



KONFERENCJA INWESTORSKA

WYNIKI 2025 ORAZ PLANY 2026



AGENDA

01 GRUPA MERCATOR MEDICAL

03

02 WYNIKI 2025

09

03 CELE NA 2026

18





01

GRUPA
MERCATOR
MEDICAL



ZARZĄD SPÓŁKI MERCATOR MEDICAL



MONIKA ŻYZNOWSKA
Prezes Zarządu



DARIUSZ KREZYMON
Członek Zarządu



MARIUSZ POPEK
Członek Zarządu

GRUPA **MERCATOR**



MERCATOR DISTRIBUTION

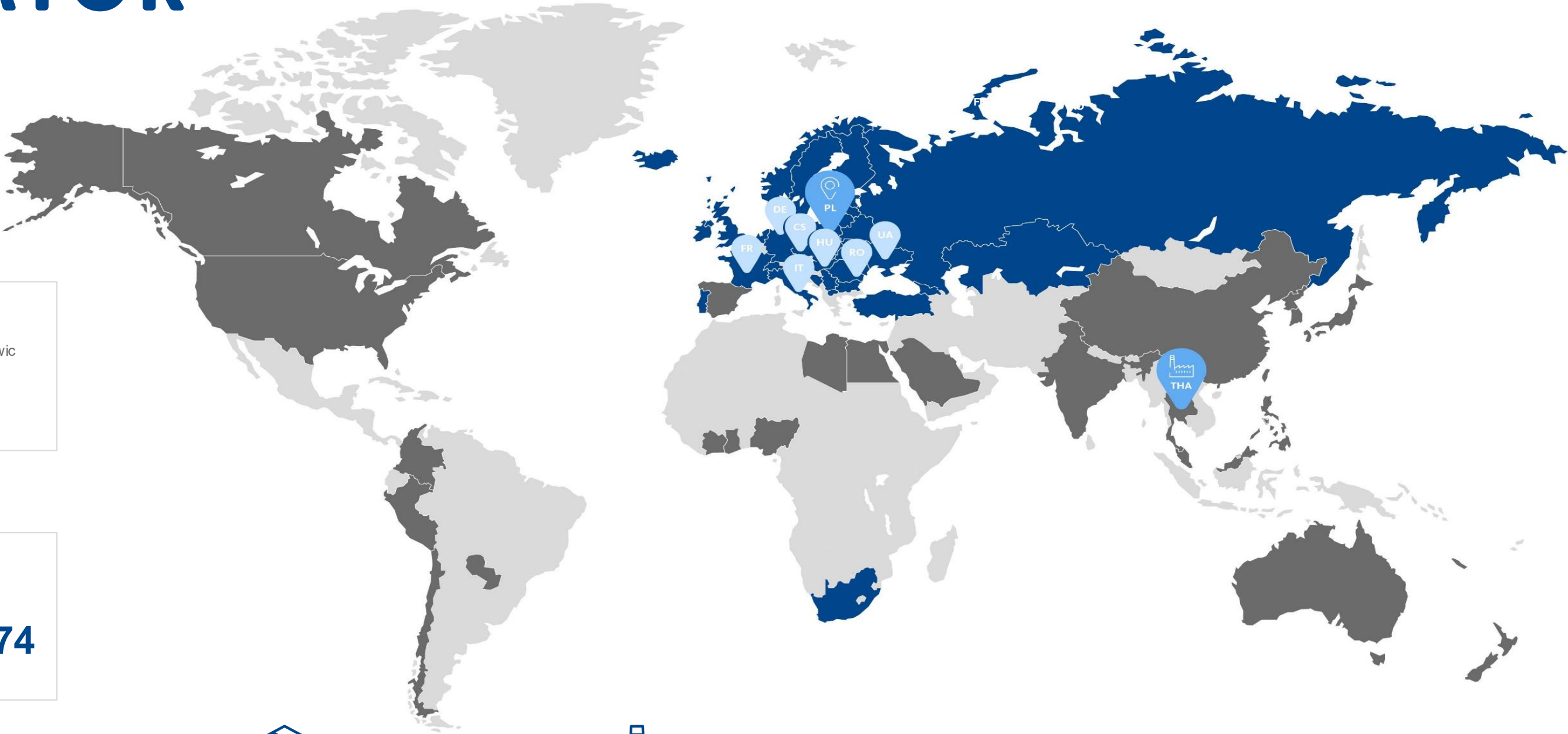


MERCATOR ESTATES


HEAR ME
FUNDACJA MERCATOR



GRUPA
MERCATOR





Lata działalności na rynku
30


7,5% wzrost sprzedanych rękawic
w 2025
5,9 mld


Polska spółka notowana na GPW:
sWIG80


Sprzedaż 2010 (mln PLN): **89**
Sprzedaż w 2025 (mln PLN): **574**


Zatrudnienie w 2010: **300**
Zatrudnienie w 2025: **950**


Siedziba spółki
KRAKÓW


Nowoczesne i ekologiczne
centrum logistyczne niedaleko portu
GDAŃSK


Trzy fabryki
TAJLANDIA


Globalna sieć sprzedaży
w ponad **70** krajach

GRUPA MERCATOR

MERCATOR DISTRIBUTION

DYSTRYBUTOR WYROBÓW MEDYCZNYCH



Największe rynki dystrybucji: Polska, Rumunia, Węgry, Ukraina, Czechy



Główne grupy produktowe: rękawice profesjonalne, diagnostyczne, chirurgiczne, produkty włókninowe i wyroby jednorazowe, higieniczne, czyściwa, worki na śmieci i do segregacji i inne.



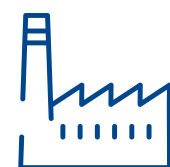
Otwarcie nowoczesnego centrum logistycznego.



Kluczowe obsługiwane branże: rynek szpitalny, hurtownie medyczne, branża spożywcza, beauty, BHP.

MERCATOR THAILAND

PRODUCENT RĘKAWIC



Trzy własne zakłady produkcyjne w Tajlandii



Produkcja diagnostycznych i ochronnych rękawic nitrylowych.



Nowoczesny zakład produkcyjny tzw. Eko fabryka.



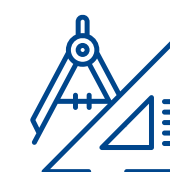
Segmenty działalności: spożywczy, utrzymania czystości, opieka zdrowotna, medyczna, obsługa klienta.

MERCATOR ESTATES

NIERUCHOMOŚCI PREMIUM



Projekty mieszkaniowe premium i medium plus w Polsce.



Pierwsza inwestycja: rewitalizacja kamienic w Krakowie, kolejne projekty w przygotowaniu (Wielicka, Błonia, Zakopane).



Działalność w modelu Joint Venture oraz projekty własne

OTOCZENIE RYNKOWE W 2025




Polityka celna USA

- Wprowadzenie cel na wiele grup produktów, w tym w szczególności na rękawice nitrylowe i winylowe.
- Zwiększenie popytu do alternatywnych źródeł dostaw w krajach Azji Południowo-Wschodniej, takich jak Malezja, Tajlandia czy Wietnam.
- Działania celne przyczyniły się do globalnej restrukturyzacji rynku rękawic jednorazowych, zwiększając znaczenie dywersyfikacji źródeł dostaw, poziom zmienności rynkowej oraz presję kosztową w całym łańcuchu dostaw.

Silna presja chińskich producentów na rynkach europejskich

- Przekierowania znacznej części chińskiej podaży na rynki europejskie, co zwiększyło konkurencję cenową i wywarło silną presję na europejskich dystrybutorów oraz producentów, zmuszając ich do obniżek cen i dostosowania strategii zakupowych.

Wysokie cła na kraje azjatyckie:

- W wyniku wysokich stawek celnych amerykańscy importerzy i dystrybutorzy zaczęli ograniczać zakupy z Chin,

Deprecjacja USD

- Nastąpiła deprecjacja dolara (średni kurs USD/PLN spadł o 5,6% względem 2024 r.).
- Utrzymanie relatywnie niskiego kursu USD/PLN sprzyja zwiększeniu rentowności części dystrybucyjnej.

Niski poziom cen rynkowych lateksu NBR

- Kluczowym czynnikiem makroekonomicznym wspierającym rentowność był też wyjątkowo niski poziom cen rynkowych lateksu NBR, co znacząco obniżyło jednostkowe koszty produkcji.



02

WYNIKI 2025



WYBRANE
DANE
FINANSOWE

→ JEDNOSTKOWE

2025

320,5 mln PLN
PRZYCHODY

vs 2024: 317,8 mln PLN

4,8 mln PLN
EBITDA

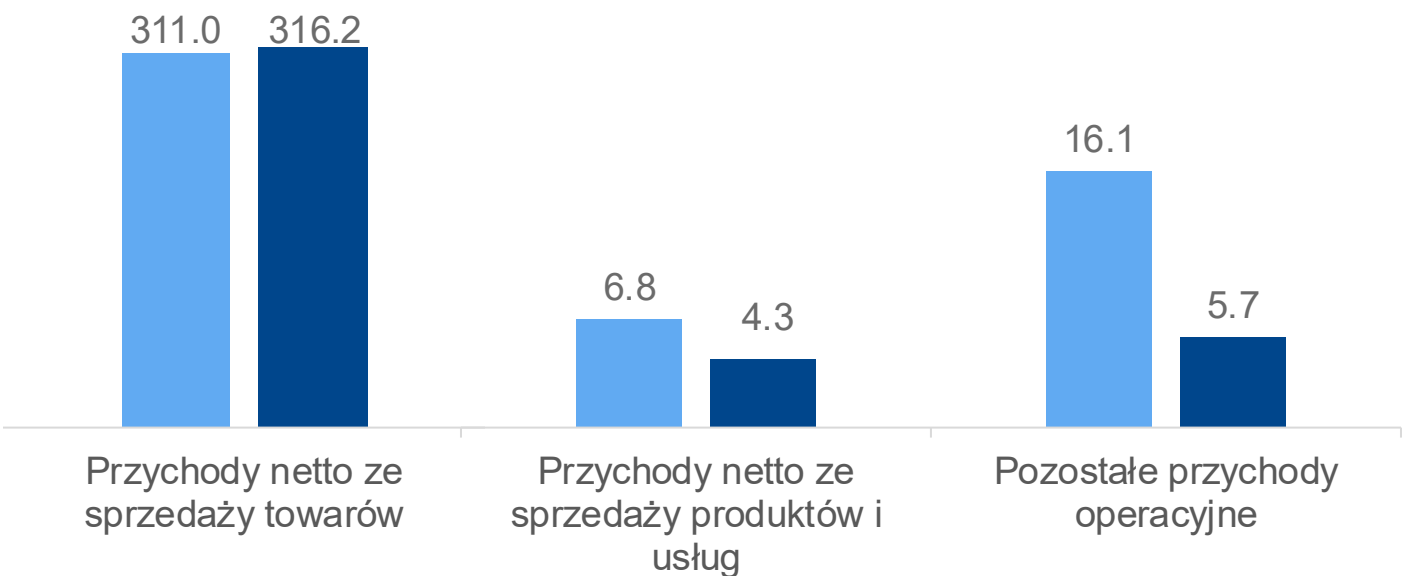
vs 2024: -0,5 mln PLN

6,2 mln PLN
ZYSK NETTO

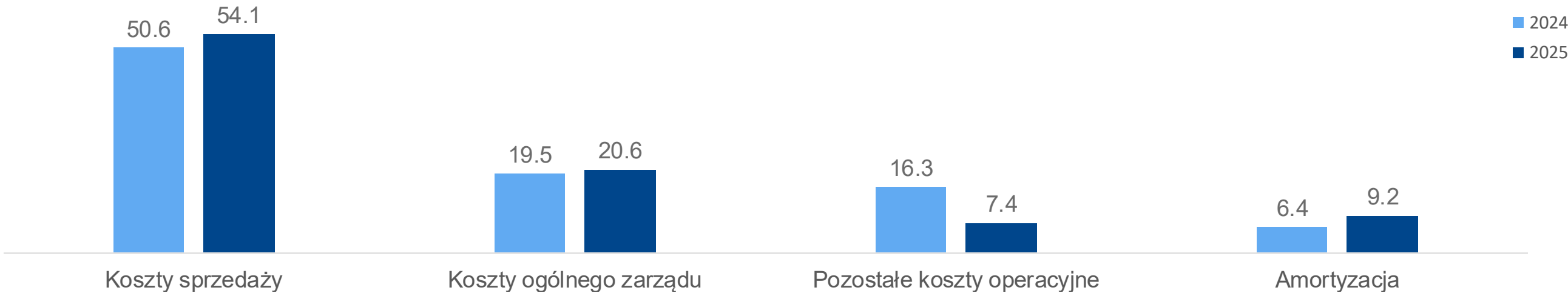
vs 2024: 28,8 mln PLN



JEDNOSTKOWE PRZYCHODY (MLN PLN)
ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW I TOWARÓW
ORAZ POZOSTAŁE OPERACYJNE

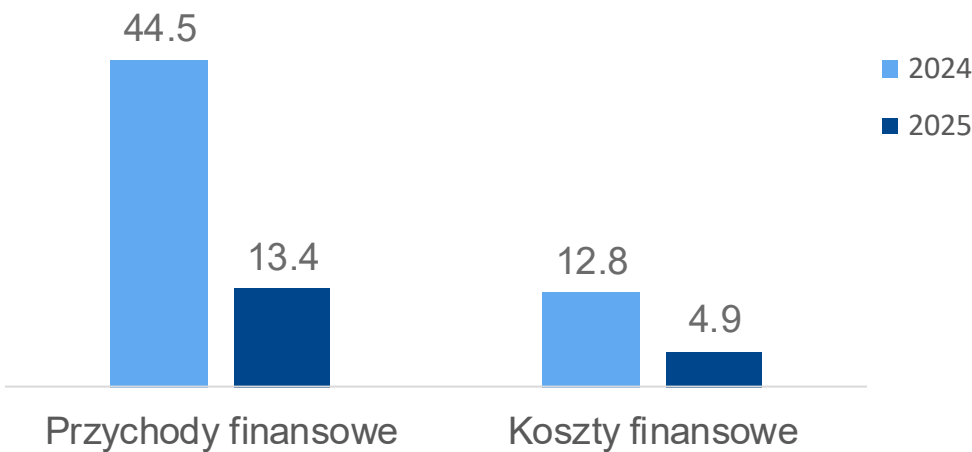


JEDNOSTKOWE KOSZTY OPERACYJNE
(MLN PLN)

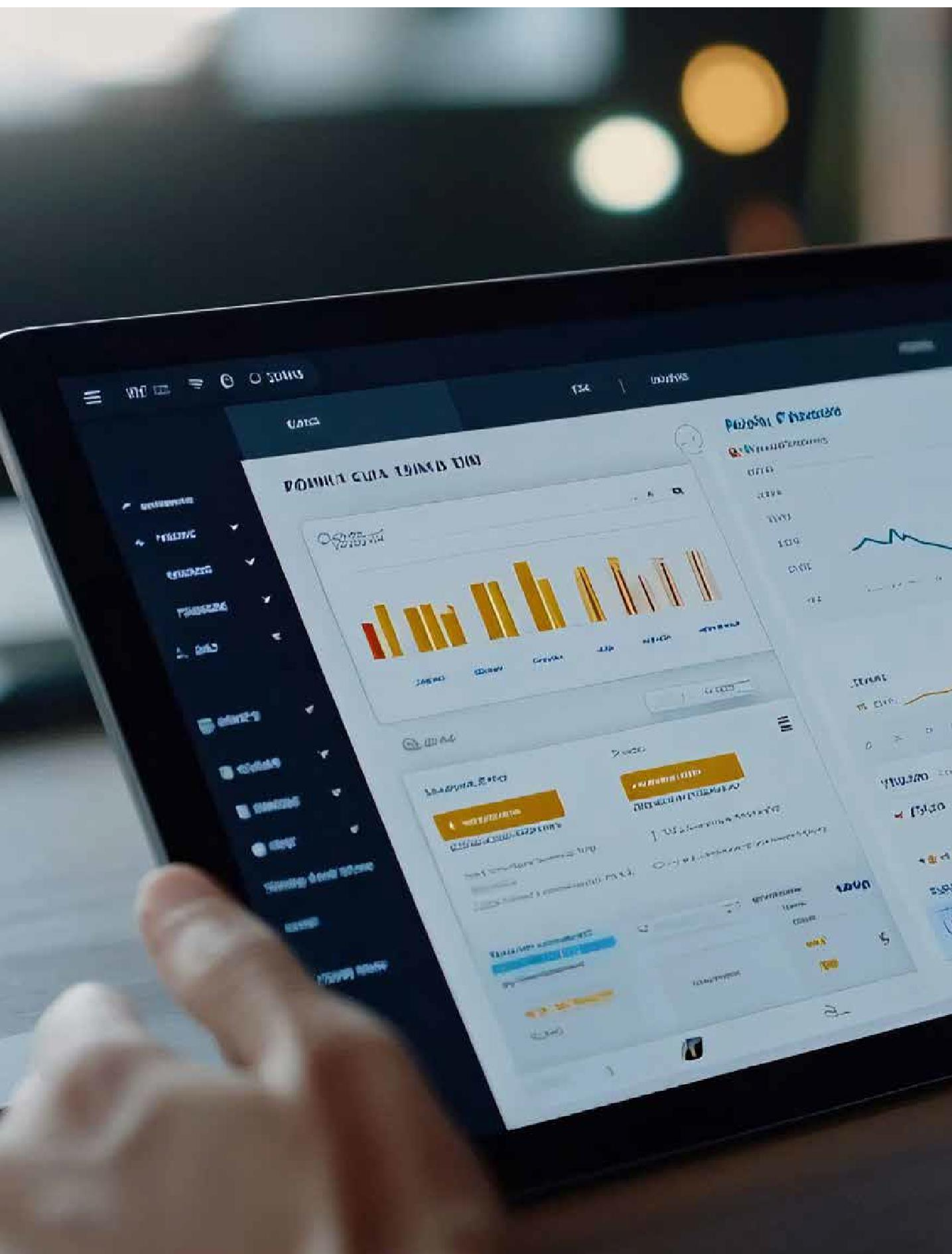


	2024 tys. PLN	2025 tys. PLN
EBIT	-6,9	-4,4
EBITDA	-0,5	4,8
Zysk brutto	24,9	4,1
Podatek	-3,9	-2,1
Zysk netto	28,8	6,2

JEDNOSTKOWE PRZYCHODY I KOSZTY
(MLN PLN) FINANSOWE



- Zmiana r/r w przychodach finansowych wynika ze spadku dodatnich różnic kursowych (- 22,9 mln zł r/r) oraz odsetek od lokat (-6,7 mln zł r/r).
- Zmiana r/r w kosztach finansowych dotyczy odsetek od pożyczek wewnątrzgrupowych (-7,7 mln zł r/r)
- Zmiana r/r w zakresie pozostałych przychodów operacyjnych wynika ze spadku zysku ze sprzedaży aktywów trwałych (-5,9 mln r/r), spadku zysku z aktualizacji wartości aktywów niefinansowych (-2,3mln r/r), spadku przychodów z tytułu zwrotu cła (-2,5mln zł r/r).
- Zmiana r/r w zakresie pozostałych kosztów operacyjnych wynika ze zmniejszenia odpisu na należności.



WYBRANE DANE FINANSOWE

→ SKONSOLIDOWANE

2025

574,2 mln PLN
PRZYCHODY

vs 2024: 542,5 mln PLN

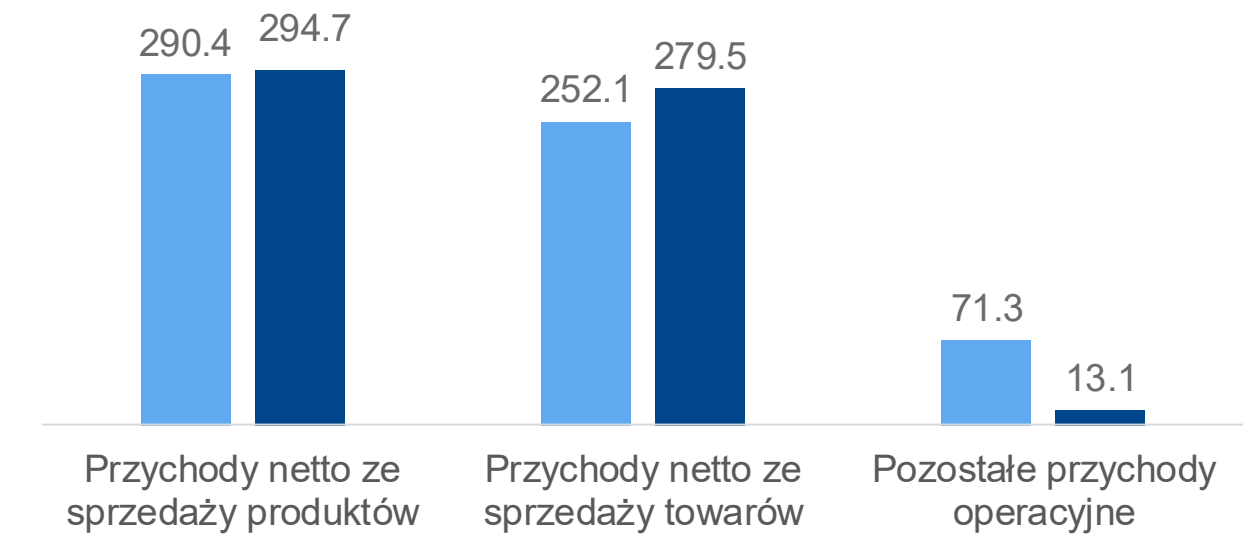
21,9 mln PLN
EBITDA

vs 2024: 54,4 mln PLN

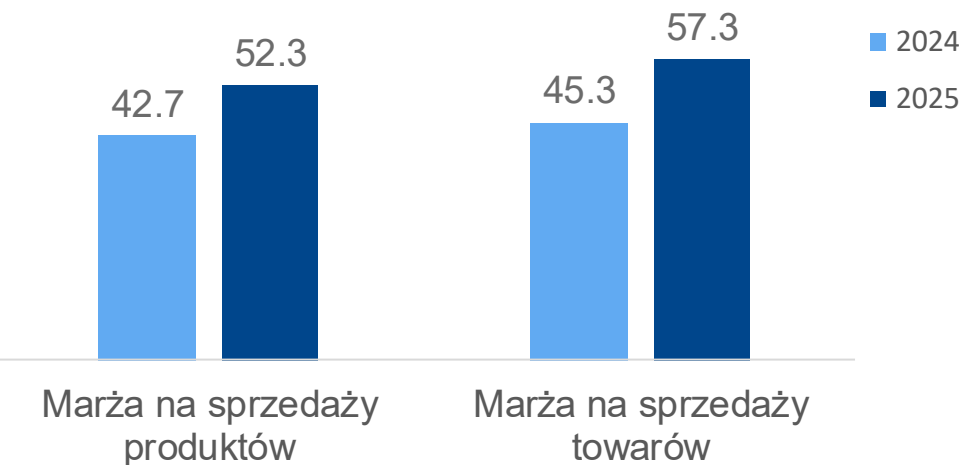
29,3 mln PLN
ZYSK NETTO

vs 2024: 43,4 mln PLN

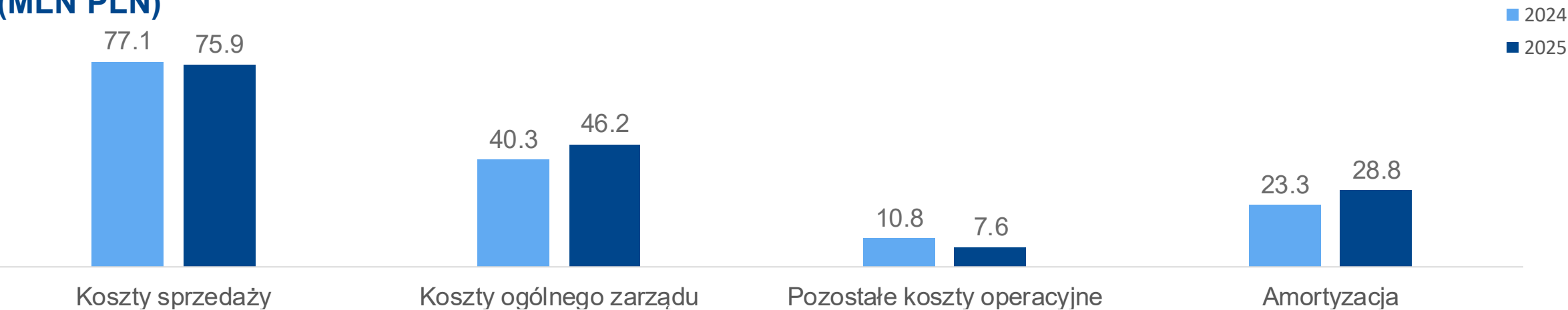
SKONSOLIDOWANE PRZYCHODY (MLN PLN)
ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW I TOWARÓW
ORAZ POZOSTAŁE OPERACYJNE



MARŻA (MLN PLN) NA SPRZEDAŻY
PRODUKTÓW I TOWARÓW



SKONSOLIDOWANE KOSZTY OPERACYJNE
(MLN PLN)



	2024 tys. PLN	2025 tys. PLN
EBIT	31,1	-6,9
EBITDA	54,4	21,9
Wynik na działalności finansowej	4,3	35,4
Zysk brutto	35,4	28,4
Podatek	-8,0	-0,9
Zysk netto	43,4	29,3

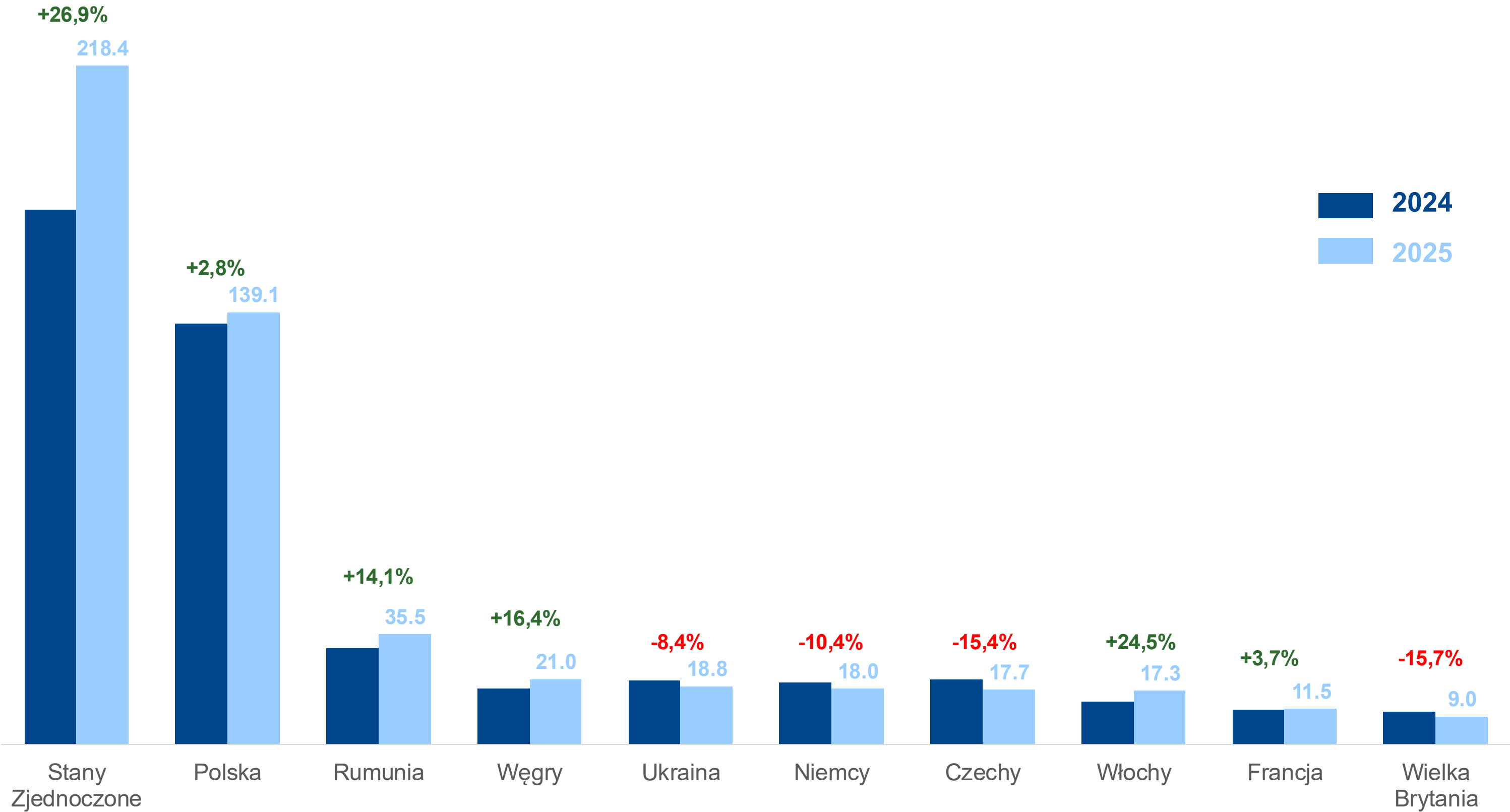
- Znaczące różnice EBITDA oraz zysku netto r/r wynikają głównie z rozwiązania w czwartym kwartale 2024 roku części odpisów aktualizujących wartość majątku spółki produkcyjnej w Tajlandii z lat 2022 oraz 2023 w kwocie 56,9 mln zł (w porównaniu do 2,1 mln zł w 2025 r.)
- Dodatkowo na różnice w poziomach zysku netto wpływa zmiana w zakresie wysokości podatku odroczonego związana z ujęciem różnic kursowych.
- Na zmianę przychodów finansowych r/r wpływ miały dodatnie różnice kursowe (+14 mln zł r/r), wycena instrumentów finansowych (+ 5mln zł r/r), odsetki od lokat (- 6mln zł r/r).
- Na zmianę kosztów finansowych r/r wpływ miały ujemne różnice kursowe (-13 mln zł), brak w 2025 r. odpisu na należności w spółce ukraińskiej (- 6 mln zł r/r).
- Wzrost amortyzacji o 5,5 mln zł to wynik zmiany modelu magazynowego w części dystrybucyjnej i rozpoczęcia amortyzacji magazynu leasingowanego 7R.

SPRZEDAŻ NA 10 NAJWIĘKSZYCH RYNKACH - 2024 VS 2025

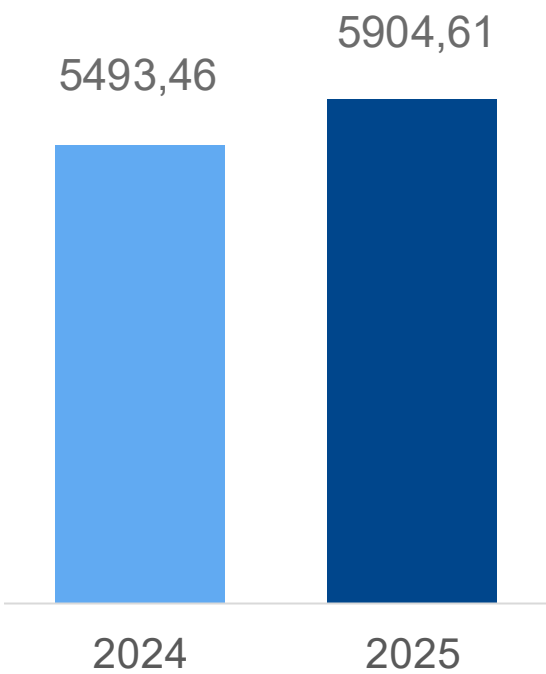
GŁÓWNE RYNKI

Rok 2025 charakteryzował się dużą zmiennością na rynku m.in. za sprawą polityki celnej USA.

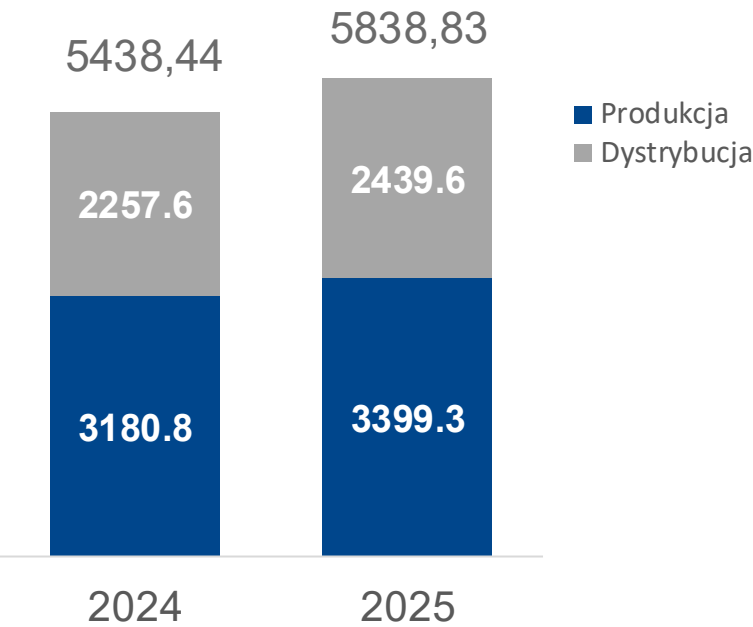
- Duży wzrost sprzedaży w USA
- Umocnienie pozycji w Polsce
- Umocnienie pozycji w Europie Środkowo-Wschodniej, w tym w szczególności w Rumunii i Węgrzech
- Znaczący wzrost sprzedaży we Włoszech
- Rosnąca presja cenowa i konkurencja ze strony chińskich producentów na rynkach Europy Zachodniej spowodowała spadek sprzedaży w Niemczech, jak również w Wielkiej Brytanii oraz w Czechach



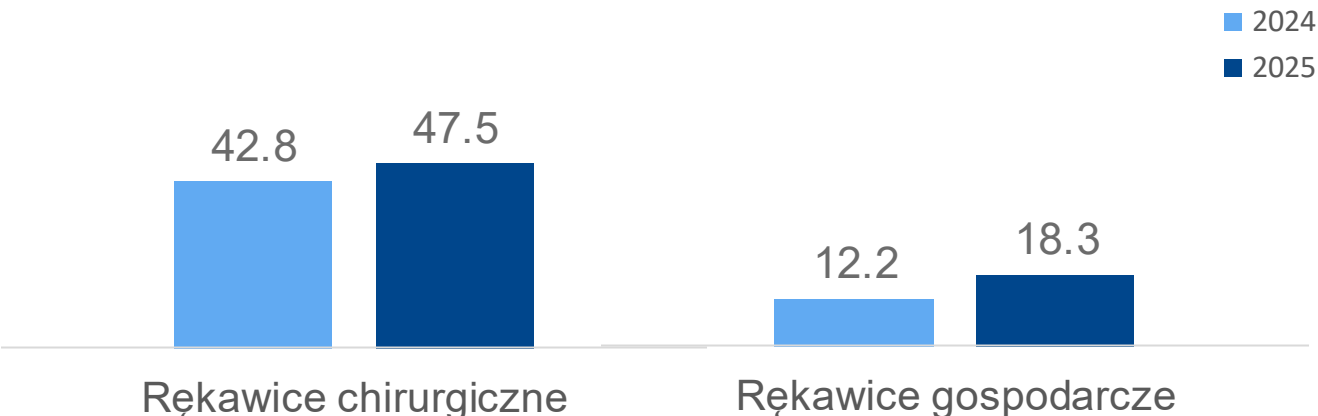
CAŁKOWITY WOLUMEN (MLN SZT.)
SPRZEDAŻY RĘKAWIC



WOLUMEN (MLN SZT.) SPRZEDAŻY
RĘKAWIC DIAGNOSTYCZNYCH



WOLUMEN (MLN SZT.) SPRZEDAŻY RĘKAWIC
CHIRURGICZNYCH I GOSPODARCZYCH



DYNAMIKA ILOŚCIOWA
SPRZEDAŻY RĘKAWIC

- Wzrost wolumenu rękawic diagnostycznych o 400 389 tys. szt. (+7,4% r/r) w 2025 r.
- W segmencie produkcji rękawic diagnostycznych odnotowano wzrost o 6,9% r/r, tj o 218 480 tys. szt. Z kolei w dystrybucji o 8,1% r/r, +181 909 tys. szt.
- Rękawice chirurgiczne - wzrost o 4 646 tys. szt., przy dynamice +10,8%
- Rękawice gospodarcze odnotowały najwyższą dynamikę wzrostu +50,2% r/r, co oznacza wolumenowy wzrost o +6 116 tys. szt.



PROJEKT KOGENERACJI - 459 mln THB (ok. 51 mln PLN)

W centrum produkcyjnym Mercator Medical w Tajlandii trwa realizacja jednego z naszych kluczowych projektów prośrodowiskowych – instalacji kogeneracyjnej, która pozwoli znacząco zwiększyć efektywność energetyczną i ograniczyć ślad węglowy zakładu. Nowy system kogeneracyjny zastąpi obecne kotły wytwarzające ciepło technologiczne, wykorzystując biomasę z drzew kauczukowych – odnawialne paliwo o neutralnym bilansie emisyjnym. To rozwiązanie umożliwi znaczącą poprawę efektywności energetycznej i środowiskowej zakładu.

Efekty projektu:

- Redukcja zakupów **energii z zewnątrz nawet o 95%**
- Znaczące obniżenie śladu węglowego
- Obniżenie emisji pyłów do atmosfery
- Zagospodarowanie popiołów w produkcji cementu i nawozów
- **Uruchomienie** i testy instalacji spodziewane jest na przełomie maja i czerwca



LUBICZ

We współpracy z MOON STUDIO opracowano koncepcję rewitalizacji kamienic, obejmującą:

- 72 mieszkania (4 436 m²),
- 3 lokale usługowe (322 m²),
- 47 miejsc garażowych na dwóch poziomach.



WODNA

Zawarto warunkową umowę nabycia nieruchomości (zaliczka 10%), uzależnioną od uzyskania ZPI (Zintegrowanego Planu Inwestycyjnego).

Opracowano koncepcję realizacji trzech budynków.

SANATO

(partnerstwo z CORE)

Opracowano koncepcję obiektu hotelowo-apartamentowego.

Przygotowano projekt budowlany wraz z wymaganymi uzgodnieniami.



BŁONIA

(partnerstwo z CORE)

Zawarto umowę przenoszącą własność nieruchomości wraz z pozwoleniem na budowę (PnB).

Dopracowano koncepcję obiektu hotelowo-apartamentowego.

Przygotowano projekt zamienny PnB.

Przedstawione wizualizacje mają charakter poglądowy.





03

CELE
NA 2026



CELE NA 2026

MERCATOR DISTRIBUTION

- Istotne zwiększenie wolumenu sprzedaży produktów włókninowych.
- Wzrost wolumenu sprzedaży rękawic w segmencie premium.
- Zmiana miksu produktowego w kierunku segmentu premium i produktów nierękawicowych.
- Dywersyfikacja portfolio.
- Kontynuacja zmian w zakresie modelu dystrybucji.
- Dalsza centralizacja operacji logistycznych w centrum dystrybucyjnym w Gdańsku.



CELE NA 2026

MERCATOR THAILAND

- Uruchomienie projektu Kogeneracji - znacząca poprawa efektywności kosztowej.
- Kontynuowanie rozwoju cyfryzacji, automatyzacji procesów i innowacji technologicznych w zakresie rozwiązań Przemysł 4.0.
- Rozwój portfolio produktowego - pogłębienie prac R&D z klientami B2B, koncentrując się na projektowaniu wysokomarżowych produktów niszowych spełniających wąskie wymogi technologiczne tych odbiorców.



CELE NA 2026



- Projekt Lubicz – uzyskanie pozwolenia na budowę, przeprowadzenie postępowania przetargowego oraz wybór generalnego wykonawcy.
- Projekt Wodna – uzyskanie akceptacji ZPI przez Radę Miasta Krakowa oraz wypracowanie umowy urbanistycznej.
- Projekt Błonia – wybór operatora hotelowego, rozpoczęcie budowy oraz sprzedaży lokali.
- Projekt Sanato – uzyskanie pozwolenia na budowę oraz opracowanie projektów wykonawczych jako podstawy do wyboru wykonawcy robót budowlanych.
- Dywersyfikacja geograficzna – pozyskanie co najmniej jednego projektu poza Małopolską.
- Dywersyfikacja projektowa – pozyskanie kolejnych projektów w Krakowie.
- Kluczowym celem organizacyjnym jest również budowa i rozwój zespołu Mercator Estates, dostosowanego do skali realizowanych i planowanych inwestycji.



**Adres siedziby:**

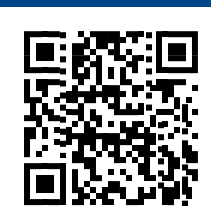
MERCATOR MEDICAL S.A.
ul. Heleny Modrzejewskiej 30
31-327 Kraków, Polska
NIP: 6771036424
REGON: 350967107

Adres biura i korespondencyjny:

MERCATOR MEDICAL S.A.
ul. Fabryczna 1a (budynek B)
31-553 Kraków, Polska



Dowiedz się więcej na
www.mercatormedical.eu



Aby uzyskać więcej
informacji zeskanuj
kod za pomocą
aparatu w smartfonie

Q&A

Kontakt dla inwestorów i dziennikarzy:

EMIL CHRZANOWSKI
+48 510 266 482

TOMASZ GUTOWSKI
+48 794 444 574

mercator@innervalue.pl