

Do Akcjonariuszy Mercator Medical S. A.

Szanowni Państwo,

Dzięki Państwa zainteresowaniu akcjami naszej spółki ogólnie obroniły się one w obrocie GPW w ciągu 2014 roku.

Zmiany ceny akcji spółki w pierwszej połowie tego okresu nie korelowały ani z naszymi działaniami biznesowymi, ani z ich skutkami gospodarczymi czy finansowymi, ponieważ te systematycznie się poprawiały. Po zamknięciu i podliczeniu roku 2014 mogę potwierdzić zrealizowanie naszych planów we wszystkich ważnych obszarach produkcji i dystrybucji. Uzyskaliśmy w ujęciu skonsolidowanym: 168,5 miliona złotych sprzedaży, to jest o 20,6 miliona złotych kwotowo i 14% więcej niż w roku 2013, 16,4 miliona marży EBITDA, to jest o 2,4 miliona złotych kwotowo i 17,1% więcej niż w roku 2013, 13,1 miliona złotych marży EBIT, to jest o 1,6 miliona złotych kwotowo i 13,5% więcej niż w roku 2013, 10 milionów złotych zysku netto, to jest o 3,1 miliona złotych kwotowo i 46% więcej niż w roku 2013.

W 2014 roku zrealizowaliśmy obietnice przedstawione w trakcie oferty publicznej i wykorzystaliśmy w większości środki uzyskane z emisji akcji w ofercie publicznej przeprowadzonej pod koniec 2013. Uzyskaliśmy takie wyniki finansowe, jakich się spodziewaliśmy. Jesteśmy z nich zadowoleni.

Niedługo ustalimy politykę dywidendową na rok 2015 i na dalsze lata, którą ogłosimy odrębnie.

Zrealizowaliśmy także założone kroki rozwojowe i inwestycje tak w produkcji, jak i dystrybucji, z czego wymienię te najważniejsze. W Tajlandii dokończyliśmy rozbudowę fabryki rękawic diagnostycznych o cztery podwójne ciągi produkcyjne i wszystkie towarzyszące im urządzenia. Ostatni ciąg oddaliśmy do użytkowania 9 marca 2015 roku. Potencjał produkcyjny wzrósł ponad dwukrotnie w porównaniu z sytuacją sprzed rozpoczęcia inwestycji i wynosi obecnie ponad 100 mln sztuk miesięcznie. Rozbudowę Centrum Logistycznego w Brześciu Kujawskim o niemal 100% powierzchni magazynowej i 120% ilości miejsc paletowych rozpoczęliśmy w połowie 2014 roku i zakończyliśmy w tym samym czasie, co rozbudowę fabryki. Od początku drugiego kwartału 2015 roku zaczniemy pracować

w Polsce na nowym systemie IT klasy ERP, co poprzedziły wielomiesięczne przygotowania organizacyjne. Zatrudnienie w grupie Mercator Medical przekroczyło 500 osób, z czego ponad dwie trzecie przypada na Tajlandię.

Te kilkaset osób wypracowało dobre efekty w 2014 roku, jakby w trakcie przygotowań do realizacji większych zadań w przyszłości, i rozwijało nasz biznes także pod innymi względami. Rozbudowaliśmy struktury handlowe, dystrybucyjne i marketingowe na wszystkich rynkach i w wielu ich segmentach. Zaowocowało to zwiększeniem liczby klientów, dostawców, kontrahentów. Sprzedawaliśmy w większej ilości krajów niż w latach poprzednich tak pod własnymi, jak i cudzymi markami. Uczyliśmy się rynków tak interesujących, jak północnoamerykański, niektóre afrykańskie i bliskowschodnie. Rozpoczęliśmy również przygotowania do dalszych działań tego typu. Zrealizowaliśmy dużo usprawnień organizacyjnych i zarządczych, co pokazało nam kolejne potrzeby w tym względzie.

W pierwszym kwartale 2015 roku dobiegają końca nasze staranne przygotowania do rozpoczęcia działalności dystrybucyjnej w Rosji – zgodnie z naszym modelem biznesowym i pod szyldem Mercator Medical. Będziemy rozważnie działać na tym rynku w spółce z naszym dotychczasowym wypróbowanym partnerem rosyjskim. Ma on kilkunastoletnie doświadczenie w branży jednorazowych materiałów medycznych w tym kraju. Rozpoczęcie własnej działalności dystrybucyjnej w Rosji jest konsekwencją naszej strategii uzyskania pozycji znaczącego gracza w rękawicach medycznych w całej Europie Środkowej i Wschodniej. Nie da się uzyskać takiej pozycji bez posiadania spółek zależnych na rynkach rosyjskim i ukraińskim. Dotychczasowe okoliczności prowadzenia biznesu w Rosji i na Ukrainie pozwoliły nam utrzymać się tam na wystarczającym poziomie, a nawet w pewnym stopniu rozwinąć. Najbardziej przysłużyły się do tego nasze wypróbowane zespoły pracujące na miejscu, pomogła także odporność na kryzysy naszych produktów, które bywają artykułami pierwszej potrzeby. Tym niemniej jesteśmy świadomi złożoności sytuacji na tym obszarze. Świadczy o tym choćby to, że rozwinęliśmy biznes na innych rynkach zmniejszając relatywnie swoją ekspozycję w Rosji i na Ukrainie w całej sprzedaży skonsolidowanej do 18,2% w roku 2014 z 20,4% w roku 2013. W roku 2015 ma to być około 14%.

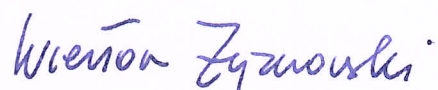
Poszczególne rynki rękawic medycznych rosną w świecie w miarę wzrostu ogólnego dobrobytu i wydatków na ochronę zdrowia. Uzależnienie cen na tych rynkach od wahań cen lateksu naturalnego nieco słabnie wraz ze wzrostem udziału w nich rękawic syntetycznych,

takich jak nitrylowe czy winylowe, aczkolwiek używane do produkcji tych ostatnich lateksy syntetyczne też podlegają koniunkturalnym wahaniom cen. Biznes rękawic medycznych, niezależnie od surowca użytego do ich produkcji, z natury podlega presji na redukcję marż, ale można je skutecznie rekompensować między innymi solidną pracą nad swoją reputacją i wizerunkiem, kontrolą kosztów, wzrostem wolumenów w obrocie.

Udział grupy Mercator Medical w globalnym rynku rękawic medycznych na poziomie ponad 1% nie tylko zaczyna być zauważalny w stawce branży, ale i pozwala na rozpoczęcie ambitnego planowania dołączenia do grona kilkuprocentowych graczy globalnych. Tych jest na świecie ponad dwudziestu. Graczy z ponad dziesięcioprocentowym udziałem w rynku globalnym jest kilku, jeden z nich oscyluje w granicach 20%. Pracujemy nad strategią rozwoju naszej grupy na lata 2016–2018. Będzie ona zakładać umacnianie się jej nie tylko w biznesie rękawic medycznych, ale i innych medycznych materiałów jednorazowych. Z naszego punktu widzenia strategia ta będzie ambitna i na naszą miarę. Zamierzamy ją upublicznić przed końcem bieżącego roku. Mamy nadzieję, że jej realizacja da asumpt do dalszego wzrostu tak wartości akcji Mercator Medical S.A, jak i ich ceny. Mamy bowiem zwyczaj realizować to, co zamierzamy.

Serdecznie pozdrawiam

W imieniu zarządu:



dr Wiesław Żyznowski

Prezes Zarządu Mercator Medical S.A.