

ANUL TRECUT

40% din panourile-sandwich produse de TeraSteel au mers la export

Interviu cu
domnul Cosmin
Pătroiu, director
general TeraSteel

Grupul TeraPlast, unul dintre principalii jucători din piața construcțiilor, a înregistrat, în primul trimestru din 2018, o cifră de afaceri de 131 milioane lei, în creștere față de 67 milioane lei - cifra de afaceri din aceeași perioadă a lui 2017.

Reprezentanții Grupului au anunțat că principala contribuție la această creștere au avut-o business-urile intrate în portofoliu în 2017:

Depaco-Wetterbest, fabrica de panouri-sandwich din Serbia și business-ul Politub.

Grupul TeraPlast include societățile TeraSteel România și TeraSteel Serbia (producători de panouri-sandwich și structuri metalice zincate), TeraPlast (producător de țevi, granule și profile din PVC), Depaco (producătorul țiglei metalice marca Wetterbest), TeraGlass (producător de ferestre și uși din PVC), TeraPlast Logistic și distribuitorul TeraPlast Ungaria. Divizia Steel, TeraSteel România, TeraSteel Serbia și Depaco, a generat 56% din cifra de afaceri a grupului, din primul trimestru al acestui an.

Cosmin Pătroiu, director general TeraSteel, ne-a vorbit, într-un interviu, despre rezultatele companiei pe care o conduce și despre contextul din piață.



Reporter: Care este opinia dumneavoastră despre piața construcțiilor de la noi?

Cosmin Pătroiu: Este o piață cu tendință de creștere constantă. Există o cerere susținută atât în segmentul halelor industriale, cât și în cel al spațiilor logistice și lucrărilor în agricultură.

Reporter: Care este evoluția segmentului pe care activați?

Cosmin Pătroiu: Pe piața panourilor sandwich cu spumă poliuretanică, în acest an se preconizează o creștere de 10%. În ceea ce privește profilele zincate, înregistrăm o stagnare, iar piața se menține la 10.000-12.000 de tone anual, în România.

Reporter: Ce rezultate financiare înregistrează compania pe care o reprezentați?

Cosmin Pătroiu: Din 2007 și până în prezent, TeraSteel a avut o ascensiune spectaculoasă în piața panourilor-sandwich cu spumă poliuretanică, dintr-un jucător care ocupa poziția a 11-a în sector, în anul 2007, devenind, în 2017, lider de piață la nivel național și jucător important la nivel regional.

Compania TeraSteel a investit constant în dezvoltarea tehnologică, iar, în acest moment, are capacitatea să producă profile zincate și panouri termoizolante cu spumă poliuretanică PUR și spumă poliuretanică ignifugată PIR, precum și accesorii metalice. În plus, prin apartenența la Grupul Teraplast, TeraSteel și-a com-



Începând cu anul 2018, situațiile financiare ale grupului includ Depaco, societate aflată sub controlul TeraPlast din ianuarie. Depaco a înregistrat o cifră de afaceri de 25,54 milioane lei, în primele trei luni ale acestui an, în creștere cu 13% față de aceeași perioadă din 2017. Datorită sinergiilor cu TeraSteel, Depaco a accesat inclusiv proiecte de construcții industriale, pentru care a furnizat tablă cutată, înregistrând o creștere cu 65% a vânzărilor pe acest segment, subliniază reprezentanții Grupului.

Aceștia arată că, pe o piață a construcțiilor rezidențiale în creștere, Wetterbest își continuă strategia de majorare a cotei de piață.

Segmentul de panouri-sandwich cu spumă poliuretanică a generat o cifră de afaceri de 47,79 milioane lei (mai mare cu 80% față de primul trimestru al anului trecut). În 2018, TeraSteel Serbia a încheiat contracte importante cu clienți din Serbia, Kosovo, Muntenegru, Macedonia și Croația, urmându-și strategia de a deveni un jucător regional semnificativ.

Divizia de mase plastice a înregistrat o cifră de

afaceri de 58 milioane lei, în perioada analizată, în creștere cu 44%, contribuția segmentului de polietilenă (prin brandul Politub) în cifra de afaceri fiind de 5 milioane de lei. În prezent, divizia se află în curs de implementare a strategiei de creștere a competitivității pe piața de sisteme de infrastructură pentru apă și gaz.

"Din perspectiva echipei de management a Grupului TeraPlast, 2018 a început ca un an volatil și nu avem motive să credem că aceasta volatilitate se va reduce în trimestrele următoare", au menționat, recent, sursele citate. Acestea subliniază că motorul de creștere al pieței de construcții va fi în continuare sectorul privat, pentru sectorul de infrastructură, care reprezintă 12% din cifra de afaceri bugetată de grup pentru 2018, neexistând previziuni clare.

Una dintre direcțiile strategice ale Grupului TeraPlast a vizat reducerea impactului politicilor economice ale statului și a investițiilor în sectorul public, obiectiv realizat prin strategia investițională și prin operațiunile de fuziuni și achiziții.

(continuare în pagina 24)





urmăre din pagina 23

pletat sistemul cu produse realizate de compania-mamă, astfel că, în prezent, poate să ofere clienților soluții complete de hale la cheie.

Fabricile de producție TeraSteel sunt situate în Parcul Industrial TeraPlast de la Sărățel, județul Bistrița-Năsăud (fabrică ce produce panouri termoizolante) și în localitatea Bistrița (unitate de producție profile zincate).

Fabricile sunt dotate cu linii tehnologice de ultimă generație, ce permit obținerea unor produse calitative, atât din punct de vedere al performanțelor tehnice, cât și din punct de vedere estetic.

Mai mult decât atât, având structuri logistice și informatice moderne care permit prelucrarea și onorarea rapidă a comenzilor, am reușit să ne

dezvoltăm din punct de vedere comercial atât la nivel național, cât și pe piețe precum Ungaria, Cehia, Slovacia, Ucraina, Moldova, Austria, Germania, Olanda, Slovenia, Croația, Elveția.

Reporter: În ce cantitate exportați?

Cosmin Pătroiu: Anul trecut, 40% din producția de panouri-sandwich TeraSteel a fost destinată exportului, în țările din vecinătatea României, principalele piețe la export fiind Ungaria (cu o cotă de piață de 14%) și Bulgaria (cotă de piață 10,5%). Celelalte țări amintite mai sus (Serbia, Cehia, Slovacia, Republica Moldova) au cote de piață în exporturile noastre de 4-5%.

În prezent, compania TeraSteel exportă produsele în peste 20 de țări.

Grupul Teraplast a deschis, în 11 octombrie 2017, fabrica TeraSteel Serbia, specializată în producția de

panouri-sandwich și tablă cutată autotopantă.

Fabrica din Serbia are o capacitate de producție similară celei care este subsidiara TeraSteel Bistrița, unul dintre liderii pe piața de panouri sandwich, adică 2,2 milioane mp/an, dar și în ceea ce privește utilajele similare.

Anul acesta, în Serbia vom demara și producția de panouri sandwich cu vată minerală.

TeraSteel Serbia va deservi în principal țări precum Serbia, Bulgaria, Macedonia, Bosnia, Croația și Muntenegru, dar și piețe secundare precum Ungaria, sudul României și nordul Greciei. Panourile-sandwich cu spumă poliuretanică sunt folosite în realizarea construcțiilor de tip industrial, precum hale, depozite, centre comerciale și depozite frigorifice.

Reporter: Să revenim la cifre...

Cosmin Pătroiu: Da, TeraSteel a avut o cifră de afaceri, anul trecut, de 38,3 milioane euro și un profit net de 2,8 milioane euro, cu o cotă de piață de aproximativ 20% și un număr de 122 de salariați. În anul precedent, cifra de afaceri a companiei a fost de 27,9 milioane euro și un profit net de 2,1 milioane de euro. Cota de piață a fost de circa 17%, iar efectivul de muncitori s-a ridicat la 109.

TeraSteel DOO a înregistrat 2,3 milioane euro cifră de afaceri, având o cotă de piață de 5% și un număr de 38 de salariați.

Reporter: Ce investiții ați făcut în ultimul an?

Cosmin Pătroiu: Anul 2017 a fost un an de referință în istoria Grupului, datorită faptului că am concretizat o serie de tranzacții importante



care schimbă complet business-ul Teraplast, atât prin diversificarea portofoliului de producție, prin achiziția Depaco, cât și prin internaționalizarea lui, prin pornirea TeraSteel Serbia.

Una din direcțiile strategice urmate a constat în reducerea dependenței afacerilor Grupului de politicile economice ale statului și de investițiile firmelor de stat. Politica investițională și de M&A a Grupului a urmărit realizarea acestui obiectiv strategic.

Astfel, anul 2017 a fost un an al investițiilor, marcând extinderea operațiunilor grupului Teraplast în Europa Centrală și de Est, prin deschiderea fabricii de panouri sandwich TeraSteel Serbia, investiția fiind de 7 milioane de euro. Aceasta este prima fabrică din străinătate inaugurată după 1990 de o companie rom-

ânească și deținută integral de o firmă românească. Cu această investiție avem în vedere o poziție dominantă în piața de 160 milioane euro a Balcanilor.

O altă etapă importantă o reprezintă achiziția unui pachet majoritar de 67%, în valoare de 12,35 milioane de euro, în Depaco, al doilea jucător de pe piața de țiglă metalică, prin brandul Wetterbest. Capabilitățile Teraplast pe segmentele industrial și infrastructură se completează cu cele ale Depaco, ce este axat pe segmentul rezidențial, un segment a cărui evoluție a fost constant crescătoare în ultimii ani. Integrarea Depaco în Grupul Teraplast va genera sinergii importante atât în aprovizionarea cu materii prime, cât și în domeniul comercial, prin facilitarea accesului Depaco în piețele de desfacere unde Grupul Teraplast este lider.

Reporter: Ce estimări aveți pentru anul în curs?

Cosmin Pătroiu: Pentru anul în curs estimăm o creștere a pieței panourilor sandwich din România de 10%. În 2017, piața totală a panourilor sandwich cu spumă poliuretanică din țara noastră a fost evaluată la 110 milioane euro.

Reporter: Cum colaborați cu sistemul bancar?

Cosmin Pătroiu: Băncile cu care colaborăm ne înțeleg strategia, prioritățile și abordarea antreprenorială. Am făcut investiții importante, în 2017, pentru care am avut sprijinul băncilor. Am accesat credite, cu dobândă fixă, într-o perioadă potrivită, respectiv înainte ca dobânzile să crească.

Reporter: Cum caracterizați fiscalitatea din România?

Cosmin Pătroiu: Una din nevoile

"Anul acesta, în Serbia vom demara și producția de panouri sandwich cu vată minerală".

unui business este previzibilitatea mediului economic și politic - stabilitatea face posibilă implementarea unei strategii pe termen mediu. Schimbările frecvente în fiscalitate ne obligă să ne ajustăm bugetele. Nu comentez regimul fiscal, ci volatilitatea acestuia, pentru că ne adaptăm. Dar avem nevoie de vizibilitate pe un orizont de cel puțin un an.

Reporter: Vă mulțumesc!