

Octombrie, 2020

Rezultatele Grupului TeraPlast în perioada ianuarie-septembrie 2020

Teleconferința cu analiștii și investitorii

A. Prezentarea rezultatelor și principalele puncte din discurs

Prezentatori: Alexandru Stănean, CEO TeraPlast; Ioana Birta, CFO TeraPlast; Alexandra Șica, IRO TeraPlast

Structura Grupului TeraPlast

- Compania TeraPlast este compania mamă a Grupului TeraPlast, având dețineri în Wetterbest, TeraSteel, TeraSteel Serbia, TeraPlast Recycling, TeraGlass, TeraPlast Ungaria
- Grupul TeraPlast este împărțit în două divizii, divizia de mase plastice și divizia steel
- Divizia steel face obiectul vânzării către grupul Kingspan
- Se poate așadar observa cine va rămâne și cine va pleca din Grupul TeraPlast, în urma finalizării tranzacției.

Principalele momente cheie din 2020

- După declanșarea crizei sanitare am oferit o veste bună: includerea acțiunilor TeraPlast în indicele de referință BET la Bursa de Valori București
- Am acordat câte o acțiune gratuită pentru fiecare 3,3 acțiuni deținute de către acționarii TeraPlast
- Am anunțat tranzacția cu Grupul Kingspan pentru divizia steel, respectiv TeraSteel România, TeraSteel Serbia și Wetterbest
- Am anunțat demararea unui proiect imobiliar, care va fi realizat pe vechea locație a fabricii TeraPlast, în orașul Bistrița
- Am publicat propunerea preliminară de acordare de dividende, iar recent s-a publicat convocatorul cu propunerea finală, de acordare a dividendelor, propusă spre aprobarea acționarilor în cadrul Adunării Generale a Acționarilor din 27 noiembrie
- Am anunțat investiții de peste 20 mil euro
- Acțiunile TeraPlast au fost introduse în indicii FTSE Russell, Total Cap și MicroCap
- Am depus primul proiect de investiții, în valoare totală de 7,9 milioane de euro, în cadrul schemei de ajutor de stat pentru stimularea investițiilor cu impact major în economie
- Din ianuarie 2020, acțiunile TeraPlast au avut o evoluție pozitivă, de +98,43%.

Sectorul local al construcțiilor

- Sectorul construcțiilor este unul dintre puținele sectoare din România care în pofida declansării crizei sanitare a avut o evoluție pozitivă în 2020
- Conform ultimelor date disponibile de la INS, în primele 8 luni ale anului 2020, comparativ cu aceeași perioadă de anul trecut, volumul construcțiilor a crescut cu 19,2% ca serie ajustată
- În contextul creșterii cifrei de afaceri cu 14%, și a creșterii de 19,2% a sectorului pe care activăm, putem spune că având în vedere limitările de capacitate de producție pe care le-am avut, am avut o creștere în linie cu sectorul
- Evoluția lucrărilor de întreținere și reparații capitale din primele 8 luni din 2020, împreună cu evoluția lucrărilor ingineresti, reflectă evoluția lucrărilor pe infrastructură de mediu din România.

Cifre cheie 9 luni 2020

- În primele 9 luni s-au atins niveluri istorice ale rezultatelor financiare ale Grupului TeraPlast.
- Avem o creștere de 14% a cifrei de afaceri, până la 816 mil lei și o creștere de aproape 50%, mai exact 46% a EBITDA, până la 99 mil lei, creșterea fiind una organică.
- Este rezultatul măsurilor luate pe parcursul ultimilor ani, a investițiilor făcute prin schemele de ajutor de stat în ultimii doi ani, în special prin proiectul de la Wetterbest. Acesta din urmă, în trimestrele 2 și 3 ale acestui an a început să-și arate roadele din perspectiva profitabilității înregistrate.
- Suntem la o rată EBITDA de 12% la nivel de grup, care creează perspectivele pentru evoluțiile pe care le anticipăm pe anii viitori.
- Principalul motor de creștere a fost TeraPlast, care aproape și-a dublat EBITDA față de aceeași perioadă a anului trecut. Vedem o creștere mare pe zona de instalații, lucrările pe infrastructură de mediu, apă-canal, în România având o evoluție foarte bună.
- În sfârșit accesăm banii pe care Uniunea Europeană ni i-a pus la dispoziție, lucru observat în vânzările noastre.
- Evoluția volumelor de vânzări, de 20% pe instalații spre exemplu, se observă în EBITDA dublă, față de aceeași perioadă a anului trecut.
- Am fructificat și scăderile de preț la materiile prime datorate crizei sanitare, acum prețurile la materii prime revenind la nivelurile anterioare crizei sanitare
- Cererea pe sectorul de construcții este solidă în toată Europa.
- În zona de granule, creșterea este mai mică, dar s-a îmbunătățit profitabilitatea semnificativ.
- Divizia de profile de tâmplărie a simțit efectele pandemiei - în perioada de lock down vânzările au scăzut semnificativ.
- TeraGlass, cu segmentul de uși și ferestre din PVC, a cunoscut o creștere a volumelor de 24% față de perioada stării de urgență, dar încă trebuie să lucrăm la zona de profitabilitate.
- Trebuie să lucrăm la zona de fluxuri din fabrica nouă, ca urmare a investiției realizate prin schema de ajutor de stat

- Divizia steel a avut o evoluție bună, cu o creștere de 12% cumulată și o creștere de 15% a EBITDA
- Și aici vedem o îmbunătățire a profitabilității. Deși segmentul de acoperișuri a suferit puțin în pandemie, și-a revenit repede, lucru care se vede în rezultatele financiare la 9 luni.
- Acționarii au înțeles perioada dificilă de la aprobarea situațiilor financiare când pandemia punea semne mari de incertitudine asupra evoluției viitoare a business-urilor Grupului TeraPlast și atunci au acceptat să primească doar acțiuni gratuite, care înseamnă, practic, doar recompensare fără ieșire de cash din partea grupului
- Acum suntem în poziția să propunem un dividend cu un randament de 6% pe care să îl votăm și să-l plătim până la sfârșitul acestui an.
- Dacă ne uităm la cifrele mari ale gradului de îndatorare, vedem că pe fondul rezultatelor foarte bune înregistrate în acest an, gradul de îndatorare este foarte mic, vorbim de un indicator net pe EBITDA în jur de 1,1

Perspective de piață

- Am anunțat un plan de investiții de peste 20 mil de euro și am primit întrebări referitoare la planurile de dezvoltare ca urmare a vânzării diviziei steel.
- Avem perspective foarte bune de dezvoltare pe zona de infrastructură pe tot ceea ce înseamnă sistemele TeraPlast.
- Gradul de acces al populației la rețelele de canalizare în România este undeva la 54,2%, iar circa 53% din aceștia au acces la rețele de canalizare dotate și cu stații de epurare, asta în condițiile în care România se angaja la momentul aderării ca până în 31.12.2015 rata de conectare să fie undeva la 80%.
- Cu privire la accesul la rețele de apă vorbim de un acces puțin sub 71%, în condițiile în care Bulgaria are undeva la peste 95%, declarație dată într-un raport al Comisiei Europene, de acum 3-4 ani. Comparatie făcută cu Bulgaria și nu Germania.
- Dacă vorbim de rețelele de gaz, doar 35% din locuințele din România sunt conectate la o rețea de gaz, Ungaria fiind undeva la peste 90%.
- În zona de agricultură suntem importatori neți de produse agricole
- Una dintre explicații ar fi modul în care exploatăm potențialul agricol al României, respectiv accesul la partea de irigații.
- Din 15 mil de hectare pe care le are România, mai bine de jumătate reprezintă teren irigabil, adică are deficit de apă pe parcursul anului și din acesta avem contractat doar 11,5% pentru proiecte de irigații
- Guvernul, prin programele pe care le derulează, respectiv POIM și PNRR, alocă fonduri semnificative pentru a acoperi aceste ecarturi.
- Între România și țările din Uniunea Europeană, există proiecte atât pe apă-canal cât și pe zona de irigații, iar separat a fost anunțat, pentru proiectele de gaz, un buget de aprox. 700 mil euro
- Așadar perspectivele pentru business-urile care rămân în Grupul TeraPlast sunt foarte bune.
- Deja am depus un proiect pentru extinderea capacității pe zona de țevă de canalizare
- Vom mai depune alte trei proiecte și vom anunța public de îndată ce le vom depune
- De ce investim? Pentru cât mai are de lucru România.
- Am făcut un calcul și discutăm de încă peste 15 ani de lucru pe partea de apă-canal

- Un articol din Ziarul Financiar spunea că este nevoie de 80 de ani pentru a ajunge Ungaria la conectare la gaz.
- Așadar, perspectivele de piață ale Grupului TeraPlast sunt deosebit de bune.
- Mai avem la dispoziție 6,4 miliarde de euro pe POIM pentru proiecte semnate dar nedecontate și pe partea de PNRR, conform documentelor, fondurile disponibile trebuie accesate în următorii 3 ani de zile. Din această perspectivă suntem optimiști vizavi de cum va arăta piața pentru cel puțin 3 ani.

Performanță financiară

- Avem așadar segmentul de mase plastice și segmentul steel. Primul va rămâne în Grupul TeraPlast începând cu anul viitor și este cel pe care urmează să-l dezvoltăm prin cele 4 proiecte pe care le vom depune.
- Am crescut cifra de afaceri cu 14%.
- Divizia steel este aprox. 60% din cifra de afaceri a Grupului, momentan
- Împreună cu divizia de mase plastice, reprezintă cifra de afaceri a Grupului așa cum arăta în 2017, înainte de investițiile făcute în Wetterbest și în Serbia
- Prin investițiile care urmează ne propunem creșteri semnificative în următorii 2-3 ani
- Pentru divizia de mase plastice avem aproape o dublare a EBITDA, respectiv 55 milioane de lei în primele nouă luni ale anului și ne așteptăm să facem încă 18 milioane de lei, deci să încheiem anul cu o rată EBITDA de 16%, una foarte bună pentru sectorul în care activăm
- Vom termina, așadar, acest an cu o cifră de afaceri de peste 450 milioane de lei pentru divizia de mase plastice
- Performanța EBITDA vine în principal în urma economiilor realizate la materii prime, datorită mai multor factori. În primul rând investițiile în creșterea capacităților de producție a produselor cu valoare adăugată mai mare și, în al doilea rând, eficientizările realizate prin politica de achiziții. Desigur, toate acestea în contextul favorabil oferit de piața de infrastructură.
- Creșterea semnificativă a EBITDA din primele 9 luni ale anului se datorează în principal liniei de business Instalații care a avut și cea mai mare contribuție la cifra de afaceri a diviziei de mase plastice. Acesta este unul dintre motivele care impun creșterea capacității de producție atât pentru produsele din PVC, cât și pentru produsele din polietilenă.
- Pentru divizia steel vă spuneam în teleconferința trecută că ne așteptăm să finalizăm tranzacția la finalul acestui trimestru (4), undeva în decembrie
- Valoarea diviziei steel este de 410 milioane de lei, preț de bază care va fi ajustat cu datoriile financiare nete la data finalizării tranzacției, adică la data finalizării transferului de proprietate asupra acțiunilor.
- Din punct de vedere al situațiilor financiare anuale consolidate ale Grupului, vom vedea în acestea și rezultatele diviziei steel
- Așadar, consolidăm până în momentul transferului dreptului de proprietate, însă în momentul în care acest lucru va avea loc, la data transferului vom avea cash și profit din această tranzacție
- Cea mai mare îmbunătățire a EBITDA în termeni absoluți vine de la Wetterbest. Se văd planurile de eficientizare operațională implementate în noua locație. Chiar dacă, fiind

un segment B2C, Wetterbest a înregistrat scăderi pe perioada stării de urgență, acum compania a ajuns la o EBITDA de 8%. Mai este loc de îmbunătățire, însă evoluția este una foarte bună, de +20% față de anul trecut.

- În ceea ce privește bilanțul, dorim să subliniem îmbunătățirea net working capital și a gradului de îndatorare.
- Net working capital, datorită optimizărilor constante din ultimii 2 ani, este de 15% din cifra de afaceri. Nivelul optim la care dorim să ne menținem este între 15% și 17% din cifra de afaceri.
- Datoria netă a scăzut semnificativ anul acesta, la 1,1. A fost un an în care am consolidat investițiile realizate în 2019 și am generat cash pe care l-am folosit în special pentru a reduce gradul de îndatorare.
- Avem o mică îmbunătățire a cash conversion cycle – suntem la un nivel optim. Cash conversion cycle de 60 de zile este rezultatul unor termene de încasare de 60 de zile – normale pentru industriile în care activăm. Termene de încasare mai mari avem pe instalații și mai mici în business-urile B2C.
- Avem în continuare un nivel bun de încasare, nu avem probleme în această zonă, dar suntem prudenți și monitorizăm atent riscurile la care ne expunem în relația cu clienții noștri.
- Din operațional am generat în primele 9 luni din 2020 aproape 92 milioane de lei cash, cu 15 milioane mai mult decât tot anul trecut.
- Din aceștia, am utilizat 38 de milioane pentru investiții, mai exact în cea mai mare parte plăți pentru finalizarea investițiilor planificate în 2019, iar 57 milioane au fost utilizați pentru reducerea datoriilor.

B. Q&A

1. Cum vor fi investiții banii în urma vânzării diviziei Steel?

Alexandru Stânean, CEO TeraPlast: Avem proiecte de investiții de peste 20 milioane de euro pe care le vom depune pentru co-finanțare în cadrul schemei de ajutor de stat. Aceste investiții ne vor crește capacitățile de producție pentru a răspunde mai bine cererii din piețele pe care activăm. Vom accesa totodată și grupe noi de produse. După ce vom încasa banii din urma tranzacției, vom discuta concret.

2. Care sunt planurile companiei pentru următorii 3 ani?

Alexandru Stânean, CEO TeraPlast: Credem că vom fi destul de ocupați în următorii trei ani în urma proiectelor de investiții anunțate recent, atât pe partea de implementare, cât și aducerea lor în parametrii optimi. Cifrele pe care le vom genera este posibil să le facem publice împreună cu bugetul pentru anul viitor.

3. Creșterea diviziei de mase plastice se datorează preponderent extinderii rețelelor de apă și canalizare finanțate prin fonduri europene? Dacă da, aveți vreo estimare cu privire la cât va mai dura actualul program european prin care sunt finanțate aceste lucrări de extindere?

Alexandru Stânean, CEO TeraPlast: Da, creșterea se datorează preponderent evoluției lucrărilor de infrastructură, adică rețele de apă-canal. Avem încă 2 ani pentru implementarea POIM și 3 ani pentru implementarea PNRR, ceea ce ne oferă perspective foarte bune în următoarea perioadă. Dacă se va întâmpla tot ce este momentan planificat, piața de tubulatură de mase plastice va ajunge la noi maxime în următorii 3 ani.

4. Ne puteți oferi detalii despre politica de recompensare a acționarilor?

Alexandru Stânean, CEO TeraPlast: Aici trebuie să ținem cont de două chestiuni. Prima este că avem deja o convocare AGA pentru aprobarea dividendelor pentru anul acesta. Apoi, în privința banilor pe care urmează să îi încasăm de la Kingspan, preferăm să îi încasăm prima dată și apoi să discutăm cum îi împărțim.

5. Care este alocarea investițiilor pe cele 4 segmente care rămân în TeraPlast?

Alexandru Stânean, CEO TeraPlast: Încă nu am făcut publică această informație. Vom investi în zona de instalații și în câteva segmente noi. Acestea sunt informațiile disponibile momentan.

6. Cât de mult vă favorizează o taxă redusă, de 9%, la TVA aplicată în domeniul agricol pentru sistemul principal și secundar de irigații?

Alexandru Stânean, CEO TeraPlast: Aș începe cu o precizare. Ceea ce este foarte important pentru noi este că se alocă bani pentru astfel de proiecte. România are nevoie de creșterea suprafeței irigate în speranța că vom deveni exportatori neți și nu importatori neți de produse agricole. În ceea ce privește taxa de 9%, sperăm ca acest lucru să contribuie și mai mult la creșterea cererii pe acest sector, pentru că nevoie există.

7. Luați în considerare preluarea unor jucători mai mici care activează în industria de mase plastice?

Alexandru Stânean, CEO TeraPlast: Așa cum am mai spus, suntem mereu deschiși pentru a face operațiuni de M&A, atât în România, cât și în afara României.

8. Puteti să ne spuneți cât a fost Net Debt pentru divizia Steel la 30 septembrie și cât vă așteptați să fie la data finalizării tranzacției?

Ioana Birta, CFO TeraPlast: La 30 septembrie, datoria netă a diviziei Steel este de 42 milioane de lei. Așadar, utilizând formula, calculăm de la prețul de bază fix și agreat de 410

milioane de lei. De ținut cont că la data finalizării tranzacției datoria netă a diviziei steel va fi mai mică de 42,2 milioane de lei, deoarece plus-valoarea EBITDA pe care o vom genera în următoarele luni, respectiv până la data finalizării tranzacției, se va transpune într-o reducere a datoriilor. Totodată, formula se ajustează și cu o diferență de net working capital, între un target agreat și working capital efectiv. La 30 septembrie, net working capital este de 73 milioane de lei, foarte aproape de target.

9. Cum explicați că valoarea ratei lichidității imediate la 31.12.2019 are valoarea de 0,53? Este legată de faptul că în structura activelor circulante stocurile au o pondere importantă? Valoarea optimă este 0,7.

Rata lichidității curente arată o tendință de scădere de la 2,05 (2016) la 1,09 (2019). Politica grupului TeraPlast este de îndatorare? Puteți acoperi dobânzile de plătit din veniturile din exploatare aducând plus valoare acționarilor?

Ioana Birta, CFO TeraPlast: La 31.12.2019 am avut o rată a lichidității mai mică datorită investițiilor semnificative realizate anul trecut. Spre finalul anului 2019 am finanțat o parte din aceste investiții din surse proprii, urmând ca în martie 2020 să tragem împrumutul aferent acelor plăți pentru capex. Deci lichiditatea s-a îmbunătățit semnificativ odată cu finanțarea din împrumuturi pe termen lung a investițiilor realizate și odată cu încasarea ajutorului de stat aferent acestora.

Alexandru Stânean, CEO TeraPlast: Aici aș mai adăuga că o comparație a Grupului TeraPlast în 2016 cu situația la zi a Grupului este puțin forțată. În acest timp, Grupul s-a transformat semnificativ – am cumpărat Wetterbest, am cumpărat TeraSteel Serbia, avem cele 3 investiții cu ajutor de stat în extinderea capacităților de producție din 2019. Așadar, din punctul nostru de vedere nu putem compara 2016 cu perioada prezentă. Randamentul acestor investiții este dovedit de tranzacția cu Kingspan și prețul la care aceasta se face.

10. Estimați să aveți probleme cu limitări de capacitate și în Q4'2020 sau ați găsit o rezolvare? Dar în 2021?

Alexandru Stânean, CEO TeraPlast: Trimestrul 4 este în mod tradițional cu vânzări mai mici decât trimestrul 3 care de obicei este cel mai bun din an. Așadar, pentru T4 ne dorim să ajungem la zi cu backlog-ul de comenzi. În plus, pe investițiile realizate în 2019, avem deja ușoare creșteri de capacitate, în special pe grupa de țevi din PVC. Limitarea a fost doar pe partea de instalații. Această lipsă de capacitate s-a resimțit la nivelul întregii industrii datorită ritmului lucrărilor, ceea ce ne face cu atât mai încrezători în proiectele de extindere a capacităților de producție. Dacă toate investițiile anunțate prin POIM și PNRR se întâmplă și industria din România nu își crește capacitățile de producție, vom ajunge importatori neți și de țevă.

11. Pe viitor, veți urma politica de a obține ajutoare de stat întrucât nu găsiți credite bancare la dobândă convenabilă?

Alexandru Stănean, CEO TeraPlast: Ajutorul de stat este un mecanism prin care statul oferă jumătate din valoarea investiției, în timp ce compania își ia angajamentul ca în termen de 5 ani să contribuie cu taxe și impozite suplimentare la bugetul de stat, minimum în cuantumul sumei pe care a primit-o ca ajutor de stat. Practic, este un credit pe 5 ani, cu dobândă zero. Nu găsim credite bancare cu dobândă zero, într-adevăr, dar nu acesta este motivul pentru care apelăm la ajutor de stat. O facem pentru că, din punctul nostru de vedere, aduce valoare adăugată pentru acționarii noștri faptul că statul subvenționează jumătate din investiție.

12. În situațiile financiare se menționează "Vânzarea potențială a liniei de business Profile Tâmplărie". Puteți să ne spuneți mai multe despre asta? Aveți deja discuții cu vreo parte interesată?

Alexandru Stănean, CEO TeraPlast: În acest moment nu există informații suplimentare certe pe această temă, așadar nu avem alte mențiuni de făcut. Vom raporta, desigur, toate informațiile necesare în momentul în care acestea se concretizează într-un fel sau altul, conform obligațiilor pe care le avem.

13. Cât de mult a fost afectată/este afectată capacitatea de producție datorită contextului actual, pandemie?

Alexandru Stănean, CEO TeraPlast: Capacitatea de producție nu a fost afectată de pandemie. Ultima dată când a fost oprită fabrica a fost de Paște, iar de atunci lucrăm în flux continuu de 24 ore/zi și 7 zile/săptămână. Limitările de capacitate de producție pe care le-am avut sunt pur și simplu tehnologice.

14. Intenționați să măriți rata de distribuție a profitului?

Alexandru Stănean, CEO TeraPlast: Aceasta este o chestiune care ține de deciziile acționarilor. Situațiile financiare arată că suntem o companie solidă și lichidă, așadar dacă acționarii doresc dividende, există posibilitatea alocării acestora.