

Konferencja Grupy Mercator Medical

WYNIKI ZA PIERWSZE PÓŁROCZE 2025



ZARZĄD SPÓŁKI

MERCATOR



Monika Żyznowska
Prezes Zarządu



Dariusz Krezymon
Członek Zarządu



Mariusz Popek
Członek Zarządu



A G E N D A

01/ **Mercator**

Grupa Mercator
Misja i Wartości
Otoczenie rynkowe

02/ **Wyniki H1 2025**

Wybrane dane
Przychody i koszty
Rynki

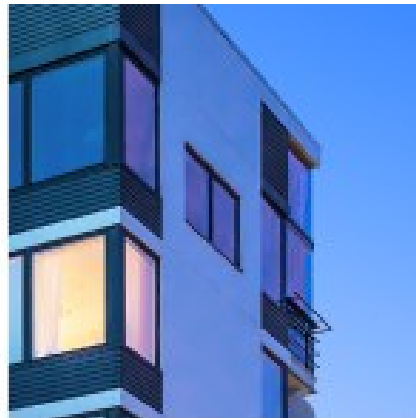
03/ **Podsumowanie H1 2025**

Kogeneracja
Nieruchomości

04/ **Cele na 2025**



MERCATOR DISTRIBUTION



MERCATOR THAILAND




HEAR ME
FUNDACJA MERCATOR




MERCATOR ESTATES



Nasza misja

Grupa Mercator angażuje się w kształtowanie bezpieczniejszego świata poprzez nieustanne doskonalenie naszego zrównoważonego modelu biznesowego. Koncentrujemy się na rozwoju oraz spełnianiu potrzeb naszych klientów, jednocześnie dbając o środowisko. Naszym celem jest tworzenie wartości dla klientów z różnych branż, wspierając ich rozwój i oferując rozwiązania, które przyczyniają się do budowania lepszej przyszłości.

A Safer world with **ME**

Nasze wartości



S

A

F

E

R

Supportive

Współpracujemy blisko z naszymi klientami, tworząc pozytywne środowisko zespołowe oparte na wzajemnym wsparciu i docenieniu. Promujemy różnorodność, uczciwość i poczucie przynależności w naszej społeczności, a dzieląc się wiedzą, wspieramy rozwój każdego z jej członków.

Agile

Jesteśmy elastyczni i otwarci na współpracę, nieustannie rozwijając się, aby realizować ambitne cele i zapewniać zgodność z przepisami. Wspieramy rozwój kompetencji, które odpowiadają dynamicznie zmieniającym się wymaganiom biznesowym.

Frugal

Skupiamy się na tym, co naprawdę ma wartość dla naszych klientów – dostarczamy najwyższą jakość, optymalizujemy koszty, aby zapewnić lepsze doświadczenia. Jednocześnie koncentrujemy się na doskonaleniu procesów i redukowaniu działań, które nie wnoszą wartości.

Eager-minded

Śmiało podejmujemy nowe wyzwania, nieustannie poszukując innowacyjnych rozwiązań i przekraczając własne granice. Nasza pasja do rozwoju motywuje nas do sięgania po więcej, tworząc inspirującą kulturę, w której każdy pracownik rozwija swój potencjał i wspólnie buduje sukces naszej organizacji.

Reliable

Dbamy o środowisko, stabilny rozwój biznesu i pozytywny wpływ społeczny. Nasze działania opierają się na rzetelności, profesjonalizmie i transparentnej komunikacji, zawsze zgodnej z obowiązującymi regulacjami. Bierzymy odpowiedzialność za każde działanie.

SINCE
1996

29 lat
na rynku

2,9 mld

Rękawic sprzedanych
w H1 2025, co oznacza
wzrost o 6,7% r/r



Polska spółka notowana
na GPW – sWIG80
KAPITALIZACJA:
~400 MLN PLN



Zatrudnienie:

2010

300

H1 2025

950



Sprzedaż (mln PLN):

2010

89

H1 2025

291

GRUPA MERCATOR

PRODUCENT RĘKAWIC
DYSTRYBUTOR WYROBÓW MEDYCZNYCH
NIERUCHOMOŚCI PREMIUM



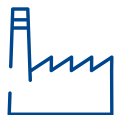
KRAKÓW

Siedziba spółki



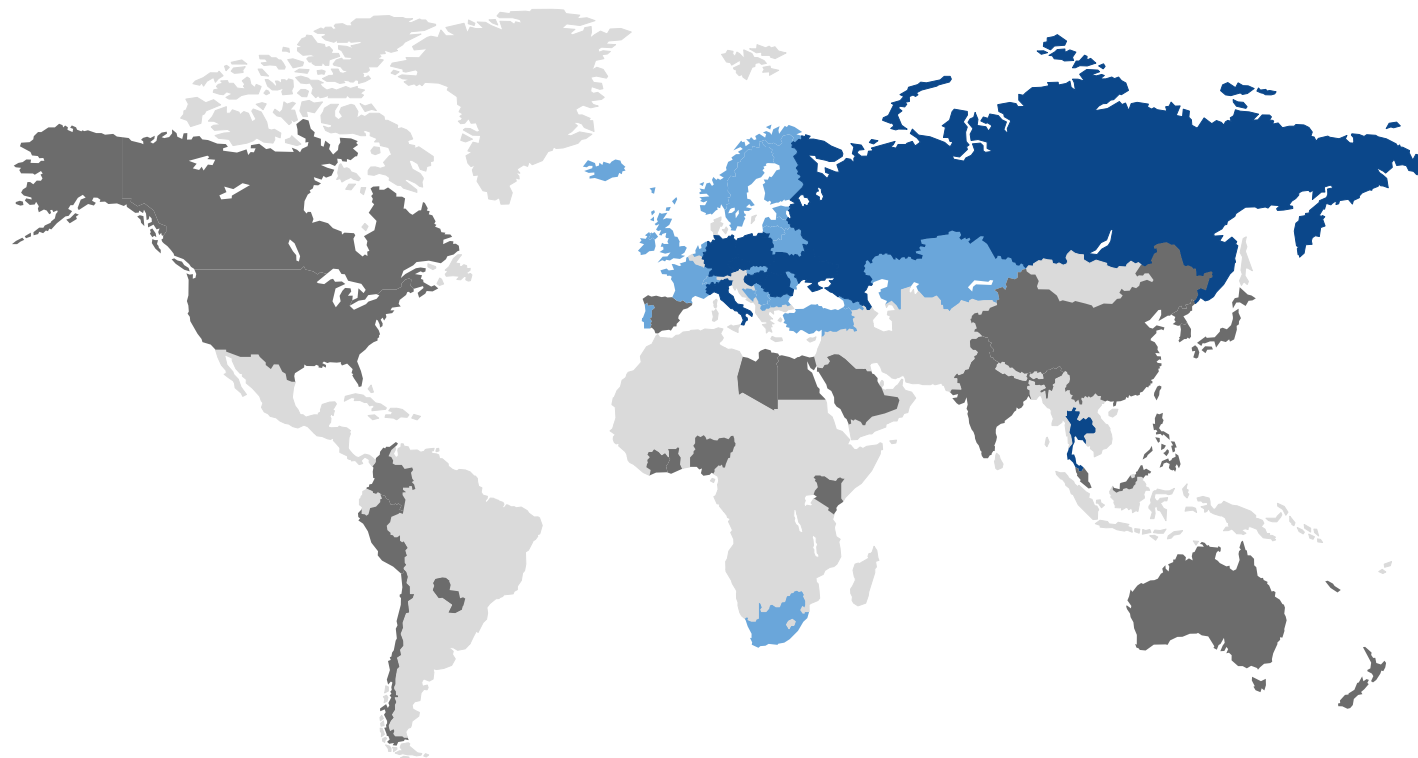
GDAŃSK

Nowoczesne i ekologiczne centrum
logistyczne niedaleko portu w Gdańsku



TAJLANDIA

3 fabryki



■ Rynki obsługiwane
przez spółki

■ Rynki obsługiwane przez
fabryki w Tajlandii

■ Rynki obsługiwane przez
sprzedaż eksportową

Otoczenie rynkowe – H1 2025

Grupa Mercator Medical działa w dynamicznie zmieniającym się i wysoce konkurencyjnym otoczeniu rynkowym, w którym kierunki handlu, ceny surowców i polityka celna mają bezpośredni wpływ na warunki działalności.

Grupa skutecznie dostosowuje się do tych zmian, wykorzystując zdywersyfikowany łańcuch dostaw, elastyczny model operacyjny i rozwój produktów premium, co pozwala jej utrzymać stabilną pozycję na globalnym rynku rękawic medycznych.

USA

- USA to największy rynek rękawic na świecie – ok. 50% globalnego popytu.
- Cła na produkty z Chin ograniczyły konkurencję i zmieniły kierunki handlu.
- W I połowie 2025 r. sprzedaż Mercatora do USA wzrosła o 73% r/r, stanowiąc 36% przychodów Grupy.
- Stabilne cła sprzyjają producentom spoza Chin, w tym Mercatorowi z produkcją w Tajlandii.

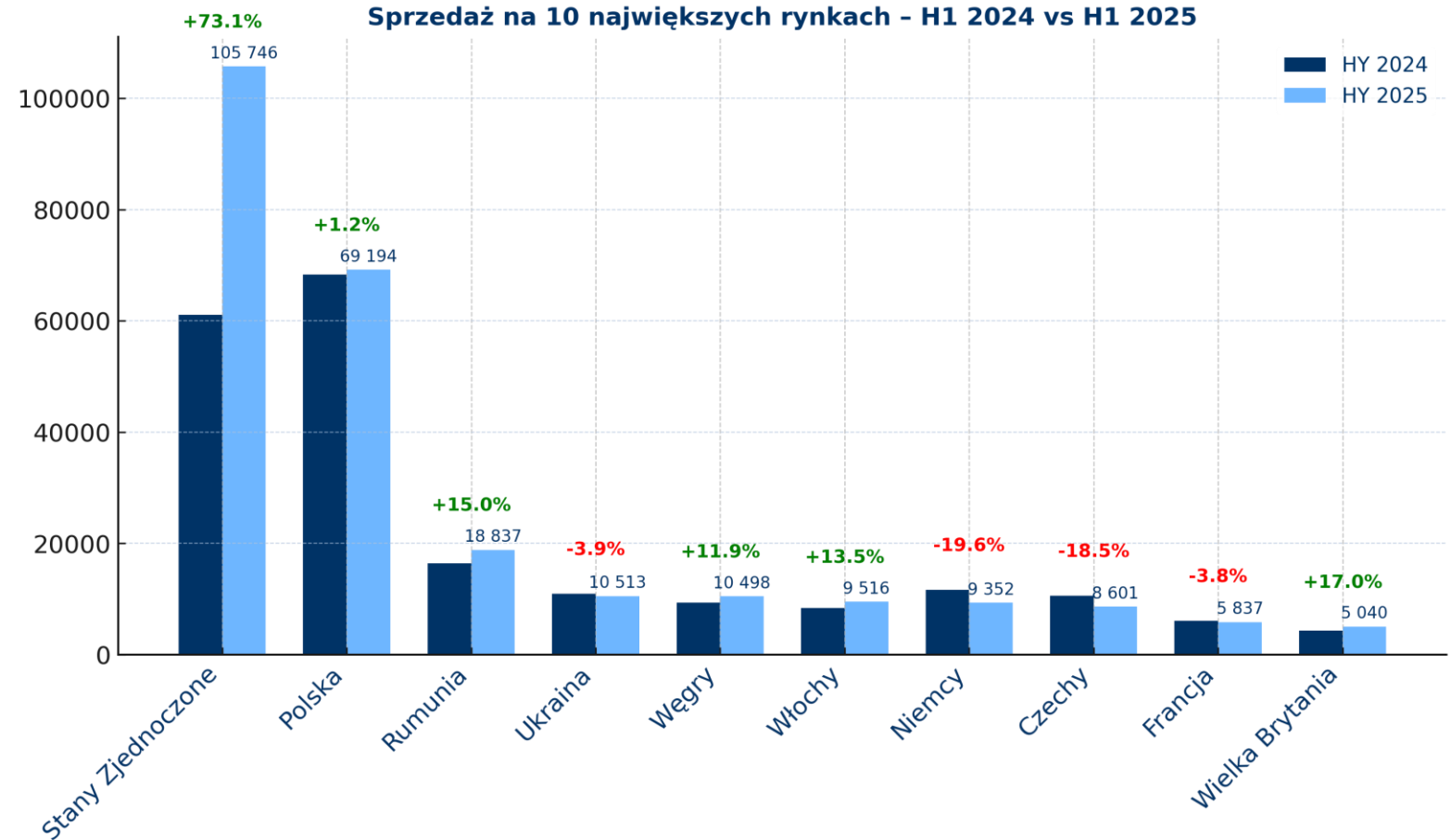
EUROPA

- Europa przyjęła nadwyżki chińskiego eksportu, co zwiększyło presję cenową.
- Mercator wzmacnia pozycję w Europie Środkowo-Wschodniej dzięki własnej sieci dystrybucji i rozwojowi oferty.
- Największy potencjał wzrostu: Polska, Rumunia, Węgry.
- Wzrost znaczenia norm ESG, REACH i produktów biodegradowalnych.

Główne rynki

Pierwsza połowa roku przyniosła dużą zmienność rynkową 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
- ✓ Rosnąca presja cenowa i konkurencja ze strony chińskich producentów na rynkach Europy Zachodniej spowodowała spadek sprzedaży w Niemczech, jak również w Czechach





Innowacyjność
oparta na **ekologii**

MERCATOR



Powtarzalna **jakość**,
stała **dostępność**



Dedykowana platforma
zakupowa dla klientów



Lider na rynku globalnym,
siła w każdej branży.

eMERCATOR



Zdywersyfikowane
portfolio produktowe



Spersonalizowany
Customer service



WYBRANE DANE FINANSOWE

→ SKONSOLIDOWANE
[MLN PLN]

PRZYCHODY H1 2025:

290,9

vs H1 2024:
253,8

EBIDTA H1 2025:

-0,7

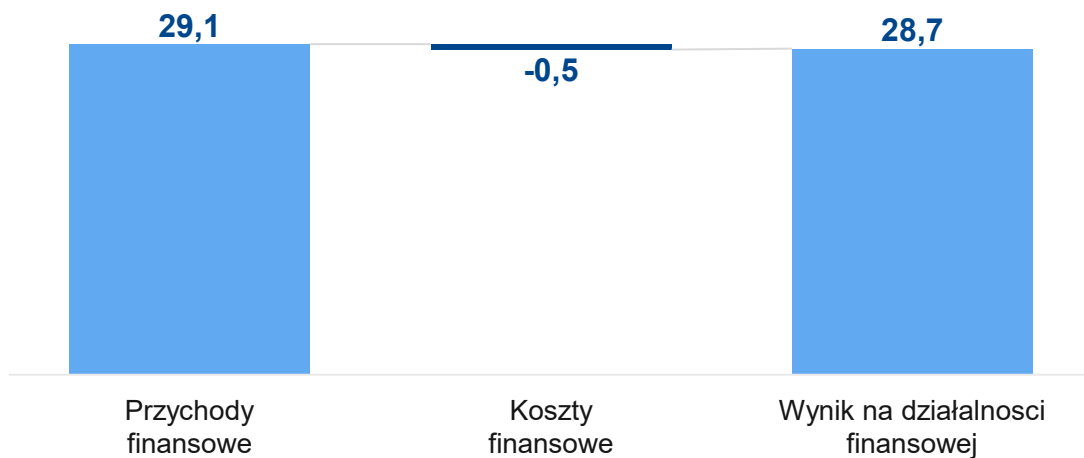
vs H1 2024:
-3,6

ZYSK NETTO H1 2025:

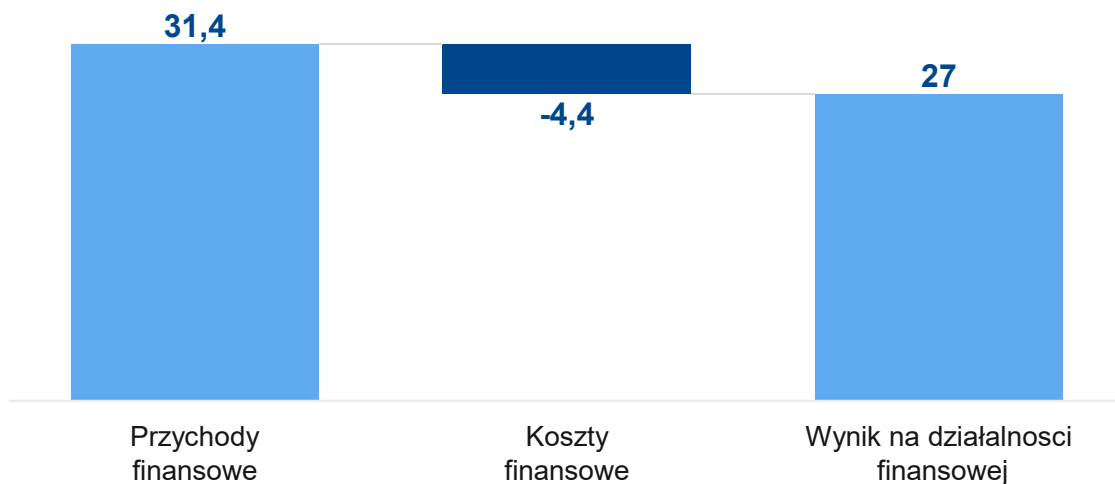
21,4

vs H1 2024:
5,0

Skonsolidowane przychody i koszty finansowe H1 2025 (mln PLN)



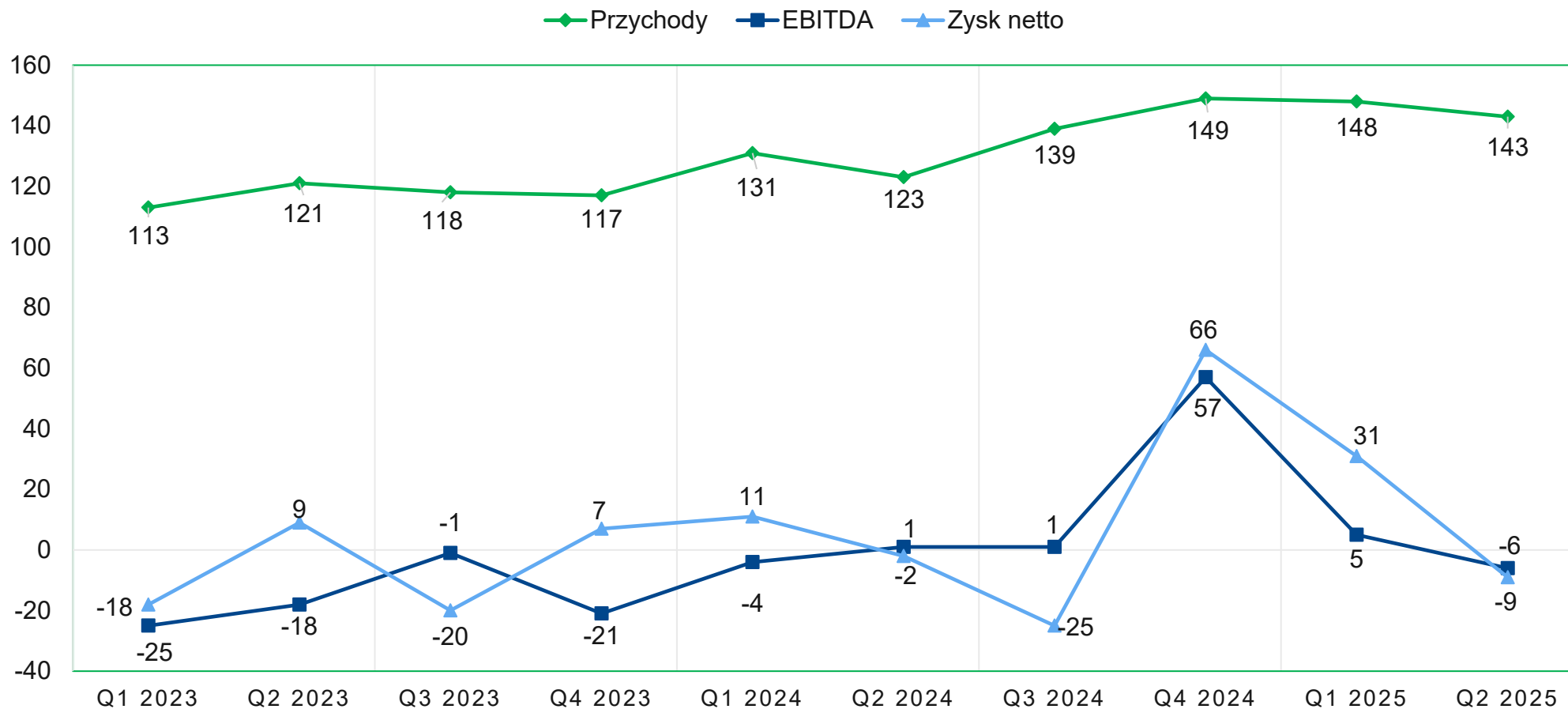
Skonsolidowane przychody i koszty finansowe H1 2024 (mln PLN)



Skonsolidowany wynik na działalności finansowej H1 2025 (mln PLN)



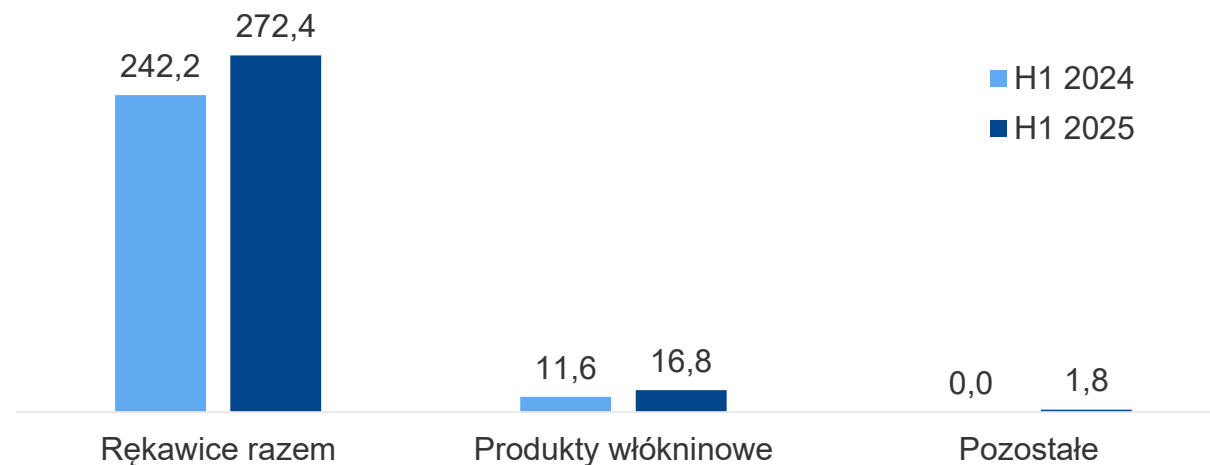
2025 – utrzymanie wysokiego poziomu przychodów – dane skonsolidowane



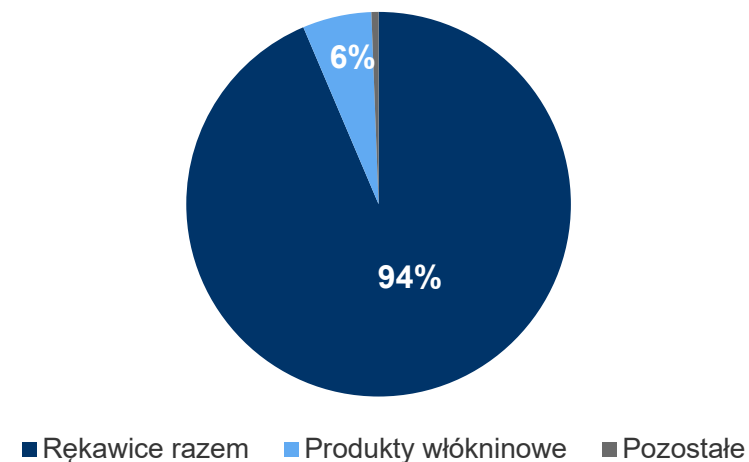
Dywersyfikacja przychodów sprzedaż produktów, towarów i materiałów

- ✓ Przychody ze sprzedaży Grupy wzrosły o 37,1 mln PLN (+14,6% r/r) w I połowie 2025 r.
- ✓ W segmencie produkcyjnym przychody wzrosły o 19,2 mln PLN (+14,9%)
- ✓ Sprzedaż produktów włókninowych **stanowi 5,8% skonsolidowanych przychodów Grupy**

Skonsolidowane przychody
[mln PLN]



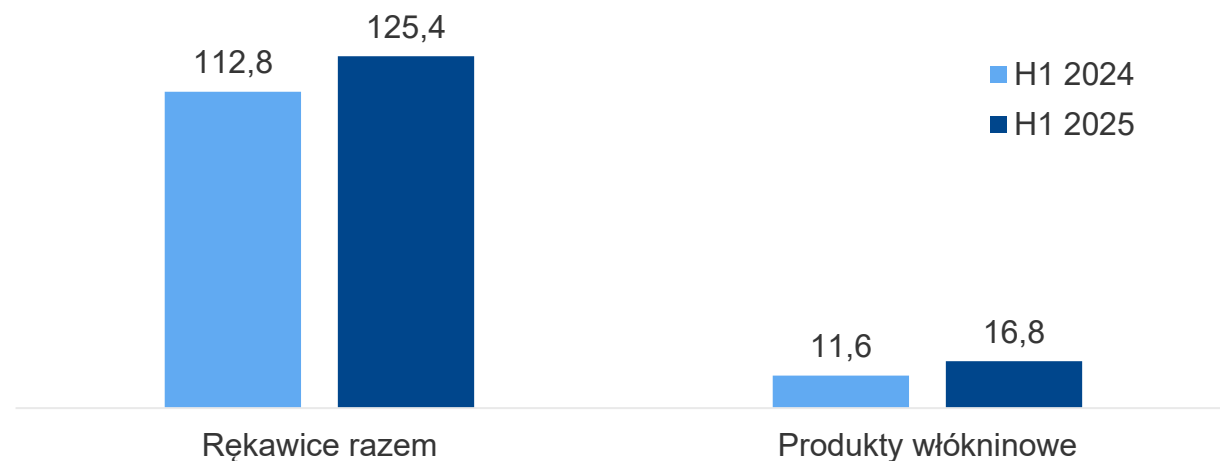
Skonsolidowane przychody
ze sprzedaży



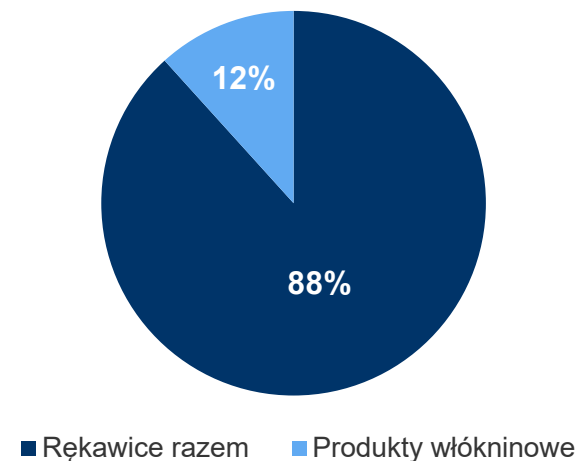
Dywersyfikacja przychodów sprzedaż towarów i materiałów

- ✓ Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów (segment dystrybucji) wzrosły o 17,9 mln PLN (+14,4% r/r) w I połowie 2025 r.
- ✓ Przychody ze sprzedaży rękawic w H1 2025 wzrosły o 11,2%
- ✓ Sprzedaż produktów włókninowych wyniosła prawie 16,8 mln PLN (+44,7% r/r) i **stanowi 11,7% przychodów segmentu dystrybucji**.
- ✓ Wprowadzono nowe produkty: worki na śmieci, czyściwa profesjonalne, produkty do higieny pacjenta.

Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów
[mln PLN]



Przychody ze sprzedaży
towarów i materiałów



MERCATOR THAILAND

Inwestycje w przyszłość i innowacje



Retencja wody

11.000 m³ gromadzonej wody deszczowej wykorzystywanej w produkcji



Oczyszczanie wody

700 m³/dzień odzyskanej po uzdatnieniu wody co gwarantuje ograniczenie ogólnego zużycia



Panele słoneczne

32 000 m² powierzchni naszej fabryki dedykowane pod panele słoneczne



Kogeneracja

zmniejszamy o **95% koszty energii** zwiększenie marż przy stosunkowo krótkim okresie zwrotu z inwestycji



3 fabryki

3 mld

roczna **zdolność** produkcyjna

98%

zdolności produkcyjnej jest sprzedawana w ramach OEM



Możliwość dopasowania dostaw kontenerów towarowych pod względem asortymentu produktów, wyglądu, rozmiaru i liczby opakowań oraz sposobu ładowania kontenerów

Profil działalności:

- ✓ Mercator Estates rozwija działalność w segmencie nieruchomości mieszkaniowych premium i medium plus.
- ✓ Koncentrujemy się na wysokiej jakości architekturze, lokalizacjach o dużym potencjale oraz długoterminowej wartości inwestycyjnej.
- ✓ Naszym celem jest budowanie rozpoznawalnej marki dewelopera premium w Polsce.
- ✓ Łączymy projekty własne z partnerstwami joint venture, co pozwala dywersyfikować ryzyko i zwiększać skalę działalności.
- ✓ Finansowanie oparte jest na środkach własnych, pożyczkach zabezpieczonych i udziale kapitałowym w projektach.
- ✓ Nasz zespół posiada wysokie kompetencje w zakresie analizy, nadzoru inwestycyjnego i realizacji projektów.

Projekty Mercator Estates:

- ✓ Lubicz / Westerplatte (Kraków) – rewitalizacja zespołu kamienic o pow. ok. 5 000 m²; około 70 apartamentów, strefa wellness, ogród wewnętrzny, parking podziemny.
- ✓ Wielicka (Kraków) – ok. 360 mieszkań w procedurze prawnej Zintegrowanego Planu Inwestycyjnego (ZPI). (projekt warunkowy)
- ✓ Krowodrza (Kraków) – inwestycja joint venture z Grupą Core, ok. 7 000 m² w segmencie premium, realizacja w latach 2026–2027.
- ✓ Spółka analizuje kolejne projekty mieszkaniowe w głównych aglomeracjach



Utrzymujemy cele na 2025 dla GRUPY MERCATOR



**Zwiększenie
rentowności**



**Dywersyfikacja
oferty produktowej**



**Rozwój projektów
nieruchomościowych**



**Wzrost
sprzedaży**



**Wzmocnienie
aspektów ESG i CSR**



Q&A

KONTAKT DLA INWESTORÓW I DZIENNIKARZY:

Emil Chrzanowski 📞 510 266 482
Bartłomiej Godlewski 📞 531 141 150

✉️ mercator@innervalue.pl

