

"TeraSteel a ieșit din criza precedentă mai puternică și este pregătită să facă și acum același lucru"

(Interviu cu Cosmin Pătroi, CEO TeraSteel)

● Pătroi: "Proiectele pe care le aveam în plan înaintea stării de urgență sunt în grafic" ● În primul trimestru, TeraSteel România și Serbia au avut o creștere de 24% a cifrei de afaceri, ajungând la 69 milioane de lei și o EBITDA de 5,9 milioane de lei

"Ne-am propus să depășim rezultatele înregistrate anul trecut. Sectorul industrial are perspective bune de creștere și ne așteptăm să se păstreze trendul ascendent pentru spații logistice, de depozitare și retail".



Reporter: TeraSteel a fost desemnat liderul pieței de panouri termoizolante, potrivit studiului realizat de Neomar Consulting, la nivelul anului 2019, în România. În condițiile actuale, de criză, ce strategie a adoptat TeraSteel ca să își păstreze locul în piață?

Cosmin Pătroi: Strategia TeraSteel din ultimii ani se concentrează pe consolidarea și dezvoltarea rețelei de distribuție. TeraSteel ocupă prima poziție în piața de panouri termoizolante din România și din Serbia, cu o cotă de piață de 20,9%, respectiv 27%. În același timp, suntem unul dintre cei mai importanți producători de panouri termoizolante, structuri zincate ușoare și hale la cheie din Europa Centrală și de Est.

Produsele noastre ajung în 25 de țări europene, iar performanțele raportate în fiecare an sunt rezultatul relației strânse pe care echipa



COSMIN PĂTROIU:

"Anul trecut, TeraSteel România și Serbia au înregistrat cea mai bună marjă de profitabilitate dintre companiile Grupului. Cifra de afaceri a TeraSteel România și Serbia a crescut cu 18% în 2019, la 308,8 milioane de lei, în timp ce EBITDA a înregistrat o creștere de 42% față de 2018, până la 37,6 milioane de lei".

TeraSteel o are cu partenerii săi, bazată pe încredere și colaborare. Ne unesc dorința de dezvoltare, determinarea și obiectivele ambițioase.

Încă de la începutul crizei provocate de noul coronavirus am fost în contact permanent cu partenerii noștri, pentru a găsi împreună cele mai bune soluții. Pe de cealaltă parte, furnizorii de materii prime ne-au transmis asigurări că își pot onora livrările.

În plus, în ciuda crizei, am păstrat toți angajații TeraSteel, atât din România, cât și din Serbia. O poziție de lider se construiește în timp și în spatele acestui lucru, pe lângă vânzările cantitative și valorice care ne poziționează pe locul 1, există o echipă unită și puternică și o rețea solidă de parteneri. TeraSteel a ieșit din criza precedentă mai puternică

și suntem pregătiți să o facem și de această dată. Rezultatele din primele luni ale anului ne arată că suntem pe drumul cel bun.

Reporter: Cât de afectată este activitatea companiei de pandemia Covid?

Cosmin Pătroi: Fabricile TeraSteel au un grad ridicat de automatizare și o suprafață generoasă, astfel că activitatea de producție nu a fost afectată de măsurile de distanțare și limitare a interacțiunii pe care le-am implementat. Spre exemplu, în fabrica din Serbia, care are o suprafață de 8.000 de metri pătrați, avem șase persoane pe schimb. Așadar, fiecărui angajat dintr-un schimb îi revin circa 1.300 metri pătrați și sunt șanse reduse ca aceștia să interacționeze pe durata unei zile. Pe toată perioada stării de ur-

gență fabricile din România și Serbia au fost operaționale.

Colegii din departamentul Financiar monitorizează zilnic un set complex de indicatori pentru a identifica din timp eventuale probleme la stocuri de materie primă, încasare, livrare, disponibilitatea forței de muncă sau producție. Astfel, am reușit să ne adaptăm noilor condiții și să nu fim afectați de efectele pandemiei.

În primul trimestru, TeraSteel România și Serbia au avut o creștere de 24% a cifrei de afaceri, ajungând la 69 milioane de lei și o EBITDA de 5,9 milioane de lei.

Reporter: Care sunt perspectivele pe care le aveți pentru acest an?

Cosmin Pătroi: În acest moment avem o vizibilitate bună, până aproape de finalul anului, în ceea ce privește modul în care clienții noștri au în plan să deschidă lucrările. Cererea este stabilă atât pe plan local, în cele două piețe domestice pe care activăm, cât și pe piețele externe unde ajung produsele TeraSteel, cum este de exemplu Ungaria.

Astfel, ne-am propus să depășim

rezultatele înregistrate anul trecut. Sectorul industrial are perspective bune de creștere și ne așteptăm să se păstreze trendul ascendent pentru spații logistice, de depozitare și retail.

Reporter: Sunt proiecte pe care a fost nevoie să le anulați din cauza crizei provocate de Coronavirus?

Cosmin Pătroi: Gradul ridicat de incertitudine ne-a determinat să reanalizăm planul de investiții, pentru a păstra o evoluție echilibrată a business-ului chiar și în condițiile actuale. Nu ne-am anulat planurile, însă am realizat ajustări de timeline. Cu toate acestea, proiectele pe care le aveam în plan înaintea stării de urgență sunt în grafic. Acest lucru a fost posibil datorită echipei, care s-a adaptat rapid noilor condiții de interacțiune și a găsit soluții alternative de a ne desfășura activitatea în direcția obiectivelor pe care le avem.

Reporter: Cum a fost afectat sectorul pe care activați și ce estimări aveți pentru anul în curs?

Cosmin Pătroi: În ultimii ani, pe piața panourilor termoizolante, au luat avans ceea ce numim "proiec-

"Fabricile TeraSteel au un grad ridicat de automatizare și o suprafață generoasă, astfel că activitatea de producție nu a fost afectată de măsurile de distanțare și limitare a interacțiunii pe care le-am implementat. Spre exemplu, în fabrica din Serbia, care are o suprafață de 8.000 de metri pătrați, avem șase persoane pe schimb. Așadar, fiecărui angajat dintr-un schimb îi revin circa 1.300 metri pătrați și sunt șanse reduse ca aceștia să interacționeze pe durata unei zile".





"În ultimii ani, pe piața panourilor termoizolante, au luat avans ceea ce numim «proiectele moderne industriale». Stocul non-rezidențial în România este estimat la 4 milioane metri pătrați, în 2019, cu perspective solide de creștere în următorii 3-4 ani".

tele moderne industriale". Stocul non-rezidențial în România este estimat la 4 milioane metri pătrați, în 2019, cu perspective solide de creștere în următorii 3-4 ani. Potrivit datelor INS, în primul trimestru s-a înregistrat o creștere de 17,6% a volumului lucrărilor de construcții la clădirile nerezidențiale.

Studiul realizat de Neomar, care ne plasează pe primul loc în piața panourilor termoizolante, estimează valoarea pieței la 130 milioane de euro în 2019, în creștere cu 9% față de 2018, ca urmare a avansului luat de sectorul construcțiilor industriale. Cantitativ, piața de panouri termoizolante din România a depășit 8 milioane de metri pătrați în 2019, cu un avans de peste 13% față de anul anterior.

Anul acesta, restricțiile de circulație impuse în starea de urgență au creat la început mici întârzieri în livrările pentru proiectele din afara țării, însă fără a determina probleme majore. Furnizorii de materii prime au livrat în ciuda condițiilor grele, pe toată perioada stării de urgență. Din fericire, lucrurile s-au așezat în scurt timp și toată lumea a

reușit să se adapteze noilor condiții de lucru.

În ceea ce privește produsele disponibile, cele care oferă rezistență superioară la foc și fac parte din soluții sustenabile, cum este cazul Lead by TeraSteel, câștigă tot mai mult teren în cererea din piață.

Reporter: Ce rezultate ați înregistrat anul trecut?

Cosmin Pătroi: Anul trecut, TeraSteel România și Serbia au înregistrat cea mai bună marjă de profitabilitate dintre companiile Grupului. Cifra de afaceri a TeraSteel România și Serbia a crescut cu 18% în 2019, la 308,8 milioane de lei, în timp ce EBITDA a înregistrat o creștere de 42% față de 2018, până la 37,6 milioane de lei. Tendința de creștere s-a păstrat și în prima parte a anului 2020 și ne așteptăm ca pentru semestrul întâi să raportăm rezultate peste cele din primul semestru al lui 2019.

Reporter: Câți angajați aveți? A fost nevoie de disponibilizări/șomaj în această perioadă?

Cosmin Pătroi: Din TeraSteel România și Serbia fac parte peste 220 de colegi. Măsurile implemen-

tate în ultimele trei luni au avut la bază protejarea business-ului, a partenerilor și angajaților noștri. Nu a fost nevoie să apelăm la șomaj tehnic sau disponibilizări în această perioadă. Avem planuri mari pe care ne dorim să le îndeplinim în formulă completă.

Reporter: Ce capacitate de producție aveți?

Cosmin Pătroi: Fabricile TeraSteel din România sunt situate în Parcul Industrial TeraPlast din Sărățel, Jud. Bistrița-Năsăud (producție panouri termoizolante PUR, PIR, Lead by TeraSteel) și în localitatea Bistrița (fabrica de producție profile zincate). Fabrica din Serbia este prima unitate de producție a Grupului TeraPlast în afara României, dar și prima unitate de producție cu capital integral privat românesc, inaugurată în străinătate după 1990. În Serbia producem tablă cutată autoportantă și panouri termoizolante PUR, PIR și cu vată minerală. Capacitatea

de producție cumulată pentru cele două fabrici de panouri termoizolante este de peste 4 milioane de metri pătrați anual.

Reporter: Din ce zone de activitate fac parte principalii clienți TeraSteel?

Cosmin Pătroi: Avem o rețea solidă de parteneri, produsele noastre ajungând în peste 25 de țări europene. Acoperim cu succes proiecte destinate spațiilor logistice și de depozitare, hale agrozootehnice, încăperi frigorifice, spații de retail și producție.

Avem un portofoliu diversificat de produse care răspunde chiar și celor mai deosebite cerințe ale clienților TeraSteel.

Reporter: Mulțumesc!