

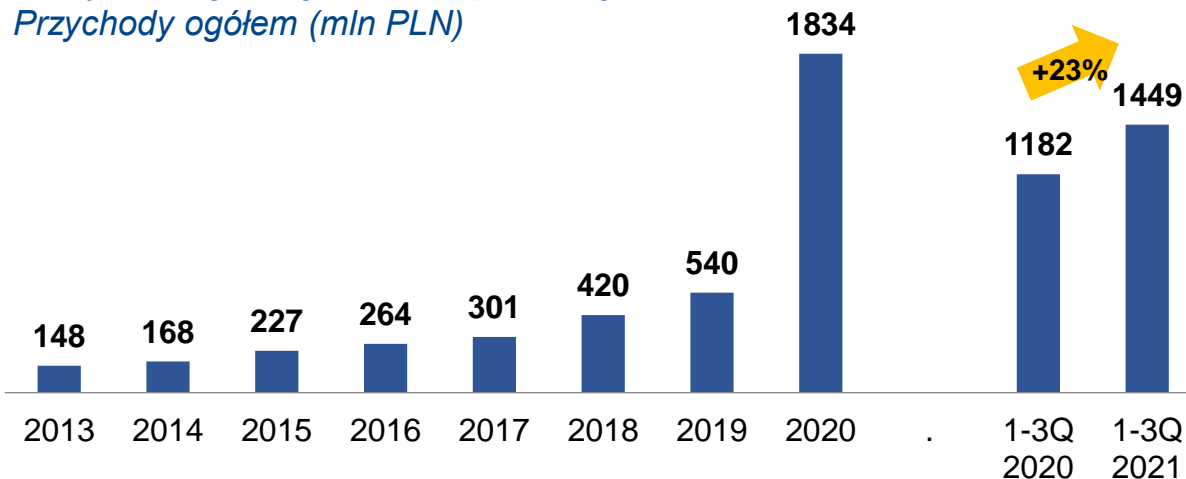
# WYNIKI FINANSOWE

**Q3 2021**

# W Q3 2021 przyspieszył spadek cen rękawic, zmniejszając skalę przychodów

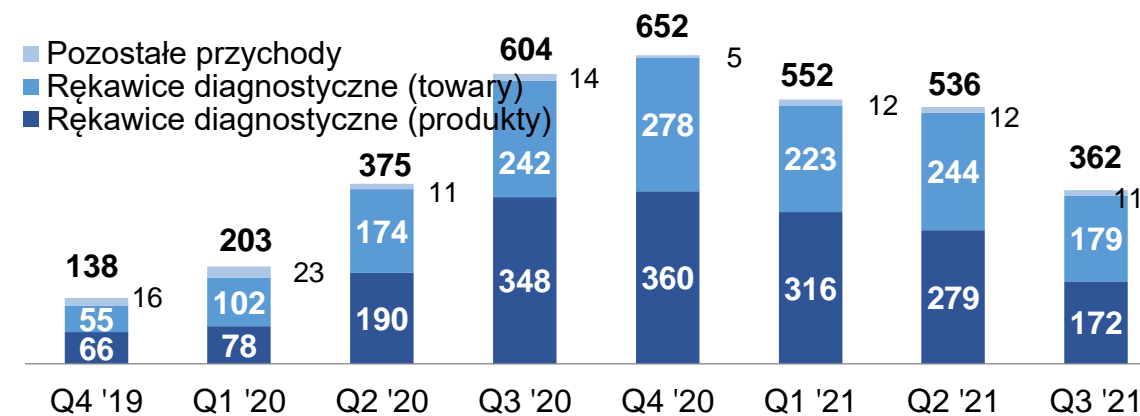
## Wciąż dwucyfrowy wzrost sprzedaży YTD

Przychody ogółem (mln PLN)



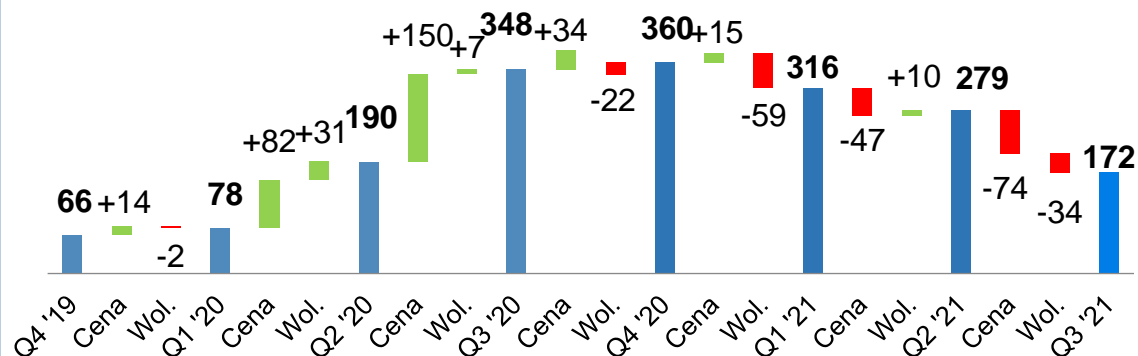
## Spadek w 2021 z powodu niższych wolumenów i cen

Dekompozycja przychodów w ujęciu kwartalnym (mln PLN)

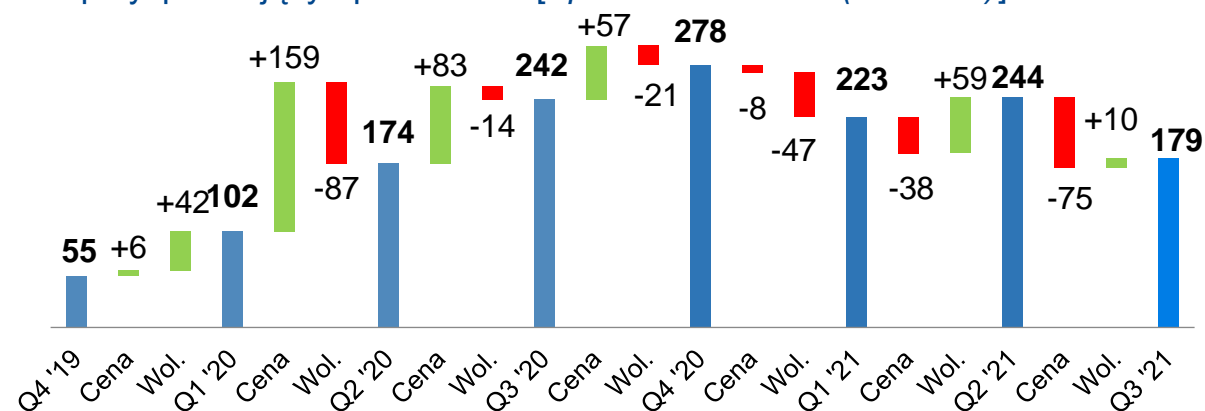


## RĘKAWICE DIAGNOSTYCZNE

**Produkty:** W Q1 2021 istotny wzrost sprzedaży do własnej dystrybucji, w Q2 i Q3 spadek cen sprzedaży\* [Sprzedaż produktów (mln PLN)]

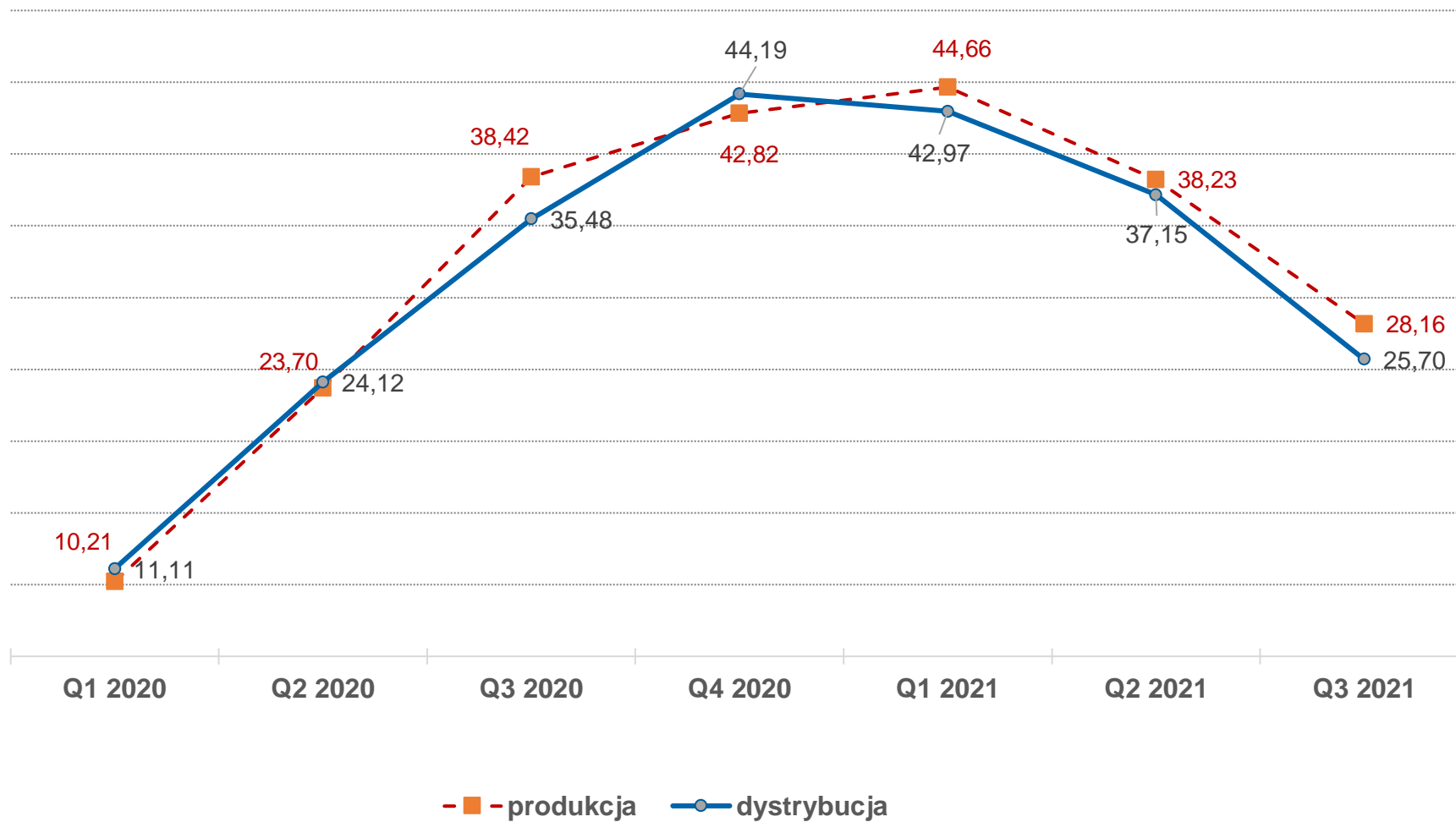


**Towary:** W Q2 2021 wzrost wolumenu o 27% kdk, ale od Q1 2021 przyspieszający spadek cen\* [Sprzedaż towarów (mln PLN)]



\*Analiza uwzględnia jedynie rękawice diagnostyczne, stanowiące 97,6% przychodów ze sprzedaży w 1-3Q 2021

## Średnia cena rękawic diagnostycznych kwartalnie PLN / 100 szt.

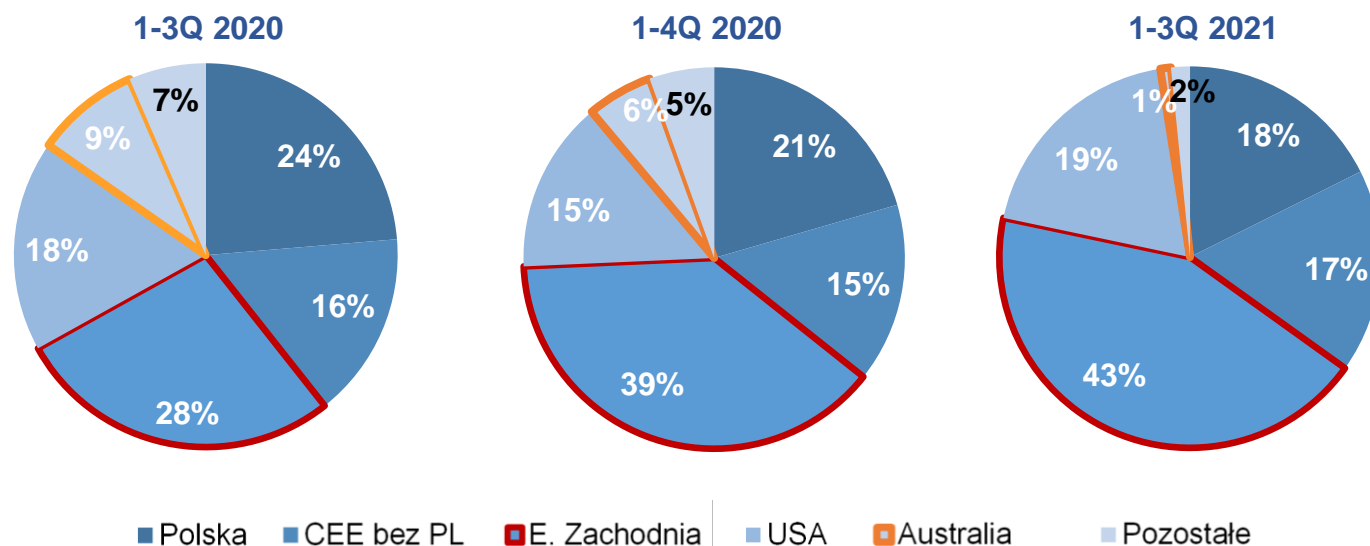


USA i Wlk. Brytania utrzymują pozycje 1-2, Polska trzeci kwartał z rzędu na pozycji nr 3. W TOP10 kraje Europy Zachodniej – Szwecja, Holandia, Francja, Niemcy - z dynamicznymi wzrostami sprzedaży rdr.

W 1-3Q 2021 sprzedaż do głównych krajów anglojęzycznych (Wlk. Brytania, USA, Australia) odpowiadała za 37% całkowitej sprzedaży przy 45% w roku 2020 – zakończenie realizacji kontraktów długoterminowych w Australii. USA i UK pozostają strategicznie ważnymi rynkami z dużym potencjałem dalszego wzrostu sprzedaży.

Utrzymanie silnej pozycji w Polsce pomimo odczuwanego spadku popytu, wysokie tempo wzrostu na głównych rynkach wschodnich (Ukraina, Rosja).

Udana ekspansja w Europie Zachodniej, która odpowiadała w 1-3Q 2021 za 43% sprzedaży vs 39% w roku 2020 i 10% w roku 2019; skupienie się na największych i najbardziej dochodowych rynkach (spadek znaczenia kategorii „pozostałe” z 13% w 2019 roku przez 9% w 1-3Q 2020 do niecałych 2% sprzedaży w 1-3Q 2021).



### Struktura sprzedaży w podziale na kraje (TOP10)

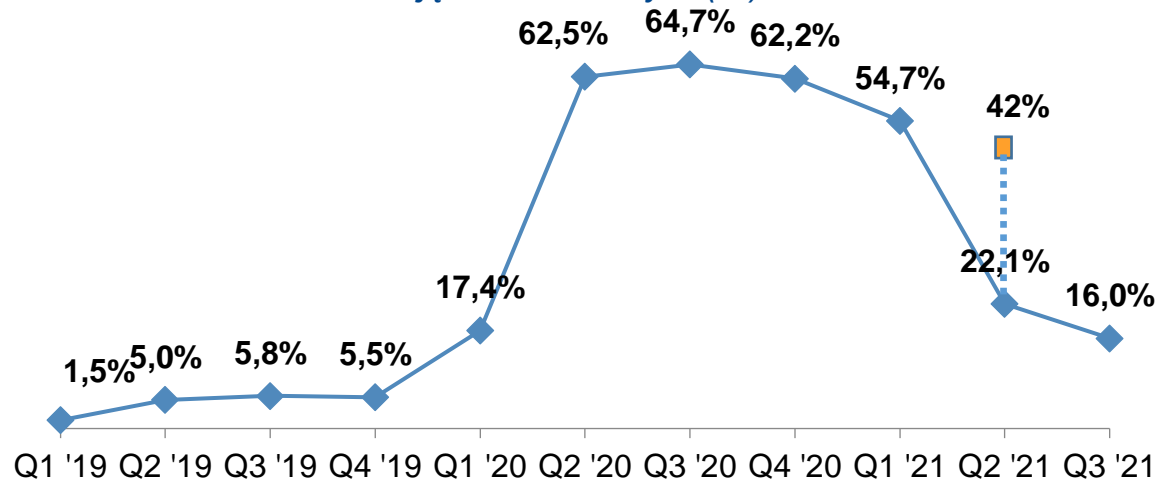
	1-3Q 2021	1-3Q 2020	Zmiana (mln zł)	Zmiana
<b>USA</b>	271,4	207,9	63,5	+31%
<b>Wlk. Brytania</b>	257,9	225,1	32,9	+15%
<b>Polska</b>	254,7	279,7	-25,0	-9%
<b>Szwecja</b>	129,4	11,8	117,6	+996%
<b>Niemcy</b>	87,6	39,5	48,0	+121%
<b>Ukraina</b>	69,4	52,4	17,0	+32%
<b>Rosja</b>	68,0	44,5	23,5	+53%
<b>Francja</b>	46,2	11,9	34,2	+287%
<b>Rumunia</b>	40,7	24,4	16,3	+67%
<b>Holandia</b>	33,4	1,3	32,1	x26
<b>Inne</b>	190,3	283,4	-93,1	-33%
<b>Razem</b>	<b>1449,0</b>	<b>1182,0</b>	<b>267,1</b>	<b>+23%</b>

# IMPONUJĄCY WZROST RENTOWNOŚCI W 2020



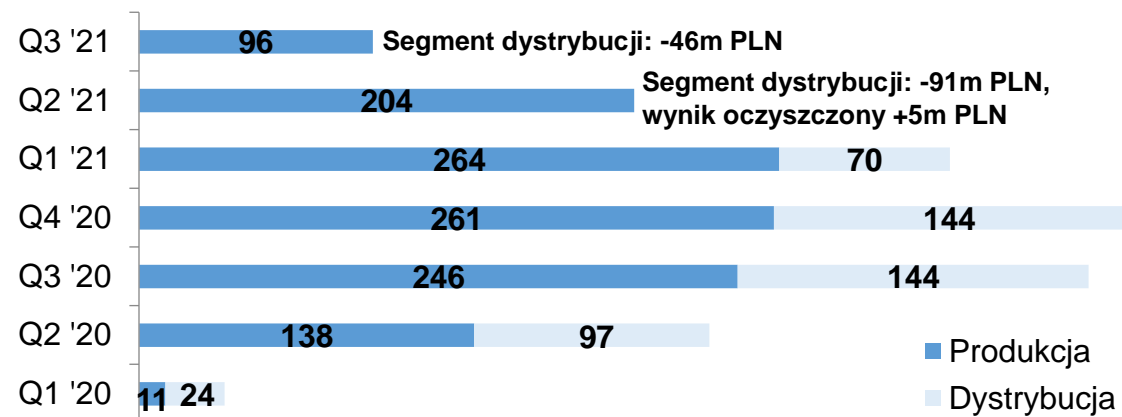
## Wciąż dobra rentowność EBITDA

Rentowność EBITDA w ujęciu kwartalnym (%)



## Segment produkcyjny z mocno dodatnią kontrybucją

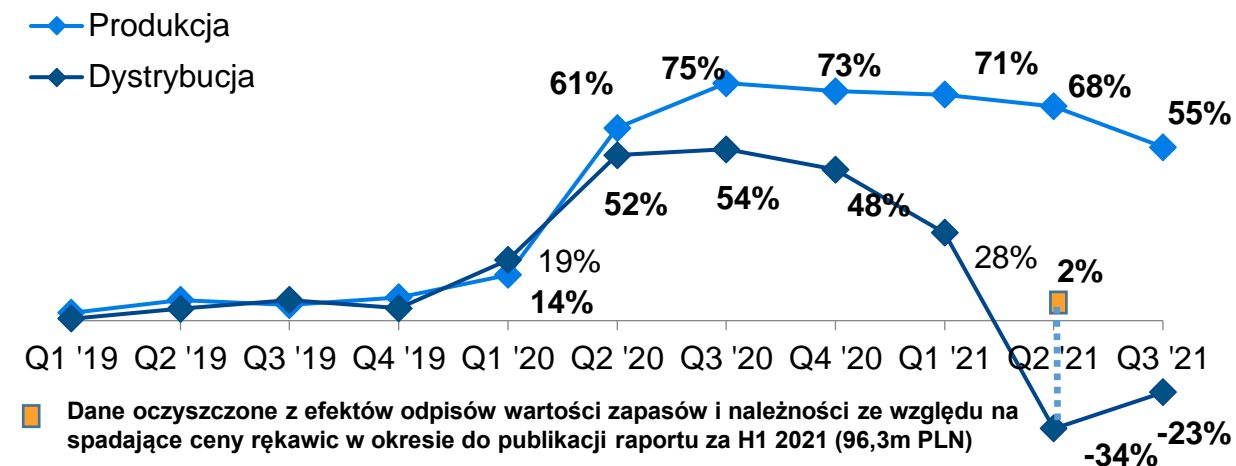
Dekompozycja EBITDA\* na produkcję i dystrybucję (mln PLN)



\*Bez uwzględnienia kategorii „Inne” oraz wyłączeń konsolidacyjnych

## Segment dystrybucji pod presją otoczenia rynkowego

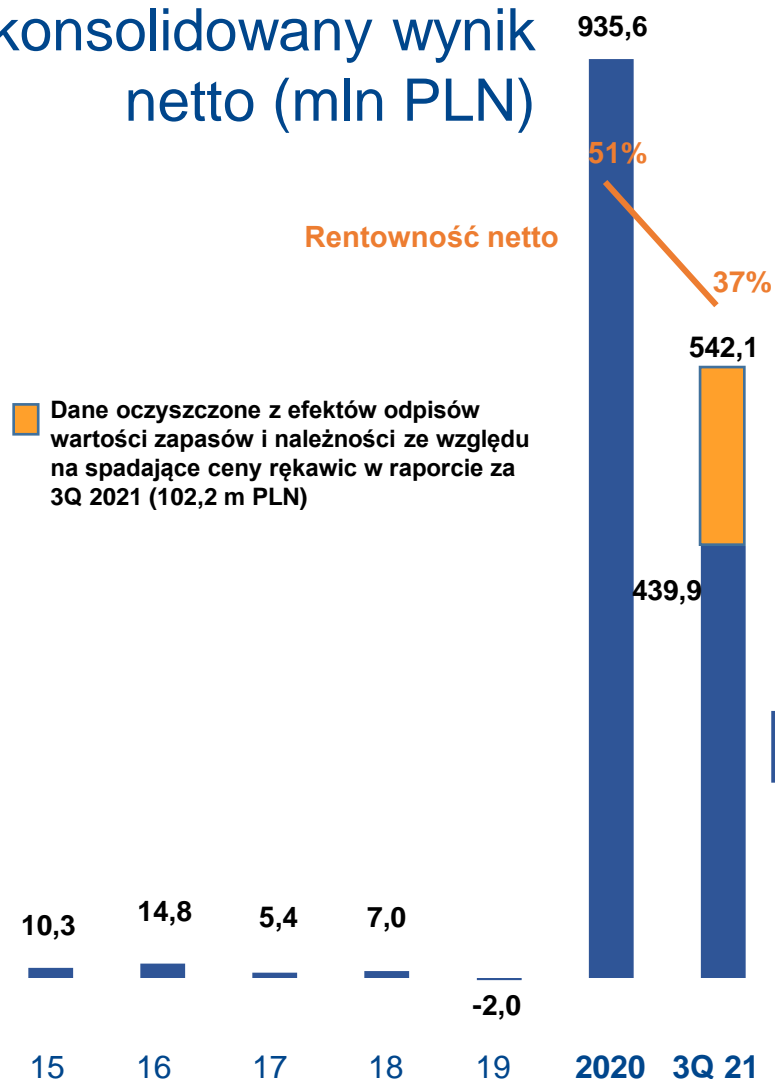
Rentowność EBITDA\* w podziale na segmenty w ujęciu kwartalnym (%)



■ Dane oczyszczone z efektów odpisów wartości zapasów i należności ze względu na spadające ceny rękawic w okresie do publikacji raportu za H1 2021 (96,3m PLN)

- **Wysoka rentowność segmentu produkcyjnego, załamanie w dystrybucji.** Marża EBITDA na produkcji utrzymuje się na rekordowych poziomach przekraczających 50%, natomiast w segmencie dystrybucyjnym rentowność mocno spadła w 2021 ze względu na m.in. efekt wzrostu cen producentów i obniżenie cen rynkowych (naturalne zjawisko w środowisku spadających cen rynkowych).
- **W Q3 2021 obszar produkcji wypracował 96 mln PLN wyniku EBITDA (246 mln PLN w Q3 2020), a segment dystrybucji zanotował stratę na poziomie 46 mln PLN (144 mln PLN dodatniego wyniku EBITDA w Q3 2020).**
- **W 1-3Q 2021 segment produkcyjny wypracował 563 mln PLN wyniku EBITDA vs. 395 mln PLN w 1-3Q 2020 (+43% rdr)**

## Skonsolidowany wynik netto (mln PLN)



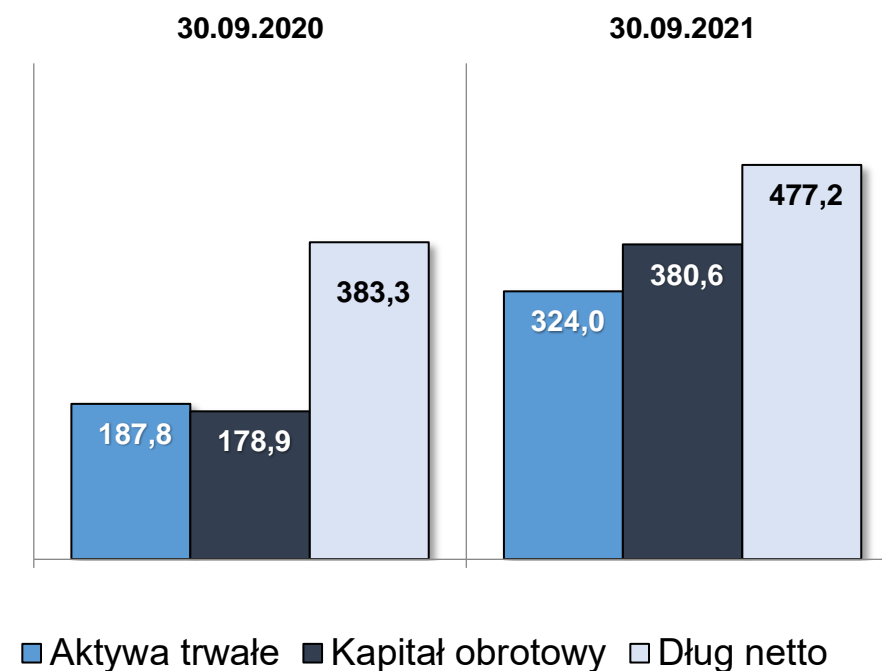
Wysoka konwersja zysku na gotówkę: w 1-3Q 2021 operacyjny cash flow na poziomie 90% raportowanego zysku netto, 83% oczyszczonego wyniku EBITDA (wzrost rdr);

Wysokie zyski 2020-2021 przekładają się na silne finanse Grupy i wysokie zdolności inwestycyjne

Wyraźnie ujemny wskaźnik dług netto / EBITDA 12M na poziomie -0,54

Wysoki poziom gotówki netto (482 mln PLN) pomimo rozliczenia skupu akcji własnych (312 mln PLN) oraz budowy fabryki nr 3 (projekt o wartości około 200 mln PLN)

## Elementy bilansu w mln zł

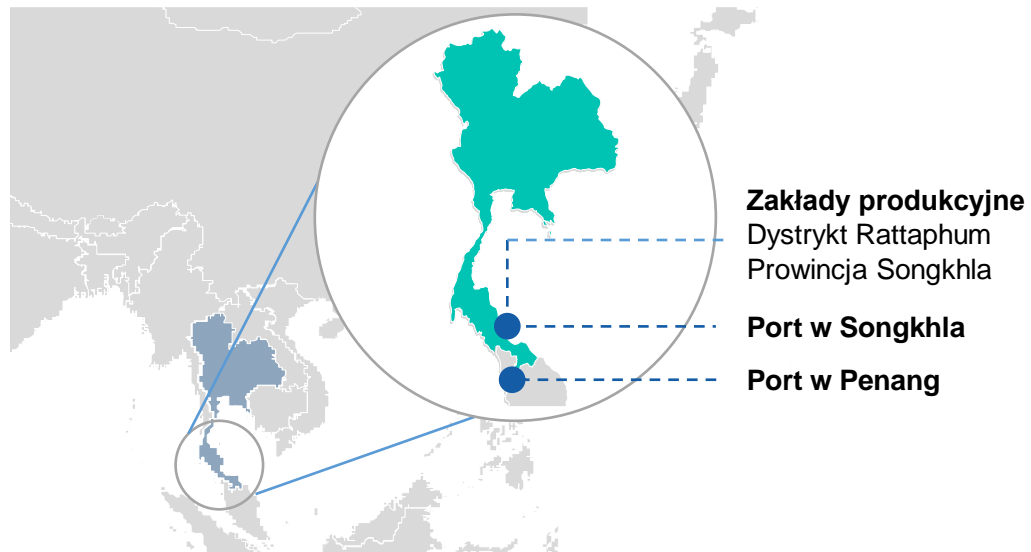




# WŁASNE ZAKŁADY PRODUKCYJNE W TAJLANDII ZABEZPIECZAJĄ ELASTYCZNOŚĆ ORAZ ZAPEWNIAJĄ POTENCJAŁ REAKCJI NA GLOBALNE ZMIANY POPYTU



## Fabryki zlokalizowane w pobliżu rozbudowanej infrastruktury portowej



- Mercator Medical posiada w Tajlandii **2 zakłady produkcyjne** (łącznie 17 linii produkcyjnych), wytwarzające jednorazowe rękawice medyczne produkowane z przemysłowo pozyskiwanego lateksu syntetycznego **o całkowitej mocy wytwórczej ok. 260 mln rękawic miesięcznie (3,1 mld rękawic rocznie)**.
- **Na ukończeniu budowa 3. zakładu produkcyjnego** rękawic industrialnych o mocach wytwórczych ponad 0,8 mld rękawic rocznie; rozpoczęty montaż pierwszych linii wytwórczych – ich uruchomienie planowane jeszcze w 2021, pełne moce zakładu zakładane w H1 2022
- Zakłady położone są w dogodnej lokalizacji, **blisko dobrze rozwiniętej infrastruktury portowej** w miastach Songkhla (Tajlandia) oraz Penang (Malezja).
- Produkty wytwarzane w tajlandzkich zakładach produkcyjnych **sprzedawane są do kilkudziesięciu krajów**, z czego większość eksportowana jest do USA i UK.

## Kluczowe przewagi własnych zakładów produkcyjnych

**Elastyczność produkcyjna** zapewniająca możliwość dostosowywania oferty do globalnych trendów

**Zabezpieczone dostawy rękawic** w przypadku niedoborów podaży ze strony innych producentów.

**Produkcja jednorazowych rękawic nitylowych** – najszybciej rosnący segment rynku; od połowy 2020 **wszystkie dotychczasowe linie** oparte o lateks naturalny przebrojone na lateks syntetyczny

**Renta geograficzna**, dzięki dogodnej lokalizacji zakładów w pobliżu rozbudowanej infrastruktury portowej

## Zakłady produkcyjne Mercator Medical w Tajlandii







**Dziękujemy za uwagę**

**KONTAKT DLA INWESTORÓW I DZIENNIKARZY:**

Bogna Sikorska [b.sikorska@pandl.pl](mailto:b.sikorska@pandl.pl) +48 501 239 339  
Adrian Boczkowski [a.boczkowski@pandl.pl](mailto:a.boczkowski@pandl.pl) +48 506 324 456