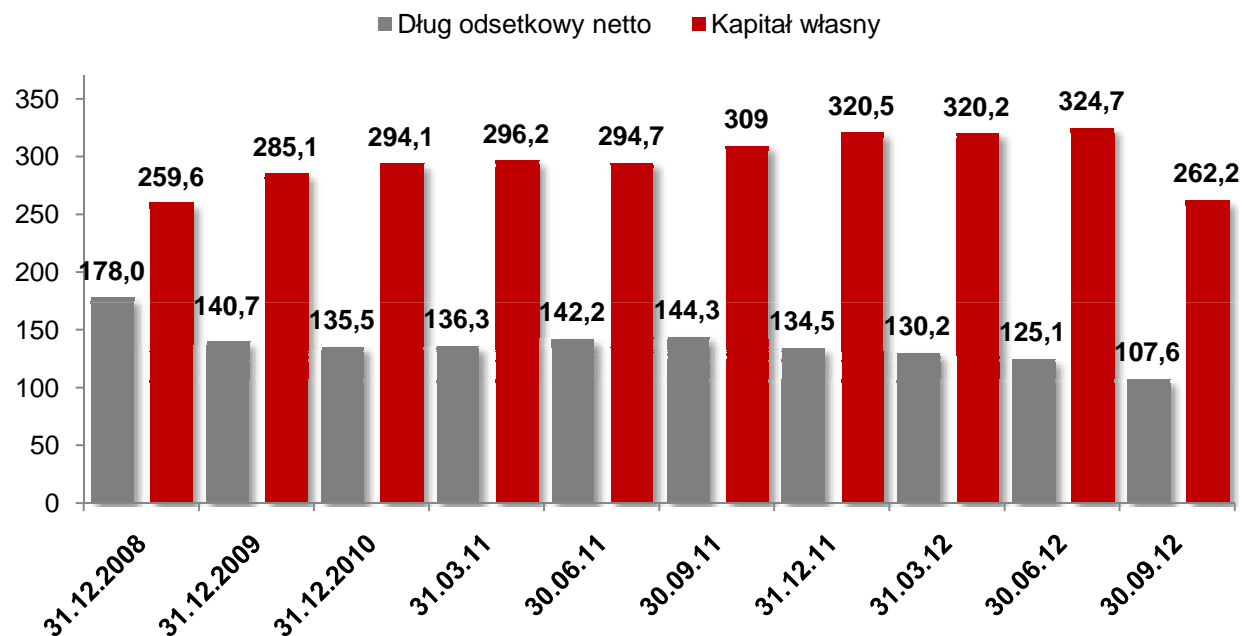
* Wartość nieuwzględniająca jednorazowego odpisu wartości firmy wynikającego z nabycia spółek: BEM Sp. z o.o. na kwotę 23,87 mln zł i Tecresa Catalunya S.L. na kwotę 43,36 mln zł



▶ Znaczny wzrost przepływów gotówki z działalności operacyjnej.

▶ W pierwszym półroczu 2012/2013 przepływy gotówkowe z działalności operacyjnej wyniosły 29,1 mln zł.

Dług odsetkowy netto i kapitał własny [mln zł]



- ▶ Obniżenie zadłużenia o 25% do 107,6 mln zł ze 144,3 mln zł w tym samym okresie rok wcześniej.
- ▶ Dalsza poprawa wskaźnika długu do kapitałów własnych.



Sytuacja w spółkach Grupy

Przegląd wyników za 1H roku obrotowego 2012/2013 w podziale na spółki (1.04 – 30.09.2012)



| 01.04 - 30.09.2012 | | | | | | | | | |
|--------------------|---------|--------|---------|--------|----------------|----------------|--------------|-------------------|---------|
| [tys. zł] | Mercor | Hasil | Tecresa | Bem | Mercor Ukraina | Mercor Rumunia | Mercor Proof | Korekty konsolid. | Razem |
| Sprzedaż | 126 769 | 32 178 | 20 409 | 15 067 | 5 233 | 1 506 | 21 284 | -24 518 | 197 928 |
| EBIT | 17 643 | 1 357 | -1 149 | -3 758 | 824 | 138 | 3 278 | 91 | 18 424 |
| EBITDA | 19 576 | 2 008 | -662 | -3 239 | 1 058 | 138 | 3 456 | -73 | 22 262 |
| Wynik netto | 11 472* | 1 009 | -1 514 | -3 522 | 634 | 102 | 2 462 | 60 | 10 703 |

| 01.04 - 30.09.2011 | | | | | | | | | |
|--------------------|---------|--------|---------|--------|----------------|----------------|--------------|-------------------|---------|
| [tys. zł] | Mercor | Hasil | Tecresa | Bem | Mercor Ukraina | Mercor Rumunia | Mercor Proof | Korekty konsolid. | Razem |
| Sprzedaż | 104 879 | 31 459 | 30 055 | 24 888 | 2 611 | 1 620 | 10 868 | -21 401 | 184 979 |
| EBIT | 15 588 | -379 | 979 | -4 970 | 530 | 80 | -52 | 9 | 11 785 |
| EBITDA | 16 917 | 403 | 1 445 | -4 302 | 600 | 89 | 134 | 9 | 15 295 |
| Wynik netto | 10 786 | -431 | 342 | -4 889 | 581 | 81 | -106 | -463 | 5 901 |

* Wartość nieuwzględniająca jednorazowego odpisu wartości posiadanych udziałów w podmiotach zależnych: BEM Sp. z o.o. na kwotę 40,5 mln zł i Tecresa Catalunya S.L. na kwotę 21,6 mln zł.

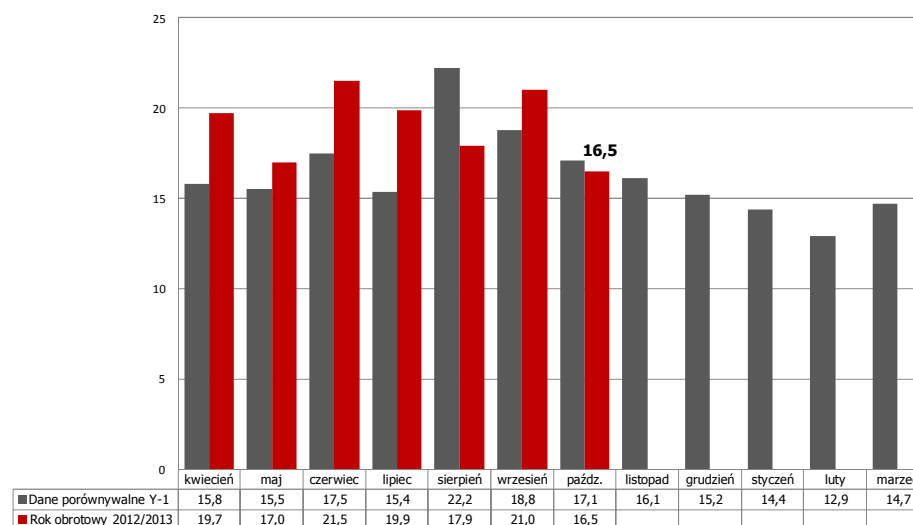
Mercor SA po 1H 2012/2013

- ▶ Widoczny wzrost poziomu zamówień.
- ▶ Utrzymanie wysokiej efektywności i sprawności biznesowej (poprawa wyników operacyjnych, na poziomie przychodów, marżowości i zysku operacyjnego)*.
- ▶ Spółka rozpoczęła prace nad zmianą struktury organizacyjnej – wydzielenie ZCP Mercor SA, obejmującej pion oddzieleń przeciwpożarowych.

Najważniejsze cele dla Spółki

1. Utrzymanie wysokiej efektywności.
2. Dalszy rozwój sprzedaży eksportowej, zdobywanie nowych rynków zbytu.
3. Wzrost sprzedaży dzięki wprowadzaniu do oferty nowych produktów.

Mercor SA - pozyskane nowe zamówienia w poszczególnych miesiącach [mln zł]



*Spółka w pierwszym półroczu 2012/2013 dokonała odpisów aktualizujących wartość posiadanych udziałów w podmiotach zależnych: BEM Sp. z o.o. na kwotę 40,5 mln zł i Tecresa Catlunya S.L. na kwotę 21,6 mln zł.

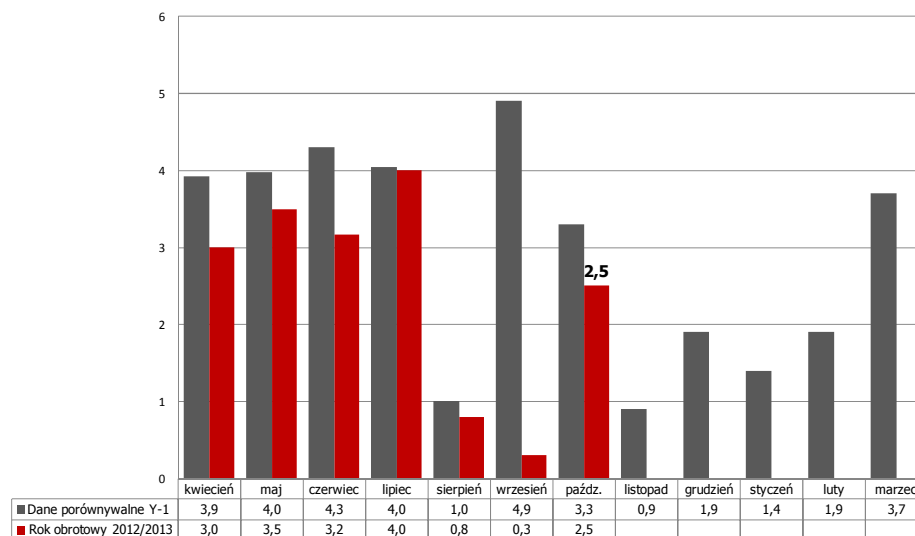
BEM po 1H 2012/2013

- ▶ Dalsza redukcja zatrudnienia.
- ▶ Intensyfikacja programu poprawy efektywności.
- ▶ Wynik za pierwsze półrocze wyniósł -3,5 mln PLN w stosunku do -4,9 mln rok wcześniej.

Najważniejsze cele dla Spółki

1. Zakończenie projektów deficytowych.
2. Specjalizacja produkcji - rozwój produkcji drzwi drewnianych przeciwpożarowych na potrzeby Grupy Mercor.
3. Dalsze obniżanie kosztów.

BEM - pozyskane nowe zamówienia w poszczególnych miesiącach [mln zł]



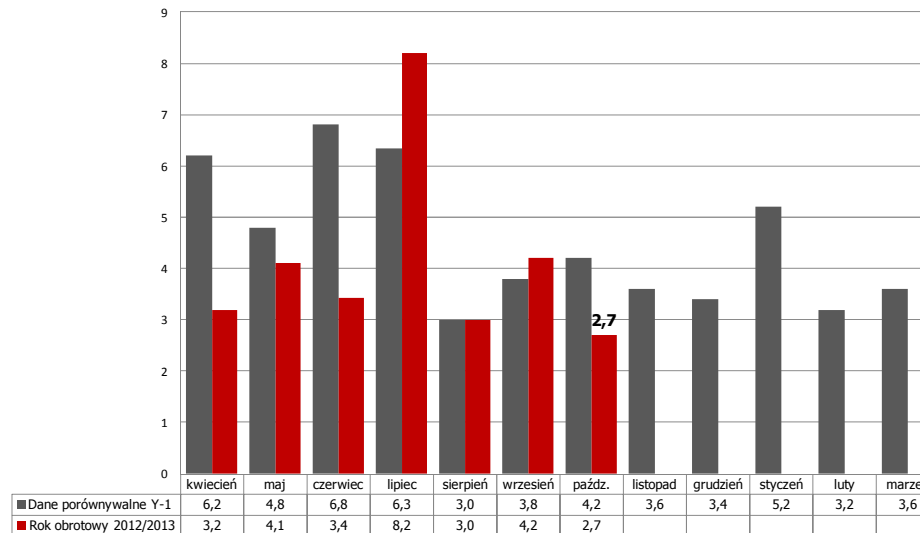
Tecresa po 1H 2012/2013

- ▶ Działalność na osłabionym kryzysem rynku hiszpańskim oraz – dzięki dostarczanym produktom – w ramach Mercor SA i całej Grupy.
- ▶ Pozyskanie nowych kontraktów eksportowych, ale wciąż niezadawalające efekty synergii w ramach sprzedaży eksportowej.
- ▶ Uzyskanie przez Mercor Proof dopuszczeń na wykorzystywanie zabezpieczeń ogniochronnych konstrukcji budowlanych (produktu Tecresa Catalunya S.L.) na terenie Federacji Rosyjskiej.

Najważniejsze cele dla Spółki

1. Utrzymanie pozycji na rynku hiszpańskim.
2. Eksport do państw hiszpańskojęzycznych – wykorzystywanie współpracy z generalnymi wykonawcami wychodzącymi poza rynek hiszpański.
3. Rozwój sprzedaży w ramach Grupy - wprowadzanie do oferty innych spółek produktu Tecresa Catalunya S.L.
4. Dalsza, ścisła kontrola kosztów oraz realizowany program oszczędności.

Tecresa - pozyskane nowe zamówienia w poszczególnych miesiącach [mln zł]



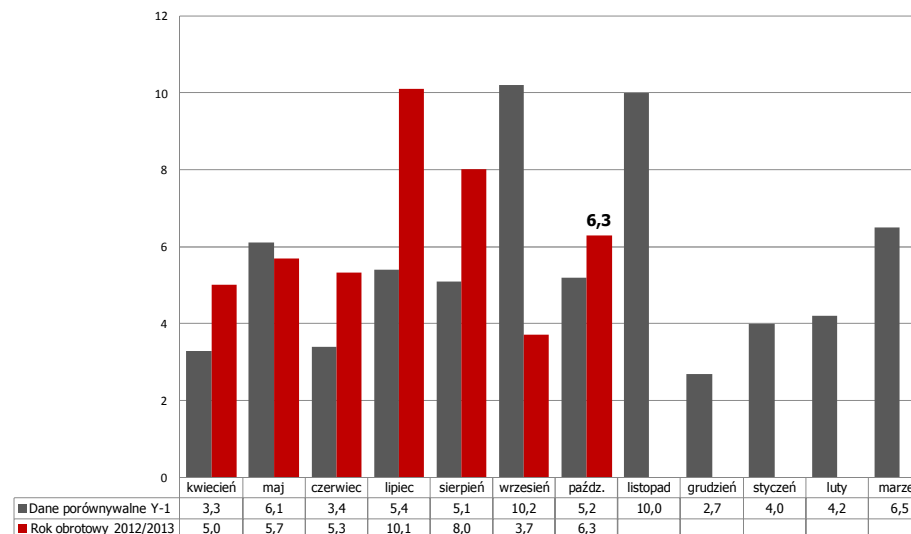
Grupa Hasil po 1H 2012/2013

- ▶ Utrzymanie przychodów w na rynku czeskim i słowackim na zbliżonym do ubiegłorocznego poziomie, przy jednoczesnej poprawie wyniku netto do 1,01 mln zł wobec straty 0,43 zł rok wcześniej.
- ▶ Wysoka dynamika pozyskiwania nowych zleceń – wzrost o 14% r/r.

Najważniejsze cele dla Spółki

1. Zwiększenie sprzedaży.
2. Zwiększenie udziałów w rynku.
3. Wzrost efektywności, mimo tendencji spadkowej na rynku budowlanym w Czechach i Słowacji.

Grupa Hasil - pozyskane nowe zamówienia w poszczególnych miesiącach [mln zł]



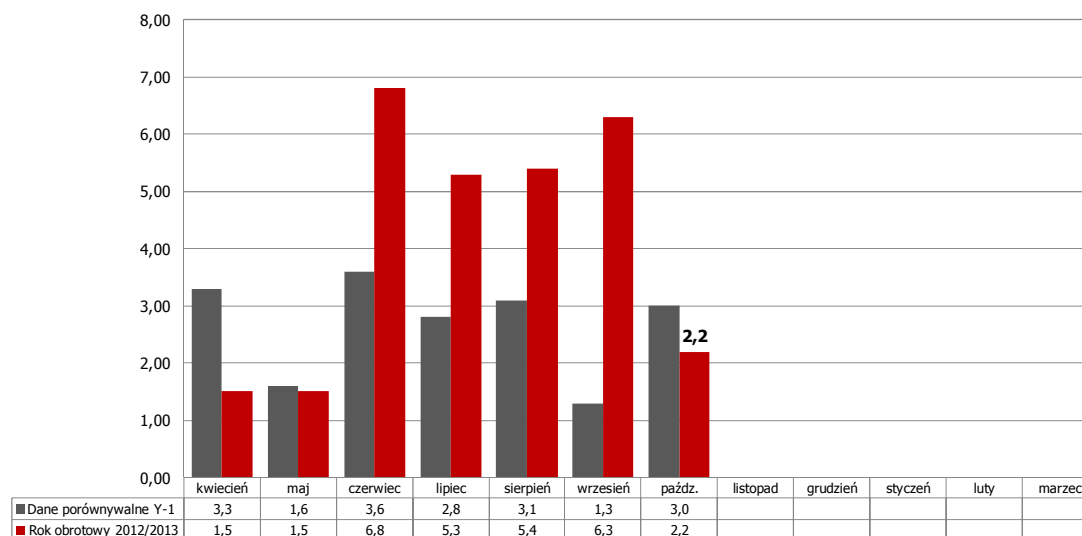
Mercor Proof po 1H 2012/2013

- ▶ Dalszy dynamiczny wzrost sprzedaży oraz marż, wypracowanie zysku w wysokości 2,5 mln zł wobec straty 106 tys. zł rok wcześniej.
- ▶ Pozyskanie pierwszych zamówień na zabezpieczenie ogniochronne konstrukcji budowlanych.
- ▶ Wprowadzenie produktu Tecresa Catalunya S.L. do oferty.
- ▶ Oczekiwane efekty skali, a także widoczne efekty dźwigni operacyjnej.

Najważniejsze cele dla Spółki

1. Utrzymanie wysokiej sprzedaży systemów oddymiania.
2. Utrzymanie pozycji lidera w segmencie oddymiania na rynku rosyjskim.
3. Wprowadzenie drzwi przeciwpożarowych do oferty firmy w Rosji.

Mercor Proof - pozyskane nowe zamówienia w poszczególnych miesiącach [mln zł]



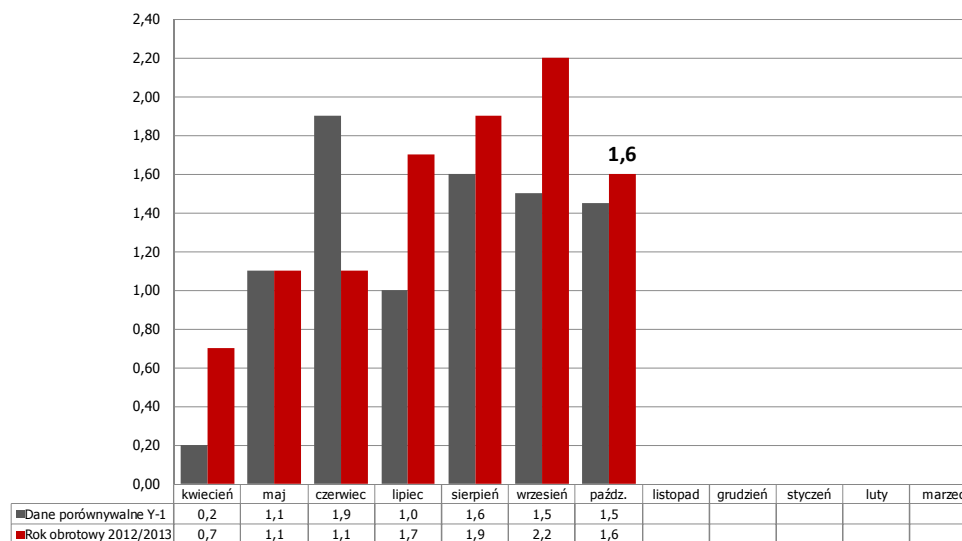
Pozostałe spółki po 1H 2012/2013

- ▶ Dalszy rozwój sprzedaży Mercor Ukraina (wzrost o ponad 100%) pomimo utrzymującej się trudnej sytuacji rynkowej.
- ▶ Wzrost znaczenia spółki Mercor Ukraina na rynku ukraińskim.
- ▶ Utrzymujący się, stabilny poziom sprzedaży w Mercor Rumunia.

Najważniejsze cele dla Spółek

- ▶ Utrzymanie sprzedaży i wyników finansowych.

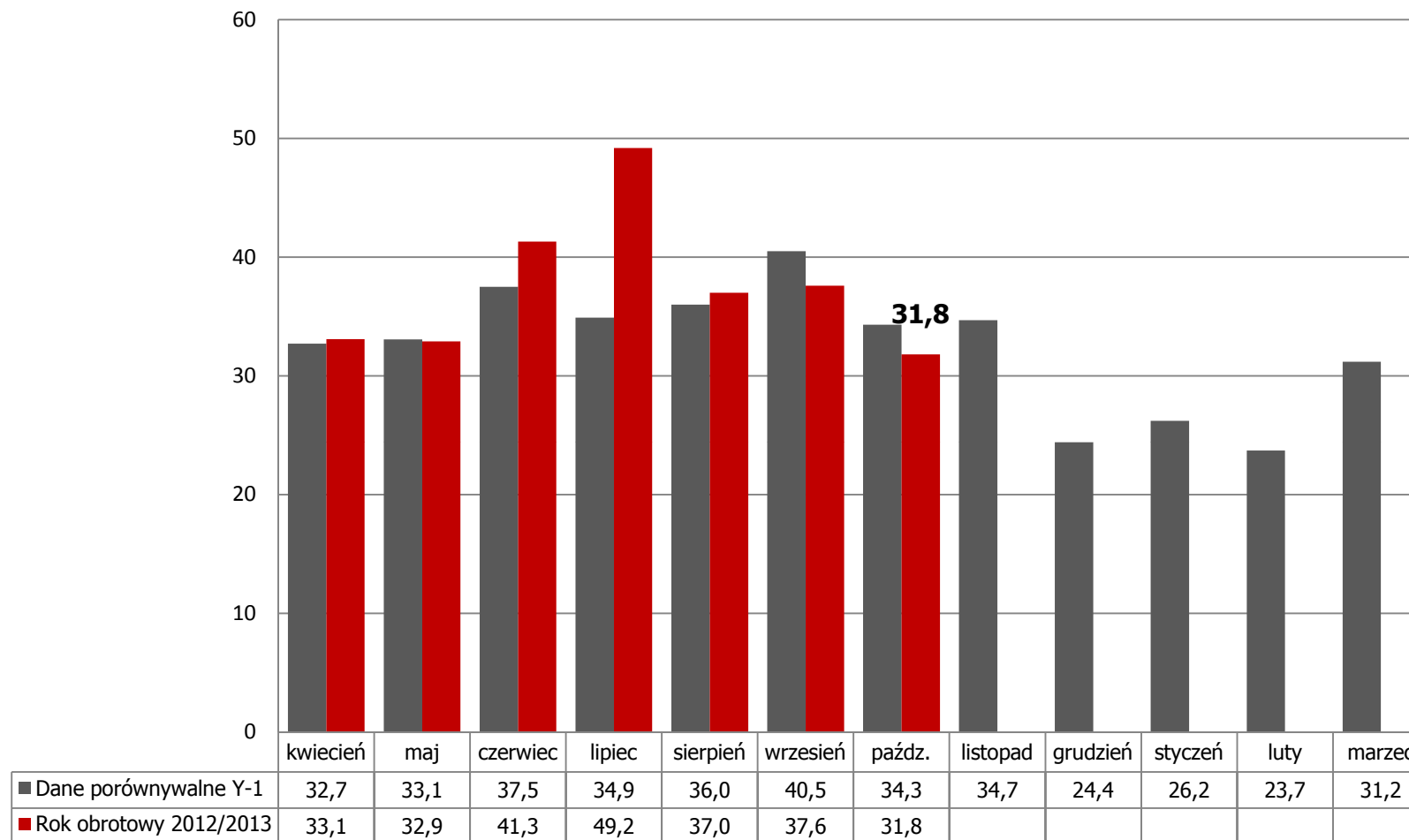
Pozostałe spółki - pozyskane nowe zamówienia w poszczególnych miesiącach [mln zł]



Pozyskane nowe zamówienia – podsumowanie



Grupa Mercor - pozyskane nowe zamówienia w poszczególnych miesiącach [mln zł]



- ▶ Wzrost wartości kontraktów pozyskanych w 1H 2012/2013 o prawie 8% r/r

Przykładowe zamówienia pozyskane w 1H 2012/2013

- ▶ Fabryka Coca Coli w Hiszpanii, znajdująca się w strefie ekonomicznej w Legatec koło Madrytu; realizacja systemów oddymiania
- ▶ Elektrownia węglowa Eemshaven w Holandii (kolejny etap tej realizacji); realizacja oddzielení przeciwpożarowych
- ▶ Zakład produkcyjny lokomotyw elektrycznych Uralskije Lokomotivy w Rosji; systemy oddymiania grawitacyjnego
- ▶ Centrum handlowe niemieckiej sieci Saller w Humenne na Słowacji; realizacja oddzielení przeciwpożarowych
- ▶ Zabezpieczenie górnej stacji kolejki linowej prowadzącej na szczyt Śnieżki, w Czechach
- ▶ Stadion piłkarski (zaplecze techniczne) Grand Stade Lille Metropol we Francji; realizacja oddzielení przeciwpożarowych
- ▶ Hale produkcyjne dla koncernu Volkswagen Group oraz Renault w Rosji (Jekaterynburg); realizacja systemu oddymiania grawitacyjnego
- ▶ Pierwsza w Europie fabryka Weyerhaeuser w Gdańsku, należącej do amerykańskiego koncernu Weyerhaeuser, będącego jednym ze światowych liderów w przetwórstwie drewna; realizacja oddzielení przeciwpożarowych
- ▶ ZPMW (Zakład Przeróbki Mechanicznej Węgla) należący do LW Bogdanka; zabezpieczenia ogniochronne konstrukcji stalowych
- ▶ Pałac Kultury i Nauki w Warszawie; realizacja oddzielení przeciwpożarowych
- ▶ Małopolskie Centrum Biotechnologii w Krakowie; realizacja wentylacji pożarowej
- ▶ Europejskie Centrum Solidarności w Gdańsku; realizacja oddzielení przeciwpożarowych



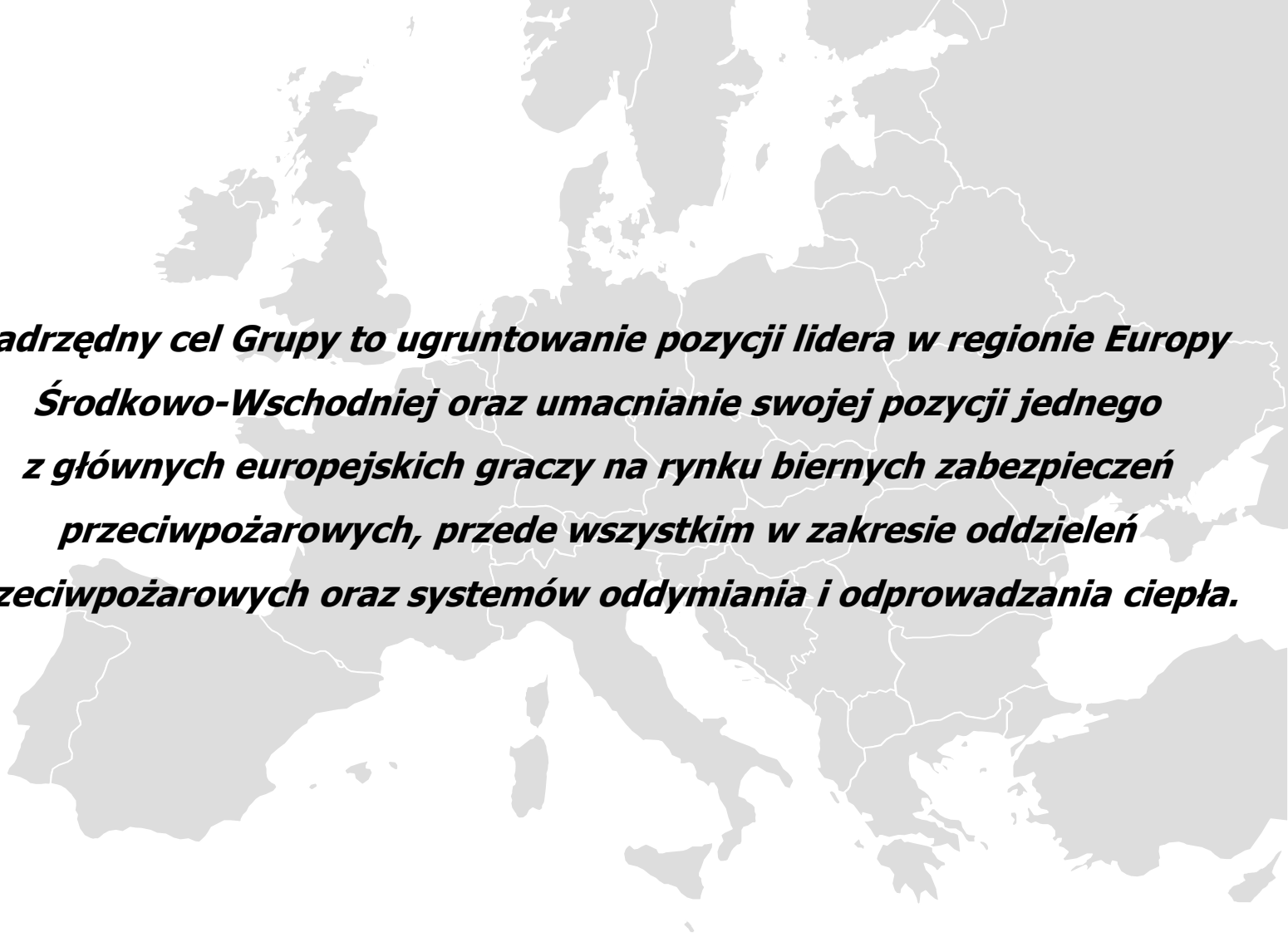
Przykładowe nowe zamówienia pozyskane w październiku 2012

- ▶ 5-gwiazdkowy hotel budowany przez koncern Bouygues Batiment International w Turkmenistanie; realizacja oddzieli przeciwpożarowych
- ▶ Hiszpańska fabryka należąca do koncernu Peugeot Citroën Automoviles Espana; realizacja systemów oddymiania
- ▶ Centrum biurowe La Baloise w Luksemburgu; realizacja oddzieli przeciwpożarowych
- ▶ Centrum Rehabilitacji Malvazinky w Pradze; realizacja oddzieli przeciwpożarowych
- ▶ Centrum Biurowe Nowy Plac Unii w Warszawie; realizacja wentylacji pożarowej, oddzieli przeciwpożarowych i systemów oddymiania
- ▶ Biurowiec Oxygen Park w Warszawie; realizacja wentylacji pożarowej
- ▶ Gdański Uniwersytet Medyczny; realizacja wentylacji pożarowej
- ▶ Centrum Handlowe Wzgórze Gdyni; realizacja oddzieli przeciwpożarowych
- ▶ Fabryka Rockwool Cigacice; realizacja systemów oddymiania





Strategia



Nadrzędny cel Grupy to ugruntowanie pozycji lidera w regionie Europy Środkowo-Wschodniej oraz umacnianie swojej pozycji jednego z głównych europejskich graczy na rynku biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych, przede wszystkim w zakresie oddzielení przeciwpożarowych oraz systemów oddymiania i odprowadzania ciepła.

Plany strategiczne Grupy Mercor obejmują trzy podstawowe kierunki działań, które mają zapewnić Spółce wzrost sprzedaży, udziału w rynku, a w efekcie także zwiększenie zysku.

Te kierunki to:

- ▶ **dalszy wzrost efektywności**
głównie poprzez konsolidację wewnętrzną Grupy Mercor i optymalizację procesów biznesowych
 - ▶ Optymalizacja struktury organizacyjnej m.in. poprzez wydzielenie pionu oddzieleń przeciwpożarowych
 - ▶ Usprawnienie zarządzania pionami produktowymi w ramach Grupy Mercor
 - ▶ Wzrost jakości obsługi klientów - poprawa komunikacji z klientami

- ▶ **dalszy rozwój sprzedaży**
 - ▶ Kontynuacja ekspansji na strategicznych rynkach eksportowych: Francja, kraje Beneluksu, Dania, Szwecja
 - ▶ Pozyskiwanie nowych rynków zbytu
 - ▶ Rozwój sprzedaży w wybranych segmentach gospodarki
 - ▶ Rozwój sprzedaży usług serwisowych

- ▶ **wprowadzanie do oferty nowych, lepszych produktów w zakresie biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych**
obecnie prace nad nowymi produktami i rozwiązaniami składają się na bazę około 20 projektów R&D

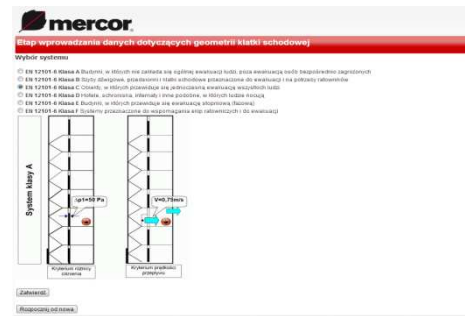
► Okienny System Oddymiania mcr OSO

- Głównym elementem systemu są okna oddymiające, które służą do wyprowadzenia na zewnątrz budynków dymów i gazów pożarowych
 - mcr OSO zapewnia duże powierzchnie czynne oddymiania
 - Wykorzystanie wielu dostępnych systemów aluminiowych
 - Możliwość wykorzystania istniejących w budynku okien
 - Aprobata i certyfikat ITB
- Przykład realizacji: Morski Park Handlowy Gdańsk



► Program doboru systemu urządzeń wentylacyjnych mcr EXi

- Przeznaczony do konfigurowania systemu wentylacji pożarowej z wykorzystaniem klap oddymiających, klap odcinających i wentylatorów firmy Mercor
 - Kompleksowe podejście do systemu nadciśnieniowej wentylacji
 - Narzędzie (software) ułatwiające pracę projektantom instalacji
 - Efekt finalny: karta doboru urządzeń dostosowanych do indywidualnych potrzeb obiektu
- Przykład realizacji: konfiguracja urządzeń wentylacyjnych



► Bramy mcr EBR 120

- Elastyczne bramy nowej generacji, przeznaczone do zamykania otworów w ścianach oddzielenia pożarowego
 - Połączenie cech bramy stalowej i kurtyny rolowanej; doskonałe parametry funkcjonalne, wymiary konkurencyjne na rynku (maksymalnie 15 x 6 m), klasa odporności ogniowej EI 120 (dwie godziny)
 - Aprobata i certyfikat ITB
- Przykład realizacji: Centrum Nanotechnologii Politechniki Gdańskiej





Podsumowanie

- ▶ Poprawa wyników operacyjnych Grupy osiągnięta w trudnym otoczeniu makroekonomicznym: wzrost wyniku EBITDA o prawie 46%, wyniku operacyjnego o 56%, zysku netto o 81%.
- ▶ Systematyczna poprawa efektywności Grupy - utrzymywanie wysokich marż na sprzedaży (wzrost do 30,11% z 27,57%); utrzymywanie kosztów ogólnego zarządu na stabilnym poziomie przy jednoczesnym wzroście sprzedaży.
- ▶ Spadek zadłużenia odsetkowego netto o 25% (z 144,3 mln zł do 107,6 mln zł r/r) oraz wzrost przepływów gotówki z działalności operacyjnej (I półrocze 2012/2013: 29,1 mln zł w porównaniu do 5,2 mln zł rok wcześniej).
- ▶ Dalszy wzrost sprzedaży eksportowej.
- ▶ Poziom wartości zamówień zdobytych w 1H 2012/2013 wyższy o prawie 8% od ubiegłorocznego; narastająco od kwietnia do października 2012 wzrost wartości pozyskanych kontraktów o 6% w porównaniu do analogicznego okresu rok wcześniej.
- ▶ Dalsze prace nad optymalizacją struktury organizacyjnej Grupy, m.in. rozpoczęcie przygotowań do wydzielenia zorganizowanej części przedsiębiorstwa Mercor SA (pion oddzieleń przeciwpożarowych).
- ▶ Strategia nastawiona na rozwój, nawet w wymagających warunkach rynkowych.

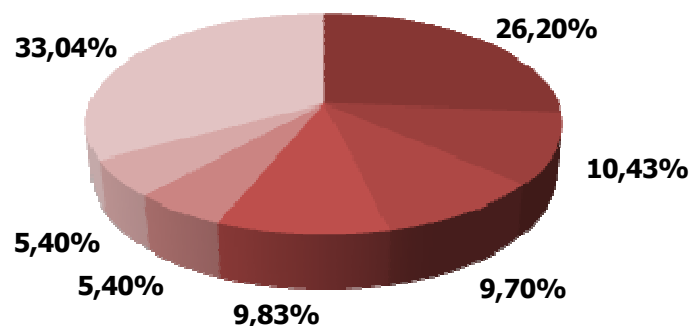


Załączniki



- ▶ Ścisłe regulacje prawne, w tym kwestia dopuszczeń powoduje, że jest to rynek:
 - o dużych barierach wejścia,
 - mniej podatny na koniunkturę.
- ▶ Popyt na bierne zabezpieczenia rośnie szybciej niż rynek budowlany.
- ▶ Rynek rozdrobniony z dużymi możliwościami konsolidacyjnymi.
- ▶ Większość firm działających na rynku koncentruje się na jednym z segmentów, tj. oddzieleniach przeciwpożarowych, systemach oddymiania, wentylacji bądź zabezpieczeniach konstrukcji.
- ▶ Czynnikiem decydującym o przewadze jest kompleksowość zarówno produktowa jak i projektowa, czyli oferowanie nie tylko produktu, ale i całościowej usługi.
- ▶ Innowacyjność architektoniczna projektów budowlanych powoduje, że przewagę rynkową uzyskują firmy mogące sprostać indywidualnym wymaganiom klientów.

- ▶ Rosnący udział biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych w rynku budowlanym.
- ▶ Coraz ostrzejsze regulacje prawne w zakresie bezpieczeństwa (rynek regulowany).
- ▶ Rozwój polityki rabatowej przez firmy ubezpieczeniowe.
- ▶ Rozwój polityki korporacyjnej przez firmy dążące do zaostrzenia istniejących regulacji prawnych w zakresie bezpieczeństwa.
- ▶ Coraz wyższa świadomość i wymagania inwestorów.
- ▶ **Konieczność modernizacji zabezpieczeń przeciwpożarowych w już istniejących budynkach.**
- ▶ **Rozwój usług serwisowych dla urządzeń przeciwpożarowych.**



- Krzysztof Krempeć - 4.102.994 akcji; 26,20% udziału w ogólnej liczbie głosów
- N50 Cyprus Limited - 1.633.853 akcji; 10,43% udziału w ogólnej liczbie głosów
- AVIVA OFE AVIVA BZ WBK - 1.519.347 akcji; 9,70% udziału w ogólnej liczbie głosów
- ING OFE - 1.539.692 akcji; 9,83% udziału w ogólnej liczbie głosów
- Quercus TFI - 884.873 akcje; 5,40% udziału w ogólnej liczbie głosów
- PTE PZU - 845.332 akcje; 5,40% udziału w ogólnej liczbie głosów
- Pozostali - 33,04%

- ▶ Zgodnie ze zgłoszeniem na ZWZA zwołane na dzień 11.09.2012

1988

- ▶ Założenie spółki w Gdańsku. Działalność głównie jako firma handlowa, koncentrująca się na oferowaniu produktów firm zagranicznych

1993

- ▶ Rozpoczęcie produkcji drzwi przeciwpożarowych drewnianych

1996

- ▶ Rozpoczęcie produkcji przeciwpożarowych drzwi profilowych oraz stalowych

1997

- ▶ Rozpoczęcie produkcji pasm świetlnych i klap dymowych

2000

- ▶ Rozpoczęcie produkcji klap przeciwpożarowych do kanałów wentylacyjnych oraz bram przeciwpożarowych
- ▶ Uzyskanie certyfikatu jakości ISO 9002:1994

2002

- ▶ Utworzenie struktury przedstawicieli regionalnych na terenie całego kraju

2005

- ▶ Zakup 50% akcji czeskiej spółki Hasil a.s. – lidera na rynku czeskim i słowackim w zakresie oddzieleń przeciwpożarowych
- ▶ Uzyskanie certyfikatu zgodności CE dla klap oddymiających
- ▶ Uruchomienie linii produkcji przeciwpożarowych bram przesuwnych
- ▶ Inwestycja funduszu private equity zarządzanego przez Innova Capital

2006

- ▶ Przeniesienie produkcji klap dymowych, pasm świetlnych oraz klap przeciwpożarowych do nowo wybudowanego zakładu w Cieplewie koło Gdańska
- ▶ Utworzenie spółki zależnej w Rumunii
- ▶ Zakup pozostałych 50% spółki Hasil i przejęcie nad nią pełnej kontroli
- ▶ Utworzenie spółki zależnej na Ukrainie

2007

- ▶ Debiut na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych

2008

- ▶ Nabycie 100% udziałów w hiszpańskiej spółce Tecresa
- ▶ Nabycie 100% udziałów w polskiej spółce Bem

2009

- ▶ Utworzenie spółki Mercor-Proof z lokalnym partnerem w Rosji

2010

- ▶ Rozpoczęcie produkcji w Rosji

2011

- ▶ Uruchomienie własnej montowni na Ukrainie





Dziękujemy

Mercor SA

ul. Grzegorza z Sanoka 2, 80-408 GDAŃSK

tel. 00 48 58 341 42 45, fax. 00 48 58 341 39 85

merc@merc.com.pl