

ÎN ACEST AN

TeraSteel vizează creșterea cotei de piață în Europa Centrală și de Est

TeraSteel vizează, în acest an, creșterea cotei de piață în Europa Centrală și de Est, după cum ne-a spus, într-un interviu, Cosmin Pătroi, CEO al companiei.

În primul semestru al lui 2019, TeraSteel a înregistrat venituri de 27,6 milioane de euro, cu 18%

mai mult decât în aceeași perioadă a anului trecut, și o EBITDA de aproximativ 3 milioane de euro, cu 16% mai mult decât în semestrul întâi din 2018. Pentru anul în curs, compania și-a propus, printre altele, vânzări de circa 72 milioane euro.

Reporter: Cum percepeți piața construcțiilor din țara noastră?

Cosmin Pătroi: Sectorul construcțiilor a avut parte de schimbări și multe incertitudini la nivel legislativ, de la începutul acestui an. Cu toate acestea, sectorul a înregistrat creșteri în prima jumătate a anului. Volumul total ca serie ajustată a crescut cu 15,9% față de aceeași perioadă a anului trecut. Totodată, tot ca serie ajustată, au fost înregistrate creșteri de 32% la clădirile rezidențiale și de 5% la construcțiile inginerești, comparativ cu semestrul întâi din 2018. Pentru TeraSteel, volumul de panouri sandwich produse a crescut cu 28% în primul semestru față de aceeași perioadă a anului trecut, ceea ce se aliniază trendului ascendent al pieței și al sectorului. Principala provocare este eficientizarea proceselor logistice, pentru a răspunde cu aceeași promptitudine și profesionalism fiecărei piețe externe, în special în plin sezon. Există o problemă generalizată cu lipsa forței de muncă. Însă noi ne străduim să o rezolvăm prin programe și pachete transparente și atractive. De aceea, reușim să avem în echipă colegi cu expe-

riență, motivați, care cunosc bine domeniul.

Necesarul de forță de muncă depășește cu mult cererea și este nevoie în continuare de muncitori în construcții. Pentru a-i atrage, însă, este nevoie și de crearea unor condiții avantajoase atât pentru angajați, cât și pentru angajatori. Pe lângă asta, observăm și o mai mare orientare a beneficiarilor spre produse sustenabile și construcții care utilizează în mod responsabil resursele necesare, lucru care deja se simte în cerere. În perioada următoare vom asista la o majorare semnificativă a numărului de muncitori străini în sectorul de construcții și ne așteptăm la noi reglementări cu privire la construcții sustenabile.

Reporter: Care este evoluția pieței materialelor de construcții de la noi, în general, și a segmentului pe care activați, în particular?

Cosmin Pătroi: Evoluția economiei și a puterii de cumpărare sunt principalii factori care pot influența piața construcțiilor. Activăm pe o piață evaluată la aproximativ 4 miliarde euro, circa o treime din piața totală a construcțiilor. În contextul

în care piața construcțiilor înregistrează creșteri, suntem încrezători și în evoluția pieței materialelor de construcții pentru următoarea perioadă.

TeraSteel se adresează, prin cele două unități de producție (România și Serbia), unei piețe regionale de peste 30 milioane de metri pătrați, ceea ce înseamnă peste 590 milioane de euro, care raportează creșteri în fiecare an. La nivelul țării noastre, ne adresăm unei piețe evaluate la 7,2 milioane de metri pătrați în 2018, adică peste 98 de milioane de euro. Pentru 2019, estimăm o creștere a pieței de 5% în țara noastră pe segmentul de panouri sandwich cu spumă poliuretanică, iar pentru Serbia o creștere de 8%, pentru același segment.

Reporter: Cum a evoluat activitatea companiei, în acest an?

Cosmin Pătroi: După ce anul trecut ne-am consolidat poziția în Europa Centrală și de Est cu ajutorul unității de producție din Serbia, anul acesta mizăm pe o creștere a cotei de piață pe fondul evoluției pozitive a sectorului de construcții

(continuare în pagina 32)





COSMIN PĂTROIU:

TeraSteel a înregistrat, în primul semestru al acestui an, venituri de 27,6 milioane de euro, cu 18% mai mult decât în aceeași perioadă a anului trecut, și o EBITDA de aproximativ 3 milioane de euro, cu 16% mai mult decât în semestrul întâi din 2018".

urmare din pagina 30

civile și industriale. Producția a înregistrat creșteri pe toate categoriile de produse: de 28% pentru producția de panouri sandwich, respectiv 38% pentru structurile zincate. În prezent, produsele marca TeraSteel ajung în 25 de țări europene și ne-am propus să continuăm dezvoltarea prezenței în Europa Centrală și de Est prin extinderea rețelei de distribuție. De asemenea, vom dezvolta și mai mult conceptul de hale la cheie.

Reporter: În ce mod v-au afectat măsurile fiscale adoptate la începutul anului?

Cosmin Pătroiu: Modificările fiscale apărute într-un timp foarte scurt, fără o consultare a mediului privat în prealabil, reprezintă o surpriză pentru toate companiile, însă impactul nu este unitar, la nivelul întregului mediu economic. Deciziile luate anul trecut de Guvern fără a consulta mediul de afaceri și procesul greoi de comunicare cu instituțiile în vederea lămuririi acestora au creat situații neprevăzute. Spre exemplu, în câteva dintre companiile Grupului TeraPlast care au intrat sub incidența noilor prevederi au fost necesare rebugetări și un plan de acțiune prin care să ne adaptăm schimbărilor. Împreună cu colegii am reușit să găsim rapid soluții și să implementăm cu impact minim noile prevederi legislative la nivelul fiecărei companii.

Reporter: Ce cifră de afaceri ați realizat în primul semestru, comparativ cu aceeași perioadă din 2018

și ce estimări aveți pentru întregul an?

Cosmin Pătroiu: TeraSteel a înregistrat, în primul semestru al acestui an, venituri de 27,6 milioane de euro, cu 18% mai mult decât în aceeași perioadă a anului trecut, și o EBITDA de aproximativ 3 milioane de euro, cu 16% mai mult decât în semestrul întâi din 2018. Anul acesta ne-am propus vânzări de circa 72 milioane euro.

Reporter: Cum a evoluat profitabilitatea companiei și ce perspective aveți pentru 2019?

Cosmin Pătroiu: În 2018, profitabilitatea TeraSteel a crescut cu 41% față de 2017. Mai exact, în 2018 compania a înregistrat o EBITDA de peste 5,7 milioane de euro, față de 4 milioane de euro în 2017. În ceea ce privește marja de profitabilitate, obiectivul nostru este păstrarea unei marje de peste 10%, lucru pe care l-am respectat atât anul trecut, cât și în prima jumătate a anului curent. Până acum suntem în linie cu obiectivele pe care ni le-am propus pentru 2019, atât vizavi de performanța companiei, cât și de dezvoltarea prezenței regionale.

Reporter: Ce cotă de piață aveți și cum vedeți concurența din domeniu?

Cosmin Pătroiu: Suntem liderul pieței de panouri termoizolante cu spumă poliuretanică din România și unul dintre principalii producători de structuri zincate în Europa Centrală și de Est. Tot pentru regiunea CEE, împreună cu TeraSteel Serbia suntem unul dintre cei mai importanți furnizori de panouri sandwich

pentru o rețea extinsă de aplicații.

Anul acesta vizăm creșterea cotei de piață în Europa Centrală și de Est, oferind un portofoliu complet de închideri pentru clădiri nerezidențiale: panouri sandwich cu spumă poliuretanică și vată minerală, structuri metalice și tablă cutată.

Concurența pe piața în care activăm ne motivează să ne dezvoltăm constant soluțiile și crează o dinamică a pieței care îndreaptă atenția spre calitate, promptitudine și accesul la soluții complete în același loc.

Reporter: Care este capacitatea de producție și în ce proporție exportați?

Cosmin Pătroiu: Exportăm peste 40% din producție anual, la o capacitate de producție de peste 4 milioane de metri pătrați. Produsele celor două unități de producție TeraSteel ajung în peste 25 de țări din Europa, printre care Ungaria, Bulgaria, Croația, Cehia sau Slovacia.

Reporter: Ce investiții ați făcut în ultimul an și în ce urmează să investiți? Ce buget ați alocat în acest sens?

Cosmin Pătroiu: Anul trecut am investit peste un milion de euro în modulul de producție a panourilor termoizolante cu vată minerală și în linia de tablă cutată autoportantă. Bugetul de investiții din acest an va fi direcționat către dezvoltarea prezenței regionale și activități de testare, calitate și mentenanță.

Reporter: Cum se desfășoară activitatea din Serbia și în ce mod a influențat această achiziție activitatea TeraSteel?

Cosmin Pătroiu: După doar un

an de la inaugurare, fabrica TeraSteel din Serbia a devenit un important exportator în regiune. Unitatea de producție din Serbia a fost deschisă în urma creșterii cererii pe piața externă și a unei analize atente a pieței regionale. În momentul de față, cele două fabrici distribuie producția în funcție de geolocație, cu ajutorul softurilor specializate în programarea producției.

Toate fabricile noastre 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. Cele două fabrici deservește cu succes zona Europei Centrale și de Est, TeraSteel fiind recunoscut drept un partener strategic în regiune.

Reporter: Aveți în plan alte fuziuni/achiziții pe piețele din afară? Dar în țară?

Cosmin Pătroiu: Extinderea pe piața din Serbia a avut o contribuție decisivă la evoluția favorabilă a companiei, însă este normal ca după o perioadă de extindere să urmeze una de consolidare. Pentru acest an ne-am propus creșterea cotei de piață prin extinderea rețelei de distribuție, dar suntem întotdeauna deschiși la noi achiziții și analizăm orice oportunitate care poate contribui la atingerea obiectivelor.

Reporter: Vă mulțumesc!

