

ALEXANDRU STÂNEAN, DIRECTOR GENERAL INTERIMAR TERAPLAST:

## “2015 va aduce grupului un profit net de aproape 26 milioane lei”

Vânzările au crescut pe principalele segmente de activitate



Grupul Teraplast va avea, în acest an, o cifră de afaceri de 448,64 milioane lei și un profit net de peste 25,74 milioane lei, estimează Alexandru Stănean, directorul general interimar. Grupul și-a propus, pentru acest an, un program de investiții în valoare de peste 18,9

milioane lei, cea mai mare parte a acestor sume fiind orientate înspre achiziția de echipamente, după cum ne-a declarat domnia sa. Teraplast a investit, în perioada 2007-2014, peste 200 de milioane de lei în dezvoltarea și modernizarea capacităților de produc-

ție și dorește să devină un important jucător regional prin majorarea exporturilor în țările vecine. Potrivit domnului Stănean, în prezent, Grupul Teraplast exportă în Ungaria, Bulgaria, Slovenia, Slovacia, Cehia, Republica Moldova, Austria, Germania.

**Reporter:** Ce cifră de afaceri și ce profit estimați că va avea grupul Teraplast în acest an?

**Alexandru Stănean:** Preconizăm că, în acest an, Grupul Teraplast va avea o cifră de afaceri de 448,64 milioane lei și un profit net de peste 25,74 milioane lei. Conform estimărilor din bugetul de venituri și cheltuieli, EBITDA (profitul înainte de dobânzi, taxe, deprecieri și amortizări) se va cifra, în 2015, la 48,92 milioane lei.

**Reporter:** Cum a evoluat piața internă pe segmentul dumneavoastră de activitate și care sunt tendințele acesteia?

**Alexandru Stănean:** Evoluția anul acesta a fost destul de fluctuantă. 2015 a început în forță,

după care în trimestrul II am avut câteva provocări generate, pe de o parte, de creșterile cu peste 50% ale prețurilor principalelor materii prime, iar pe de altă parte de disponibilitatea redusă a acestora. Începând cu luna iunie, lucrurile au început să se stabilizeze, nivelul cererii a crescut pe majoritatea piețelor pe care activăm, astfel că am reușit să obținem creșteri consistente pe majoritatea segmentelor de business.

**Reporter:** Care sunt liniile de business care au cunoscut o creștere a vânzărilor în acest an?

**Alexandru Stănean:** Evoluții bune am avut pe segmentele nerezidențial și de infrastructură de mediu, având în vedere că 2015 a

fost ultimul an în care s-au mai putut accesa banii alocați României din bugetul precedent al UE.

**Reporter:** Care sunt factorii care au impulsat rezultatele financiare ale companiei din prima jumătate a anului?

**Alexandru Stănean:** Evoluția cifrei de afaceri la nivel de Grup Teraplast a fost susținută de creșterile înregistrate de piețele concordante, în primele șase luni ale anului lucrările de construcții majorându-se cu peste 10%. Toate liniile de business ale Grupului Teraplast au avut o contribuție pozitivă în creșterea afacerilor, cu majorări peste evoluția pieței, fapt care s-a produs pe fondul câștigării de cotă pe piața internă și ca urmare a

creșterii livrărilor pe piețele externe cu peste 12%, față de perioada similară a anului trecut.

Grupul Teraplast deține poziții de top pe o mare parte din piețele pe care activează. Compania-mamă Teraplast este între primii trei jucători din piață pe segmentele de canalizări exterioare, canalizări interioare, granule și lambriuri, iar subsidiara Plastsistem deține poziții de top de piețele de panouri sandwich și structuri metalice zincate. În doar doi ani, Plastsistem a reușit să se poziționeze pe locul doi în piața de elemente structurale zincate, cu o cotă de 28% în 2014 (conform Neomar).

**Reporter:** Cum au evoluat comenzile din zona infrastructurii de mediu? Multe proiecte cu fonduri europene din acest segment au risc de dezangajare.

**Alexandru Stănean:** Cererea pe segmentul de infrastructură de mediu a fost în creștere anul acesta, însă nu toate comenzile au prezentat certitudinea de încasare. Tocmai de aceea am decis să nu onorăm unele cereri.

**Reporter:** Ce investiții sunt bugetate pentru acest an și care sunt principalele obiective?

**Alexandru Stănean:** Grupul Teraplast și-a propus, în 2015, un program de investiții în valoare de peste 18,9 milioane lei, cea mai mare parte a acestor sume fiind orientate înspre achiziția de echipamente. Grupul a investit, în perioada 2007-2014, peste 200 de milioane de lei în dezvoltarea și modernizarea capacităților de producție. Teraplast deține, în prezent, la Sărățel, capacități de producție și de depozitare, pe o suprafață de peste 200.000 mp, împărțite în Fabrica de produse PVC (Secția de țevi PVC, Secția de lambriuri PVC, Secția de profile tâmplărie PVC, Secția de granule PVC), Fabrica de poliolefine (Secția

de cămine și rezervoare din PE, Secția de fittinguri PVC și PP și Secția țevi PP), Fabrica de panouri sandwich și Fabrica de țevi PE.

**Reporter:** Care este strategia de dezvoltare a Grupului Teraplast pe termen mediu și scurt?

**Alexandru Stănean:** Vrem să devenim un jucător important la nivel regional, să ne dezvoltăm prezența pe piețele externe, dar și portofoliul de produse, astfel încât să le putem oferi clienților sisteme complete.

**Reporter:** Ce avantaje a avut grupul din listarea la Bursa de Valori București (BVB)? Intenționați să vă finanțați prin BVB în viitorul apropiat sau îndepărtat?

**Alexandru Stănean:** Prin intermediul Ofertei Publice Inițiale din 2008, am reușit să atragem un volum important de lichidități, ceea ce a generat un avantaj competitiv important mai ales în contextul economic de la acea vreme. În plus, fiind o companie publică, ne bucurăm de un plus de credibilitate în piață. În acest moment, nu avem în plan o nouă acțiune de finanțare prin BVB.

**Reporter:** Cum caracterizați relația cu băncile și cum au evoluat costurile împrumuturilor pe care le-ați accesat în ultimul an?

**Alexandru Stănean:** Avem o relație de parteneriat cu băncile și ne-am bucurat de suportul lor în acțiunile de restructurare a creditelor, pe care le-am derulat în ultimii doi ani. În această perioadă, am reușit să creștem ponderea creditelor în lei, în totalul portofoliului, iar în acest moment distribuția este de 50-50%, pe credite lei și credite valută. Obiectivul nostru a fost să avem o flexibilitate cât mai mare în utilizarea liniilor de creditare, în funcție de evoluția cursului de schimb.

**Reporter:** Care sunt principalele provocări cu care va confrunțați pe piața materialelor de construcții?



**Alexandru Stănean:** Indicatorii financiari ai majorității jucătorilor din piață s-au degradat constant în ultimii ani, motiv pentru care, pe fondul unei cereri în creștere, principala provocare este nu să găsim clienți pentru produsele noastre, ci să găsim clienți solvabili. O altă provocare la fel de importantă vine din faptul că prețul este în continuare un factor determinant în decizia de achiziție. Avem concurenți, atât din afara țării, cât și interni, care, pentru a putea oferi clienților prețurile pe care aceștia le solicită, fac rabat de la calitatea produselor pe care le livrează.

**Reporter:** De ce ați decis transfe-

rul liniei de tâmplărie termoizolantă într-o companie distinctă?

**Alexandru Stănean:** Decizia a fost generată de nevoia de a crește performanțele operaționale ale acestei linii de business și de a permite Teraplast să se concentreze pe procesele de core business. Linia de business tâmplărie termoizolantă are în prezent o contribuție de 10% în cifra de afaceri totală a Teraplast, restul fiind generat de instalații, granule și profile de tâmplărie.

**Reporter:** Cum merg vânzările de tâmplărie termoizolantă în 2015 față de 2014?

**Alexandru Stănean:** În primele șase luni ale anului, vânzările de

tâmplărie termoizolantă Teraglass au fost în creștere cu 28% față de aceeași perioadă a anului trecut. Pentru 2015 sperăm într-o stabilizare a valorii pieței de tâmplărie termoizolantă. Piața construcțiilor rezidențiale a înregistrat o creștere în 2014 și sperăm ca acest avans să ajungă și pe segmentul tâmplăriei în 2015.

**Reporter:** Care sunt piețele externe unde doriți să vă majorați exporturile pe termen mediu și scurt?

**Alexandru Stănean:** Strategia noastră pentru perioada următoare este să creștem ponderea exportului în cifra de afaceri a Grupului Teraplast. Vizăm în principal țările vecine, dar nu excludem nici zonele mai îndepărtate, dacă vom reuși să fim competitivi.

**Reporter:** Vă veți atinge sau depăși ținta de 20% exporturi din cifra de afaceri în acest an?

**Alexandru Stănean:** După evoluția din prima jumătate a anului, estimăm că vom reuși să ne atingem poate chiar să ne depășim țintele de export bugetate pentru 2015, la nivel de Grup.

**Reporter:** Care sunt piețele pe care exportați acum și ce produse Teraplast sunt vândute în afara țării?

**Alexandru Stănean:** În acest moment, Grupul Teraplast exportă în Ungaria, Bulgaria, Slovenia, Slovacia, Cehia, Republica Moldova, Austria, Germania. Principalele produse exportate sunt panourile termoizolante, granulele PVC, profilele de tâmplărie, tâmplăria termoizolantă, profilele zincate și unele sisteme de instalații.

**Reporter:** Cât reprezintă exporturile din cifra de afaceri a grupului la șase luni?

**Alexandru Stănean:** În prima jumătate a anului, exporturile reprezintă peste 23% din cifra de afaceri a Grupului Teraplast.

**Reporter:** Vă mulțumesc!

Conducerea Teraplast a decis, la finele lunii august, participarea la constituirea unei societăți cu răspundere limitată, care urmează să dezvolte prezența grupului pe piețele externe. Teraplast va fi asociat cu o deținere de 51% la noua companie, în timp ce societatea DL & Partners Construction SRL va avea o participație de 49%. Pe 6 martie, conducerea Teraplast a anunțat participarea la înființarea unei societăți în Republica Moldova. Grupul Teraplast, procesator de PVC și producător

de materiale pentru piața construcțiilor și instalațiilor, a înregistrat un profit net, în primele șase luni, de 14,06 milioane lei, față de 4,52 milioane lei, în aceeași perioadă a anului trecut. Grupul include compania Teraplast, subsidiara Plastsistem, subsidiara Teraglass (începând cu aprilie 2015, anterior activitatea Teraglass fiind organizată ca o linie de business a companiei Teraplast), subsidiara Teraplast Moldova și Politub (entitate controlată în comun).

Cifra de afaceri consolidată a Grupului Teraplast a înregistrat o creștere de 19% în primele șase luni din 2015, până la valoarea de 164,12 milioane lei. La nivel individual, compania-mamă Teraplast a realizat un profit net de 11,19 milioane lei, față de 1,53 milioane lei în primul semestru din 2014. Omul de afaceri Dorel Goia deține 46,77% din "Teraplast", în timp ce fondul KJK FUND II, SICAV - SIF are o participație de 10%.