

iulie, 2020

Rezultatele Grupului TeraPlast în semestrul 1 din 2020

Teleconferința pentru analiști și investitori

A. Prezentarea rezultatelor și principalele puncte din discurs

Prezentator: Ioana Birta, Director Financiar

Structura Grupului TeraPlast

- TeraPlast SA este societatea listată, iar restul companiilor Grupului TeraPlast sunt subsidiarele acesteia
- Grupul este împărțit în două divizii: divizia Steel și divizia de Mase Plastice
- Divizia Steel e formată din companiile TeraSteel România și Serbia și Wetterbest
- Divizia Mase Plastice e formată din companiile TeraPlast, TeraPlast Recycling și TeraGlass
- Așadar, TeraPlast SA, pe lângă activitatea operațională uzuală și comercializarea produselor celor trei linii de business – Instalații, Granule și Profile de tâmplărie – este și un vehicul investițional
- Rezultatele TeraPlast reflectă și performanța subsidiarelor

Sectorul construcțiilor

- Contextul a fost favorabil pentru sectorul construcțiilor, în pofida scăderilor sectoarelor B2C cauzate de restricțiile de ordin logistic. Montatorii de sisteme pentru acoperișuri, respectiv de ferestre și uși nu s-au putut deplasa la domiciliul clienților
- Această situație s-a remediat începând cu luna mai, astfel încât din luna mai toate segmentele de business au performat
- TeraPlast și TeraSteel au avut creșteri mai bune decât industria

Rezultatele semestrului 1 din 2020

- Profitabilitatea a crescut semnificativ, cu aproape 50%; acum două luni estimam o creștere de 32% a acestui indicator
- Creșterea cifrei de afaceri este de asemenea peste estimări și este o creștere organică
- Profitul net a crescut semnificativ
- EBITDA TeraPlast s-a dublat față de aceeași perioadă din 2019 datorită evoluției lucrărilor de infrastructură; șantierele au rămas deschise

- Este notabilă evoluția liniei de business Instalații a TeraPlast, aproximativ 60% din venituri au fost generate de lucrările de infrastructură de canalizare, apă și gaz. Această linie de business reprezintă segmentul cu cea mai mare valoare adăugată. În același timp, restul liniilor de business au rămas aproximativ în aceiași parametri (ex. Granulele au avut o marjă EBITDA de 12%), Instalațiile au depășit în ultimele 2 luni marja de 17%, ceea ce este un record pentru TeraPlast
- Au fost făcute progrese în business-ul de reciclare care încă de la jumătatea anului trecut este în parametri așteptați de funcționare, cu o producție de 9.000 tone/an. Producția fabricii de reciclare era utilizată de către TeraPlast în producția de țevi din PVC, respectiv profile din PVC. Au început însă vânzările de produs reciclat și către terți.
- TeraSteel a crescut în principal datorită creșterii volumelor în Serbia, deoarece fabrica din România a ajuns deja la întreaga capacitate de producție
- Wetterbest a terminat relocarea în noua unitate de producție în luna martie, în urma finalizării proiectului de investiții parțial finanțat prin ajutor de stat. Totodată au fost realizate optimizări ale fluxurilor de producție și logistice, care se reflectă în profitabilitatea Wetterbest din ultimele două luni
- Wetterbest se află la începutul vârfului de sezon, cele mai mari vânzări înregistrându-se de obicei în trimestrul 3 datorită sezonității industriei de sisteme pentru acoperișuri. Aici avem o capacitate de producție mai mare decât aveam sezonul trecut datorită proiectului de investiții încheiat recent.
- TeraGlass a avut cea mai mare creștere procentuală a veniturilor, dintre companiile Grupului. Cu toate acestea, profitabilitatea este sub așteptări, drept urmare business-ul este în atenția management-ului pentru perioada următoare.

Vânzarea diviziei Steel

- Cumpărătorul este liderul mondial, Grupul Kingspan, care are o capitalizare bursieră de 11 miliarde de lire
- Valoarea estimată a diviziei Steel este de 410 milioane de lei. Acesta reprezintă prețul de bază din care se vor scădea datoriile nete la data transferului dreptului de proprietate asupra părților sociale vândute
- Este important să avem în vedere faptul că, odată cu vânzarea business-ului, se transferă și un set de datorii pe care divizia Steel le are.

Un astfel de calcul la 30 iunie

- Divizia Steel a adus 40% din EBITDA Grupului TeraPlast și reprezintă 40% din activul net al Grupului
- Datoriile nete contractate de companiile diviziei Steel (TeraSteel România și Serbia; Wetterbest) sunt 80 milioane de lei
- Linia de datorii purtătoare de dobânzi, 112 milioane de lei, mai puțin 32 de milioane de lei care reprezintă un împrumut contractat de TeraPlast pentru achiziția părților sociale în Wetterbest

- Dacă prețul s-ar stabili la 30 iunie 2020, din prețul de bază de 410 milioane de lei am scădea 80 de milioane de lei datorii nete
- Tranzacția se va finaliza într-o perioadă de 3-6 luni pentru că depinde de o serie de condiții precedente care nu sunt în controlul nostru. Cea mai importantă condiție este avizul autorității de concurență competentă.

B. Q&A

1. Așadar, din cei 410 milioane trebuie scăzute cele 112 milioane datoriile diviziei Steel și atât se va încasa pentru tranzacție?

Ioana Birta, CFO: La 30 iunie, datoriile contractate de divizia Steel sunt de 112 milioane de lei, pe care le prezentăm în situațiile financiare consolidate ca atare. Trebuie să avem în vedere că din acestea, 32 de milioane de lei au fost contractate de TeraPlast SA pentru achiziția părților sociale în Wetterbest. Așadar, de la prețul de bază de 410 milioane lei se vor ajusta datoriile nete purtătoare de dobânzi, contractate de societățile din divizia Steel, adică 80 de milioane lei (112 milioane – 32 de milioane). Este foarte important să avem în vedere că acestea sunt cifrele la 30 iunie 2020, iar tranzacția va fi finalizată după o perioadă de 3-6 luni.

2. Care este volumul business-ului încrucișat, având în vedere că vindeți hale la cheie și acum vindeți o parte din business-ul care deține portofoliul de produse pentru hale? Restul producției, precum țevi, ferestre, uși e semnificativ?

Alexandru Stânean, CEO: Partea de business încrucișat nu există în fapt, este absolut imaterială.

Ioana Birta, CFO: Halele la cheie sunt produse TeraSteel. Sunt hale gata construite care, pe lângă produsele TeraSteel – panouri sandwich și structuri metalice – mai au și servicii încorporate. Business-urile TeraPlast – instalații, granule, profile PVC – și TeraGlass – ferestre și uși – nu au interferență cu divizia Steel.

3. Ce perspective aveți în privința banilor din urma tranzacției? Aveți idei de extindere a business-urilor actuale? Ce planuri aveți?

Dorel Goia, președinte CA: Nu ne bazăm pe acești bani pentru business-uri viitoare până nu avem banii în cont. Până atunci nu ne bazăm pe acești bani și nu ne-am bazat niciodată. Banii vor intra în cont după avizul Comisiei Europene într-o perioadă de 3-6 luni. Uzual e în 3 luni.

Deocamdată, tot ceea ce vrem să facem se bazează pe ajutor de stat. Am mai folosit acest sistem, suntem convinși că statul și Ministerul de Finanțe înțeleg că ajutorul de stat este un împrumut rambursabil sub formă de taxe și impozite și vor înțelege că trebuie încurajate firmele românești care reduc dependența de importuri și care produc cu banii investiți bunuri exportabile. De atâtea ori voi repeta ceea ce spun acum, până vom obține ajutorul de stat. Așadar, deocamdată noi ne bazăm pe alți bani, nu pe aceștia, dar vor fi bine primiți.

Să înțeleg că planurile de viitor sunt deja trasate, iar aceștia sunt bani suplimentari. Ar putea fi o variantă de achiziție viitoare sau vor fi dividende?

Dorel Goia, președinte CA: Nu ne place să vorbim despre lucruri viitoare pentru că în filosofia noastră de business nu apreciem astfel de modele. Noi vă vom informa despre planurile noastre concrete în momentul în care aplicăm la ajutor de stat. Acel moment nu este departe, probabil peste două săptămâni. Deoarece suntem companie listată și trebuie să informăm întreaga piață echidistant, după anunțul depunerii proiectului vă stăm din nou la dispoziție. La acest proiect lucrăm de 2 ani, deoarece orice proiect trebuie bine fundamentat.

Nu vom mai investi decât în domenii în care produsul pe care îl realizăm este egal din punct de vedere al calității cu cel al liderilor mondiali și este exportabil.

De asta a fost atât de atractivă divizia Steel – pentru că produsele noastre sunt foarte apropiate calitativ de cele ale liderului mondial.

4. Pe partea de reciclare aveți ceva în vedere?

Dorel Goia, președinte CA: Facilitatea de producție pe care am realizat-o și despre care încă nimeni nu ne întreabă nimic, a intrat direct în top 7-8 european prin capacitatea de producție. Suntem mulțumiți de evoluția acestui business.

În continuare importăm mase plastice, deșeu, din Italia și Olanda pentru că legislația din România nu e suficient de dură pentru a favoriza cumpărarea de astfel de materii prime din țara noastră. În timp ce în România se îngroapă, noi aducem de la 2.000km. Din păcate nu putem schimba această situație întrucât nu facem politică – noi facem business. Vom mai dezvolta acest business. Este un domeniu de viitor și cineva trebuie să o facă.

Noi o facem deja. Reciclăm 7 milioane de kilograme, adică aproape jumătate de kilogram pe cap de locuitor în România ca produs finit. Intrarea este 10 milioane de kilograme.

5. Cu privire la scăderea diversificării Grupului odată cu vânzarea diviziei Steel – cum vedeți diminuarea business-ului pe partea aceasta?

Dorel Goia, președinte CA: Dacă analizăm cifrele din raportul publicat, primul semestru a fost cel mai bun prim-semestru din istoria Grupului. Individual pe companii, TeraPlast, TeraPlast Recycling și TeraGlass au înregistrat creșteri care pe noi ne mulțumesc și credem că îi mulțumesc și pe acționarii noștri.

Dublarea EBITDA TeraPlast în primul semestru comparativ cu primul semestru de anul trecut reprezintă rezultate foarte bune și mi-aș dori ca România să aibă astfel de rezultate în toate domeniile.

Ce ne puteți spune despre creșterea dependenței de companiile de stat având în vedere că TeraPlast este dependentă de aceste companii, iar investitorii se gândesc la acest risc de volatilitate în funcție de mediul politic?

Dorel Goia, președinte CA: Nu comentăm mediul politic, dar noi suntem beneficiarii plăților pe care guvernul le-a făcut firmelor de construcții și, dacă continuă în acest ritm, toate firmele de construcții și de materiale de construcții din România vor avea foarte mult de lucru.

România este mult rămasă în urmă la lucrările de infrastructură apă, canalizare și gaz. În 2007, la aderarea la Uniunea Europeană, ne-am bucurat că vom fi nevoiți să extindem lucrările de canalizare și că vom avea de lucru până în 2033 când ne îndeplinim obligațiile asumate, căci dacă nu le îndeplinim suntem supuși sancțiunilor. Așadar, dacă statul român își plătește lucrările și își respectă angajamentele, fără să luăm în calcul cele 70-80 miliarde de euro pe care le va primi România, vom avea cu toții de lucru.

6. În contextul în care din divizia Steel face parte și fabrica din Serbia, iar acum iese din Grup, vedeți Grupul TeraPlast ca având din nou planuri de a investi în afara țării?

Dorel Goia, președinte CA: De ce nu? Cum să nu investim în afara țării când Szeged de exemplu este mai aproape de noi decât Brașovul. Este vorba despre teoria compasului, a cercurilor concentrice. Unde ajunge marfa mai repede: la Szeged, la Brno sau la Constanța? Am intrat în UE ca pe o piață comună de care trebuie să beneficiem, iar noi am înțeles acest lucru.

Trebuie să exportăm, iar pentru asta noi punem accent pe calitatea produsului. Trebuie să fie un produs de calitate germană/italiană cel puțin pentru că altfel nu vom vinde.

Dezvoltăm doar liniile de business unde România era importator net pentru că trebuie să oprim importurile și să exportăm. De ce a fost așa de atractivă fabrica de panouri sandwich? Niciun guvern nu a sprijinit dedicat fabricile de panouri sandwich, însă România este exportator net de astfel de produse în Ungaria, Cehia, Slovacia, Serbia. În Serbia nu ne luptăm cu producătorii sârbi, ci cu producători vestiți la nivel european, cu principalii noștri competitori. Toate companiile românești trebuie să promoveze exportul.

7. În primul rând, ne puteți da mai multe detalii despre timeline-ul tranzacției? A fost ceva rapid, ați căutat activ să vindeți divizia?

Apoi, ne puteți spune mai multe despre costul cu materiile prime din al doilea trimestru? Văd că ar fi undeva la 65% din vânzări, care este mult sub ultimele trimestre. Credeți că se va păstra și restul anului sau pur și simplu a fost un trimestru foarte bun?

Dorel Goia, președinte CA: Tranzacția a durat cam cât au durat toate tranzacțiile în care am fost implicat. Niciodată sub 1 an. Am fost felicitați pentru discreția cu care s-au desfășurat negocierile. Nouă ni se pare firesc să anunțăm lucruri certe, să facem și apoi să anunțăm.

Alexandru Stănean, CEO: Cu privire la zona de materii prime și ponderea lor în cifra de afaceri, vă pot spune că în acest moment curtea noastră este goală datorită volumului cererii. Sunt multe șantiere care au continuat să funcționeze în pofida restricțiilor care afectează atâtea alte sectoare, din păcate. În consecință, toată industria noastră are o cerere foarte mare. Având în vedere acest context, nu există niciun motiv să scădem prețurile. Materiile prime sunt pe un ușor trend crescător, dar marjele de acum sunt sustenabile având în vedere cererea foarte mare din perioada aceasta.

8. Faptul că ieșiți de pe piața din Serbia nu va afecta și produsele TeraPlast?

Alexandru Stănean, CEO: Canalele prin care ne vindem produsele și modul în care le vindem sunt atât de diferite încât nu au nicio legătură. Am vândut în Serbia înainte să avem fabrică și vom continua să o facem și după tranzacție. Fabrica de acolo este doar pentru panouri sandwich, echipele de vânzări sunt dedicate pentru panouri sandwich și nu există sinergii operaționale între companiile Grupului TeraPlast și fabrica de acolo. Piața din Serbia rămâne la fel pentru TeraPlast, ba chiar va crește.

9. Pentru segmentul de Instalații puteți să ne oferiți un update în ceea ce privește desfășurarea proiectelor finanțate din fonduri europene? Cum vor continua proiectele?

Alexandru Stănean, CEO: Avem un istoric foarte clar – celălalt exercițiu financiar al Uniunii Europene pe care l-am încheiat. Anul acesta, până la finalul anului se vor semna contracte pe POIM, care înseamnă lucrări de apă, apă-canal și canal; lucrări care se vor executa încă doi ani de zile, deci până la finalul anului 2023. Așadar, noi vom lucra pe contractele care se vor semna până la finalul anului curent.