

Februarie, 2021

Rezultatele financiare preliminare neauditate ale Grupului TeraPlast în 2020

Teleconferința cu analiștii și investitorii

A. Prezentarea rezultatelor și principalele puncte din discurs

Prezentatori: Alexandru Stănean, CEO TeraPlast; Ioana Birta, CFO TeraPlast;

Anul 2020 pe scurt

- În anul 2020 s-a vorbit cu precădere despre pandemie, dar trebuie să separăm situația medicală de cea economică.
- Pentru Grupul TeraPlast anul 2020, a fost de departe cel mai bun an din istoria de 125 de ani a companiei.
- Am avut cea mai mare creștere a acțiunii din indicele BET și pe 16 februarie am depășit 1 miliard de lei capitalizare bursieră.
- Anul 2020 a fost un an bun, a început cu includerea în indicele BET;
- Am distribuit pe parcursul anului acțiuni gratuite, am recompensat fiecare acționar cu o acțiune gratuită la fiecare 3,3 acțiuni deținute.
- Am semnat, în vară, tranzacția de vânzare a diviziei de produse din oțel cu liderul mondial, fiind o onoare pentru noi lucrul acesta.
- Am reușit să valorificăm ultimele active în exces ale companiei printr-un parteneriat pentru un proiect imobiliar în Bistrița.
- Am fost una dintre cele 3 companii din România incluse în indicii FTSE Russell MicroCap și TotalCap.
- Am aplicat pentru proiecte de investiții în valoare de 32 de milioane de euro și vom primi de la Ministerul Finanțelor 14 milioane de euro ajutoare de stat pentru a ne finanța creșterea viitoare.
- Am vândut profilele de tâmplărie, o divizie ale cărei performanțe erau sub media grupului și nu aveam nici o șansă să ajungem locul 1 sau 2 în piață.
- Am distribuit dividende în valoare de 9 milioane de euro chiar în ajunul Crăciunului;
- În perioada în care românii se gândesc la cozonaci și sarmale între Crăciun și Anul Nou am cumpărat 70% din acțiunile Somplast, reprezentând intrarea noastră pe piața ambalajelor flexibile. Fabrica este funcțională și ne permite să fim acolo înainte de a începe activitatea în fabrica TeraPlast Folii Biodegradabile.

Structura Grupului TeraPlast

- Grupul TeraPlast în 2021, cuprinde TeraPlast, compania mamă, care este listată la Bursa de Valori București din 2008.
- Suntem cel mai mare procesator de PVC din estul Uniunii Europene, suntem lideri în România pe ce înseamnă granule PVC, țevi PVC, locul 2 sau 3 pe țevi din PE și PP, dar ambiția noastră în 2 ani este să devenim lideri pe această piață.
- TeraPlast Recycling este cel mai mare reciclator de PVC rigid din România, dar titlul de glorie este locul 8 în Europa din Top 10. Și aici vom avea o dublare de capacitate de producție în acest an.
- TeraPlast Folii biodegradabile este un start-up, o companie nouă, în care investim 12 milioane de euro și avem ambiția să devenim liderul pieței pe ambalaje flexibile biodegradabile din România, prin TeraPlast Folii Biodegradabile, Somplast și alte achiziții pe care intenționăm să le facem.

Cifre cheie – producție 2020

- 2020 înseamnă aproape 20 milioane metri liniaride țeavă. Asta înseamnă cam jumătate din circumferința Pământului la Ecuator.
- 17,4 mii de tone de granule PVC și HFFR, cam un kilogram la fiecare român.
- 9 mii de tone de materiale reciclate, 11 milioane de bucăți de fittinguri și rotoformate și peste 125 de mii de uși și ferestre.
- Asta în condițiile în care, din păcate, a trebuit să refuzăm clienți, să refuzăm comenzi pentru că am avut limitări de capacitate.
- Ne-am atins, practic, capacitățile de producție și de aceea am decis să investim 34 de milioane de euro în extinderea capacităților de producție prin proiectele cofinanțate prin ajutor de stat, la care se adaugă încă 2 milioane de euro investiții în Somplast.
- Ambiția noastră este să devenim lideri în toate piețele în care activăm și acest lucru trebuie făcut cu investiții.
- Cumpărăm cea mai nouă tehnologie disponibilă. Spre exemplu, productivitatea liniei pe care o cumpărăm este de aproximativ de 3 ori mai mare decât liniile existente, pentru că este de ultimă generație.
- Vom avea tehnologie mai bună de cât concurenții noștri din Uniunea Europeană, decât liderii europeni în piețele pe care activăm pentru că este mai nouă, iar acest lucru va duce la o creștere de 50% a capacității de producție pe linia de instalații, dublare pentru TeraPlast Recycling.
- Prin TeraPlast Folii Biodegradabile, prin achiziția Somplast și alte achiziții, vom ajunge să fim liderii pieței de ambalaje flexibile și folii.

Rezultate financiare 2020

- Anul acesta grupul a depășit cifra de afaceri de 1 miliard de lei, din care 400 milioane divizia Pastic, care își continuă activitatea în Grupul TeraPlast și de la asta pornim.
- Grupul Steel și segmentul profile tâmplărie sunt în curs de transfer la noii proprietari, transferul se va finaliza în acest prim trimestru a anului 2021.
- În urma vânzării diviziei Steel vom recompensa actionarii cu dividende, deoarece acționarii își doresc acest lucru.
- În anul 2020 divizia Plastic a avut cea mai bună performanță din Grup, o EBITDA de 14,2 %, peste media grupului de 12 %.

- Creșterea cifrei de afaceri, de 16%, ar fi putut fi mai mare dacă nu eram limitați de capacitatea de producție, de asta și facem investiții de 157 de mil de lei, ca să putem livra mai repede și să onorăm comenzile.
- Pornim de la EBITDA de 130 de milioane realizată în anul 2020.
- Din această sumă, 56 de milioane este EBITDA diviziei Plastic.
- Avem o bază bună pentru creșterile viitoare, deoarece divizia Plastic are o profitabilitate de 14% pe care o vom păstra.
- Creșterea organică în 2021 va aduce 20 de milioane de lei, EBITDA suplimentară.
- Suntem în curs de implementare cu toate proiectele de investiții, care vor fi operaționale în a doua jumătate a anului 2021.
- Aceste proiecte, creșterea capacității de producție la PVC, PE și produsele noi, în special ambalajele flexibile, vor aduce în 2021 o EBITDA suplimentară de 12 milioane de lei.
- În felul acesta vom obține o EBITDA de 89 de milioane de lei pentru întreg anul 2021.
- La maturitate aceste proiecte de investiții vor mai veni cu o EBITDA suplimentară de 26 de milioane de lei.
- Prin activitatea de M&A, respectiv una două firme pe care le vom achiziționa, vom mai aduce un plus de EBITDA de cel puțin 15 milioane de lei.
- În felul acesta încercăm să reîntregim EBITDA de 130 de milioane de lei a Grupului TeraPlast.
- Divizia Steel și linia de profile de tâmplărie vor ieși din grup în trimestrul 1.
- Prețul diviziei steel este calculat în funcție de un headline price de 410 milioane de lei, care se ajustează cu datoriile bancare nete de la data încheierii tranzacției, dată care este 26 februarie.
- Datoriile nete ale diviziei Steel sunt de 16 milioane de lei.
- Divizia Plastic începe cu un grad de îndatorare de 2,2 care este un grad de îndatorare foarte confortabil pentru acționarii noștri și avem loc în continuare de contractarea de datorii bancare pentru noi investiții.
- Cu siguranță o parte din banii pe care îi vom încasa de la Kingspan se vor duce atât pentru finanțarea de investiții, cât și pentru reducerea gradului de îndatorare.

Obiective 2021 – provocări

- Dincolo de aniversarea a 125 de ani de la începerea activității economice care a dus la ceea ce înseamnă azi TeraPlast, intrăm anul acesta pe piața de 300 de milioane de euro, ambalaje biodegradabile și clasice din polietilenă.
- Intrăm pe această piață atât prin investiția în Somplast, cât și prin noua investiție TeraPlast Folii Biodegradabile.
- Pe investiții avem 32 de milioane de euro pe TeraPlast și 2 milioane de euro pe Somplast – proiecte de investiții pe care le vom implementa – în urma cărora vom crea 200 de locuri de muncă, ne vom crește cu 50% capacitățile de producție existente pe zona de instalații și venim cu divizia nouă de ambalaje.
- Toate aceste investiții vin din cauză că nu am reușit să deservim cererea de anul trecut, lucru deosebit de frustrant pentru colegii din vânzări și pentru mine, să ai cerere și să nu poți livra, deși am funcționat.

- La țevi, anul trecut, am avut 15 zile pauză, în total în tot anul și cu toate astea nu am putut servi cererile venite de la clienți, de aici și creșterea capacității de producție cu 50%, pentru că există bani.
- Banii sunt europeni și nu împovărează bugetul de stat.
- Mai sunt peste 6 miliarde de euro de cheltuit din POIM și așteptăm să se dea drumul la PNRR (Programul Național de Relansare și Reziliență). Asta înseamnă proiecte de aducțiuni de apă, canal și irigații pentru care vor fi alocați aproximativ 8,2 miliarde de euro.
- La aceștia se adaugă și proiectele de 900 de milioane de euro anunțate de Guvern pentru aducțiuni de gaz.
- Piață avem, avem nevoie doar de capacități de producție, pentru că nu vrem ca România să devină importator de țevi.
- Avem într-adevăr o provocare în ceea ce privește TeraGlass. Acolo trebuie să îmbunătățim foarte abrupt profitabilitatea.
- Ne bazăm, deci, pe creșterea capacităților de producție pentru a crește cifra de afaceri cu 60%, până la 636 de milioane de lei, să ne apropiem de 90 de milioane de lei EBITDA, cu o creștere de 58%, și să stăm peste la 14% marjă a EBITDA cu aceste investiții.

Obiective 2021 – Grupul TeraPlast

- Divizia Plastic, deci activitatea care continuă în Grupul TeraPlast, are investiții majore în 2021 - 70% din afacerile Grupului în 2021 vor fi instalațiile.
- Avem o creștere semnificativă atât în ceea ce privește cifra de afaceri, cât și marja, asta, datorită investițiilor noi pentru creșterea capacității de producție, creștere de aproximativ 50%, creștere deja parțial implementată de la finalul anului 2020.
- Granulele au avut o performanță EBITDA între 12% și 17% constantă pe parcursul ultimilor 3 ani.
- Cu această performanță foarte bună vom crește și volumele în 2021: pe piața de granule fără halogen și cabluri electrice, unde suntem singurul producător din România;
- Confecțiile de tâmplărie cu creșterea de 50% a capacității de producție implementată cu ajutor de stat în 2019, își vor îmbunătăți semnificativ performanța operațională, adică vom fi mult mai eficienți în ceea ce privește fluxurile de producție, și în felul acesta vom atinge obiectivul de îmbunătățire a EBITDA și acolo, respectiv și TeraGlass va avea o EBITDA de 11% în 2021.
- În privința TeraGlass, discutăm de o piață cu peste 1.000 de jucători, de producători mai mari sau mai mici de ferestre. Într-o piață de 1.000 de jucători, ambiția noastră este să intrăm în top 10 și avem capacitățile de producție că să realizăm acest lucru.
- Proiectele pe care le avem în curs de implementare vor aduce o cifră de afaceri suplimentară de 83 milioane de lei în 2021 și o contribuție EBITDA de 12 milioane de lei.
- Proiectele de investiții la maturitate vor avea o cifră de afaceri de 50 milioane de lei cu o EBITDA de 8 milioane de lei, adică toate proiectele vor avea o EBITDA între 12% și 20% pentru că noi targetăm business-uri cu profitabilitate mare, în primul rând, pentru că vorbim de niște piețe dominate de importuri.

- Înlocuind importurile, profitabilitatea crește deoarece înlocuim costul de transport în primul rând.
- Toate proiectele de investiții vor fi implementate anul acesta, urmând să ajungă la maturitate într-un orizont de timp de 1-2 ani.
- Aceste proiecte vor aduce și 218 locuri noi de muncă.
- Suntem foarte încrezători în planurile noastre de dezvoltare.
- Așa cum vă spuneam, în perspectiva fondurilor care sunt alocate de la Uniunea Europeană și insist că sunt bani de la UE, nu banii din bugetul de stat, care știu că are presiuni, avem încredere că o să avem cerere susținută în următorii 2 ani datorită POS infrastructură mare și 2 ani după aceea prin PNRR.
- Dincolo de faptul că o să avem bani, avem și foarte multă nevoie.
- Gândiți-vă că la ora asta, doar 54% din populația României este conectată la rețele de canalizare, doar 70% din populația României este conectată la rețele de apă.
- Comparând accesul la apă în România cu Bulgaria, care, în toate statisticile europene e sub România, la aducțiunile de apă, Bulgaria e la 95% din populație conectată.
- Dacă discutăm de gaz, acolo ne vor trebui, lucrând în ritmul actual, încă 80 de ani că să ajungem Ungaria. Atenție, nu vorbim de țări din Europa de Vest, vorbim de vecinii noștri, unii dintre ei bulgarii, care-s pe ultimul loc în toate statisticile.
- Vom avea capacități de producție ca să ne putem servi clienții, să nu mai trebuiască să-i refuzăm.
- Vom avea capacități de producție să putem exporta pentru că ne dorim să ajungem la 15% export, nu la 9% cât a fost anul trecut pe partea de mase plastice.
- Vizăm să achiziționăm companii, pentru că studiem cam 300 de posibile ținte de achiziții pe an.
- Avem o echipă formată din persoane care au lucrat în Big 4, care asta fac: studiază posibile companii pe care să le cumpărăm, bineînțeles care să aibă sens în Grupul TeraPlast.
- Obiectivul nostru imediat este să depășim EBITDA de 130 milioane de lei pe care am făcut-o în anul 2020, deși vindem divizia de produse de oțel și partea de profile de tâmplărie.
- Banii pe care îi obținem în urma acestor tranzacții o să-i folosim pentru aceste proiecte de dezvoltare, pentru reducerea gradului de îndatorare, și nu în ultimul rând, pentru a ne răsplăti acționarii cu dividende.
- Toți acționarii noștri își doresc dividende, am văzut multe întrebări pe tema asta. Deci, vom acorda dividende de îndată ce finalizăm tranzacția cu Kingspan, tranzacție care se va încheia săptămâna viitoare vineri.

B. Q&A

1. Care sunt planurile de dezvoltare cu compania Somplast?

Alexandru Stânean, CEO

- Prima dată trebuie să obținem acordul de la Consiliul Concurenței , înainte de a discuta mai în detaliu compania Somplast. Până atunci nu putem oferi mai multe informații.
- Revenind la echipa de analiză de care spuneam mai devreme, Somplast este o țintă pe care am analizat-o vreo 3 ani de zile.
- Orice firmă cumpărăm, nu o cumpărăm peste noapte, ci în urma unor analize serioase și de lungă durată.
- La fel s-a întâmplat și cu Serbia, de exemplu. Eu am fost personal prima dată în fabrica din Serbia în 2011.
- Am cumpărat-o în 2017 ca faliment și a devenit lider de piață.
- De ce? Pentru că facem achizițiile în urma unor analize serioase, nu peste noapte.
- Somplast am cumpărat-o pentru că este intrarea noastră pe piața de ambalaje din polietilenă, mai aduce o mică capacitate de producție pe partea de țevi și nu în ultimul rând pentru patrimoniul pe care îl are.
- Somplast are 20.000 metri pătrați de hale pe care TeraPlast nu va mai trebui să le construiască pentru dezvoltările viitoare.
- Toate utilajele noi, exceptând cele pe ajutor de stat care sunt cu hale, toate vor fi amplasate în acea incintă.

2. De ce cifra de afaceri e de 400 milioane de lei pentru că nu este în concordanță cu ce suntem obișnuiți până acum?

Ioana Birta, CFO

- Este cifra de afaceri a diviziei plastic, care își continuă activitatea în Grup.
- De aici pornim să ne dezvoltăm în 2021.
- În grup cu cele două divizii pe care le vindem, adică Divizia Steel cu TeraSteel România și Serbia, Wetterbest, și divizia de profile de tâmplărie, au făcut 1,1 miliarde de lei cifră de afaceri în 2020.
- Ceea ce rămâne și baza de la care pornim și dezvoltăm în continuare, este divizia plastic cu o cifră de afaceri de 400 milioane lei și o EBITDA de 56 milioane lei.
- Ne propunem ca într-un orizont de timp de 2 ani să ajungem din nou la o cifră de afaceri de aproape 1 miliard de lei și o EBITDA de 130 milioane lei.

3. La afirmația cu piața de ambalaje de 300 mil euro a pungilor și foliilor biodegradabile – e vorba despre piața din România? Ce % de cotă de piață sperați să aveți în următorii ani?

Alexandru Stânean, CEO

- Piața ambalajelor în România, conform studiilor de piață, este de 300 mil euro, atât piața celor biodegradabile, cât și a celor clasice.
- Este un produs exportabil și există și multe importuri în România.
- Aproximativ 40 milioane sunt importuri în România. Sunt importuri pe care noi ne-am propus să le eliminăm.
- Este un produs exportabil. Somplast de exemplu exportă în Franța de ani de zile genul acesta de produse.
- De asta am intrat pe această piață. Este o piață atomizată, sunt peste 50 producători și niciunul nu are o cotă foarte mare de piață, de aceea suntem încrezători că vom agrega, prin creștere organică și prin achiziții, un business care să fie lider pe această piață.

4. Cum arată T1 în baza datelor de până acum?

Ioana Birta, CFO

- Nu putem spune nimic, însă putem spune că este bine.
- Este în linie cu rezultatele pe care le-am avut în 2020, adică foarte bune.

5. Ne puteți da o estimare referitoare la profitul realizat din vânzarea diviziei Steel?

Alexandru Stânean, CEO

- Mai aveți foarte puțin răbdare.
- Vinerea viitoare se încheie tranzacția, ocazie cu care se face calculul și se publică cifra.
- Înainte de a o putea discuta, informația trebuie să fie publică.

6. La ce valoare vă gândiți să alocați dividendele speciale în urma vânzării Steel?

Alexandru Stănean, CEO

- Banii sunt în ultimă instanță ai acționarilor.
- Știm că acționarii își doresc dividende.
- Este momentul, după ani de zile în care am investit, să acordăm dividende, dar decizia va fi la acționari.
- Profitul va fi marcat pe T1 al 2021, după care la fel ca în T3 vom avea un audit la T1 și se va stabili distribuția profitului, de către acționari.

7. Aveți în vedere și MCS cu acțiuni gratuite sau doar dividende?

Alexandru Stănean, CEO

- Este la latitudinea acționarilor să decidă cum va fi distribuit acest profit.
- Cred că în situațiile financiare se vede și dacă nu este evident o spun eu acum: dezvoltarea TeraPlast se poate face, datorită faptului că avem un grad de îndatorare foarte mic, prin finanțări bancare.
- Deci acționarii vor putea să distribuie cum decid profitul din urma tranzacției cu Kingspan.

8. Achizițiile de companii vor viza și intrarea în alte piețe / domenii de activitate?

Alexandru Stănean, CEO

- Noi studiem orice piață în care ne pricepem și ne pricepem la tot ceea ce înseamnă produse din mase plastice, indiferent de aplicație.
- În mod egal ne pricepem la ceea ce înseamnă materiale de construcții.
- Suntem în piață, știm cum se vând materialele de construcții, zic eu, indiferent de natura lor.
- Pe de altă parte, știm să producem cam tot ce se produce din mase plastice.
- Astea sunt zonele în care ne uităm la ora asta pentru fuziuni și achiziții.

9. Am înțeles că tranzacția de vânzare a diviziei Steel este de 410 mil RON, cu condiționalități. Există șanse că suma finală să fie mai mare?

Ioana Birta, CFO

- Aceste condiționalități sunt datoriile nete.
- Datoriile nete ale diviziei Steel la 31 decembrie sunt de 16 milioane de lei. Acestea se scad din prețul de bază.
- Valoarea tranzacției nu va fi mai mare de 410 mil lei.

10. Care este gradul de îndatorare în prezent al operațiunilor care nu se vând? La ce grad de îndatorare estimați să ajungă după rambursarea unei părți din datorii din vânzarea Steel?

Ioana Birta, CFO

- Gradul de îndatorare a operațiunilor care rămân este de 2.2, total datorii bancare supra EBITDA.
- Un grad de îndatorare foarte confortabil care lasă loc de finanțare prin datorii bancare a noilor investiții.

11. Ce cotă are exportul din totalul cifrei de afaceri?

Alexandru Stănean, CEO

- 9% în 2020.
- Dacă am fi avut capacități mai mari de producție am fi exportat mai mult.
- Obiectivul nostru imediat este să ajungem la 15%, cât exportă acum, de exemplu, granulele.

12. Aveți o proiecție de venituri și pentru anul viitor, din moment ce ați spus că investițiile din 2021 vor ajunge la maturitate în 2022? Sunt șanse să ajungeți la o cifră de afaceri de 1 mld lei în 2022?

Ioana Birta, CFO

- Da, proiecțiile sunt reflectate pe slide 13.
- În 2021 vom avea 636 mil lei cifră de afaceri, pornind de la bază, adică divizia plastic, care își continuă activitatea în grup și care pe tot anul 2020 a făcut 400 mil lei.

- EBITDA diviziei plastic, care își continuă activitatea în grup, deci baza de la care pornim, este de 56 mil lei, iar pentru 2021 vom avea 89 mil lei.
- Asta se întâmplă în 2021, dar investițiile pe care implementăm deja ajung la maturitate într-un orizont de 1 - 2 ani.
- În slide 8 vedem ce se întâmplă după 2021. Mai exact, la maturitate, investițiile pe care le implementăm aduc încă 26 mil lei, adiționali celor 89 mil lei pe care îi realizăm în 2021, an în care investițiile își vor aduce aportul în EBITDA abia în a două jumătate de an.
- Cu aceste investiții la maturitate și cu 1 - 2 firme noi achiziționate, care vor aduce cel puțin 15 mil lei EBITDA suplimentară, vom ajunge din nou la 130 milioane lei.

13. Aveți o estimare a prețului final pentru divizia de profile de tâmplărie? Cum se calculează?

Alexandru Stănean, CEO

- Am anunțat: va fi aproximativ 4,5 mil euro.
- Aici nu discutăm de o formulă la fel de complexă.
- Singurul lucru care va influența prețul va fi nivelul stocurilor la data transferului, adică la 15 martie.

14. Somplast e într-o uniune cu Vrancart Recycling și Dedeman. Veți continua această colaborare pentru folii biodegradabile?

Alexandru Stănean, CEO

- S-au amestecat câteva informații.
- Vrancart își propune să își crească reciclarea și și-a făcut un OIREP în care Somplast are 0,1% din acțiuni.
- Deținerea respectivă este absolut imaterială.
- Pe noi ne interesează tot ce înseamnă reciclare și inițiative verzi.
- Cu activitatea de anul trecut a TeraPlast Recycling, salvăm 22.000 tone de dioxid de carbon datorită faptului că înlocuim materia primă virgină cu materie primă reciclată.
- Salvăm 4.000 tone de dioxid de carbon prin investițiile în panourile fotovoltaice.
- Toate aceste inițiative verzi vor continua.
- Dublarea capacității de producție la TeraPlast Recycling înseamnă că 22.000 tone de dioxid de carbon se vor transforma în 44.000 tone de dioxid de carbon salvat prin ceea ce facem acolo.

15. În ce măsură creșterea prețului la materii prime se poate trimite în prețul final al produselor din plastic?

Alexandru Stănean, CEO

- Asistăm la o creștere record pe ceea ce înseamnă materie primă pe ultimii 5 ani de zile.
- Creșterea e în toată lumea.
- Bugetul cuprinde 9% creșteri de preț pe care le operăm încă din ianuarie.

16. Când spuneți că în 2 ani vor ajunge la maturitate investițiile, vă referiți la 2023? Deci în 2023 sperăm că se va ajunge din nou la aproximativ 1 miliard cifră de afaceri și 130 milioane EBITDA?

Ioana Birta, CFO

- E posibil să facem achiziții de firme chiar de anul acesta, care să își aducă contribuția în EBITDA.
- Deci este posibil să ajungem la cei 130 mil lei EBITDA chiar din 2022.
- Proiecțiile noastre sunt mai rezervate, de aceea am dat acest orizont de 2–3 ani.

Alexandru Stănean, CEO

- Obiectivele de a deveni lideri pe piața de ambalaje și de țevi din PE, piețe pe care încă nu suntem lideri, sunt până la finalul anului 2022.
- Până atunci ne propunem să avem aceste poziții, care se vor reflecta și în EBITDA.

17. Legat de pragul de 130 milioane de lei EBITDA, acesta ia în calcul noile investiții. Dar ce potențial de creștere ar mai fi după el? Pragul de 130 milioane este un maxim pe care îl puteți atinge cu investițiile actuale?

Alexandru Stănean, CEO

- Cele 130 milioane target de EBITDA e compus din investițiile pe care le facem, anunțate, plus fuziuni și achiziții care să aducă 15 milioane la EBITDA.
- Da, sunt luate la capacitate aceste investiții.

18. Ceea ce se întâmplă este un maxim? Ce potențial există pentru ce se va întâmpla după aceea?

Alexandru Stănean, CEO

- Vom continua să ne dezvoltăm în România și în străinătate.
- Ne uităm pe o rază de 1.000km după oportunități de dezvoltare, dar unele respective vizează utilizarea la maxim, adică 1.020 schimburi pe an, a capacităților de producție din investițiile anunțate.

19. Deci 130 este un maxim pentru creșterea organică și M&A. Corect?

Alexandru Stănean, CEO

- Da.
- Știți care e partea frumoasă? Noi anul acesta investim jumătate din cifra de afaceri.
- Sunt convins că dacă mai multe companii din România ar face investiții la acest nivel, în scurt timp nu ne-am mai uita cu invidie la țări precum Polonia sau Cehia.
- Mi-ar plăcea să văd că mai multe companii din România investesc să se dezvolte la ritmul în care o facem noi.

20. Din aceste 32 milioane cât e investit deja și cât e din fonduri europene?

Alexandru Stănean, CEO

- Sunt ajutor de stat, nu fonduri europene, dar funcționează oarecum similar.
- Din 4 ianuarie avem o linie care funcționează, cumpărată ca parte din aceste proiecte.
- Următoarea va fi pusă în funcțiune la finalul lunii viitoare sau cel târziu la începutul lunii aprilie.
- Celelalte urmează să fie eșalonate. Discutăm de aproape 40 de contracte de furnizare de diverse echipamente aferente acestor investiții.
- Bună parte dintre ele sunt semnate, livrările au început și încet, încet, le punem în funcțiune.

21. Cât e ajutorul de stat?

Alexandru Stănean, CEO

- 14 milioane de euro e valoarea ajutorului de stat.

22. La cât se va ridica gradul de îndatorare după investițiile de 32 milioane de euro?

Ioana Birta, CFO

- În baza rezultatelor de la 2021 vom avea un grad de îndatorare de aproximativ 2.

23. Cum comentați că după aceste rezultate extraordinare cotația acțiunii scade la BVB?

Alexandru Stănean, CEO

- Noi suntem aici să muncim, să producem cifră de afaceri și EBITDA.
- Pe astea le-am făcut anul trecut, v-am arătat ce plănuim anul acesta.
- Cursul acțiunii e influențat de mult mai mulți factori. Sunt alte mecanisme acolo pe care nu vrem să le discut.

Dorel Goia, Președinte Consiliu de Administrație

- Vedetele sunt colegii din executiv, niciodată acționarii, deși presa îi transformă de multe ori în vedete.
- De ce a crescut prețul sau de ce a scăzut? Eu îl întreb pe un coleg de-al dvs, broker de la o firmă la fel de mare, pe care la un moment dat un acționar din Cluj l-a întrebat dacă să investească în acțiuni TRP.
- Atunci capitalizarea era 70 milioane euro, acum aproximativ 1 an jumătate.
- Brokerul i-a spus că doar găinile investesc în TRP. Fiecare are dreptul la propria opinie.
- Cine a avut dreptate? Cel care a investit în TRP în momentul potrivit. A marcat profitul.
- TRP a crescut sustenabil și va rămâne mai departe o companie bine cotate, dar asta depinde de noi, nu de dvs, de investitori.
- Dacă noi vom livra rezultate, vom livra profit, EBITDA, atunci dvs veți crede în firmă.
- Nu ne place să ne lăudăm și să vă dăm speranțe, dar vă asigurăm că dacă acum 3 ani studiam piața din Ungaria sau Serbia, o facem și acum.

- În România există multe alte firme din Ungaria, cum este MOL, firme reputeate, bănci din Polonia... toți vin în România pentru că este un mediu bun de afaceri și fac profit aici.
- Câte firme au mers în Serbia, Bulgaria, Polonia? Foarte puține și nu să producă acolo, ceea ce este definiția extinderii în țările vecine.
- Limita vestică a Ungariei e mai aproape de Cluj decât Ploieștiul.
- De ce nu merg românii să producă în Serbia? Eu îi admir foarte mult cât am fost colegi, însă din păcate sunt cu 15 ani în urma noastră, cum e Vietnam vizavi de China.
- Noi negociem să intrăm acționari în altă țară că să facem treabă.
- În funcție de ce vom livra noi în următorii ani, va evolua capitalizarea buriseră a TRP și vom fi mai mult sau mai puțin mândri de ceea ce facem.
- Noi încercăm să facem cât mai multe lucruri bune, calculate, nu cu decizii impulsive.
- Nici falimente nu am avut curaj să cumpărăm. Am analizat piața, câte importuri, câte exporturi, ce se întâmplă în Serbia și am intrat acolo. În 2 ani am devenit lider de piață.
- În business există mai multe feluri de lideri. Unii dintre ei sunt lideri mondiali foarte mari, iar după ei nu mai este nimic. De exemplu, următorul după Kingspan e de 6 ori mai mic. De ce au venit la noi? Printre altele, le-a plăcut ce am făcut în Serbia.
- Până la urmă, ce vom face vă vom spune la momentul potrivit. Vă vom spune realități, nu vise. Aici vorbim cote de piață, calculul cost, impactul transportului etc.
- Niciodată nu vom cumpăra instalații second hand. Mereu vom cumpăra totul nou, mai bun decât la concurenții din același domeniu din Germania. Atunci luptăm la același nivel cu nemții, italienii, polonezii, maghiarii sau suedezii.
- Facem treabă. Dacă cumva v-am dezamăgit că a scăzut capitalizarea... se mai întâmplă.
- Poate are dreptate brokerul din Cluj, dar eu cred că s-a înșelat.

24. Din suma de vânzare a diviziei Steel dați și dividende sau doar acțiuni?

Alexandru Stănean, CEO

- Da, repetăm, dăm și dividende pentru că acționarii noștri își doresc dividende.
- Avem acționari cele mai mari fonduri de pensii din România și e normal ca după ce am fost zgârciți cu dividendele ani de zile să îi răsplătim pe acționari.

25. Plănuțiți extinderea activității în afară domeniului plastic bio sau non-bio? Dacă se oferă oportunitatea.

Alexandru Stănean, CEO

- Dincolo de zona de mase plastice unde avem un confort pentru că știm să producem eficient, competitiv, tot ceea ce înseamnă mase plastice, știm să vindem foarte bine tot ce înseamnă materiale de construcții.
- Unde simțim că avem competențe, ne interesează.

26. Unul dintre obiectivele din urmă încasării sumei din tranzacția cu Kingspan ați spus că e reducerea gradului de îndatorare. La ce va referiți? De ce doriți să îl reduceți? Vi de pare ridicat, riscant sau vedeți costurile de finanțare prea mari?

Ioana Birta, CFO

- Este un grad de îndatorare foarte confortabil, 2.2 cât avem acum.
- Avem deja investiții în implementare de 34 mil euro, din care 14 mil finanțate prin ajutor de stat.
- Avem și un număr de business-uri în analiză pentru M&A.
- Obiectivul nostru este să implementăm aceste proiecte de investiții, să achiziționăm firme și să rămânem la un grad de îndatorare foarte confortabil, în jur de 2.

Alexandru Stănean, CEO

- Gradul de îndatorare în jur de 2 înseamnă că dacă apar oportunități dintre sutele de firme analizate, înseamnă că foarte repede putem să luăm cash-ul respectiv și să închidem un deal foarte bun. Nu înseamnă că e un grad inconfortabil.

27. Înseamnă că va doriți să aveți mai mult spațiu de manevră?

Alexandru Stănean, CEO

- Da, ne oferă flexibilitate să intrăm în orice achiziție.

28. Cele 34 milioane de euro sunt planificate pentru 2021?

Alexandru Stănean, CEO

- Sunt investițiile prin ajutor de stat, la care se adugă 1 milion de euro pentru dublarea capacității la Recycling și 2 milioane de euro pentru investiții în Somplast.

29. Dar câte s-au realizat deja?

Ioana Birta, CFO

- În 2020 am plătit 2 milioane de euro pentru o primă linie de PVC care e deja funcțională.
- Restul vor fi integral implementate în 2021.

30. Cât de mare va fi volumul de marfă estimat de a tranzita noul depozit de pe platforma Electroprecizia din Săcele?

Alexandru Stănean, CEO

- Nu dăm informații la nivel de depozite regionale, deci nu va pot răspunde.

31. A fost un one-off în T4?

Alexandru Stănean, CEO

- Da, în T4 am contabilizat circa 3 milioane de lei cheltuieli nerecurente, aferente tranzacțiilor realizate.

32. Aveți un guideline pe dividende? Dacă va fi similar cu anul trecut dpdv randament, valoare absolută?

Alexandru Stănean, CEO

- Haideți să închidem tranzacția cu Kingspan și după aceea vedem.
- Nu avem în acest moment altă indicație decât că vom acorda dividende.

33. Peste cât timp după tranzacție veți anunța ceva despre dividende?

Ioana Birta, CFO

- Dividendele vor fi acordate în baza situațiilor financiare auditate pentru T1.

34. Adică cel mai probabil în mai?

Alexandru Stânean, CEO

- Mai degrabă în iunie.

Ioana Birta, CFO

- Cu siguranță că la întâlnirea din aprilie pe tema rezultatelor pe T1 va vom putea spune mai multe.

35. Unul dintre participanți sugerează să dăm 75% din profitul din T4 dividende și profitul din tranzacția cu Kingspan să îl reinvestim total.

Dorel Goia, Președinte Consiliu de Administrație

- Orice sugestie este bună.
- Nu știm ce putem cumpăra pentru că avem niște reguli stricte.
- Nu vom cumpăra niciodată o firmă care are datoriile bancare peste 1 pentru că suntem prudenți.
- Nu cumpărăm o firmă dacă are utilaje vechi pentru că nu ne ajută. Dacă nu sunt funcționale și nu are marfă exportabilă. Nu se poate produce marfă pentru export pe utilaje vechi.
- Inclusiv Somplast exportă în Franța și cu profit foarte bun.
- Până la urmă, avem vreo 90 de linii în analizele noastre. Dacă se îndeplinesc criteriile respective și cel care vinde o face la preț rezonabil, la multipli de EBITDA care să fie confortabili pentru noi, atunci vom face orice fel de achiziție.
- Nu cumpărăm niciodată acțiuni într-o firmă în care se dau salarii la negru sau se vinde la negru sau la care nu ne plac acționarii. Suntem conservatori.
- Dacă apare o țintă care satisface exigențele colegilor din departamentul de analiză, ale conducerii executive, a membrilor Consiliului de Administrație, atunci se decide achiziția.
- Dacă avem de făcut achiziții, vom da dividende mai mici. Dar aici acționarii au ultimul cuvânt.

36. Acordarea de dividende se poate corela cu AGA de final de 2020? Adică o AGA extraordinară?

Ioana Birta, CFO

- Aprobarea dividendelor se va face cu AGA extraordinară în baza rezultatelor auditate la T1.
- Nu la AGA de aprobare a rezultatelor pe 2020 pentru că profitul îl marcăm în 26 februarie.

Dorel Goia, Președinte Consiliu de Administrație

- Asta pentru că legislația din ultimii ani ne permite, căci altfel ar fi trebuit să așteptăm până în 2022.

37. Cum apreciați sprijinul noului Guvern mai ales pe partea de agricultură și irigații?

Alexandru Stănean, CEO

- Nouă ne plac guvernele care investesc și investesc cu cap.
- În România este foarte mult de investit. Avem 52% din populație cu acces la canalizare, 70% la apă etc.
- Actualul Guvern are de partea lui fondurile europene – nu am mai avut niciodată acces la atâția bani europeni cum avem acum.
- Ne-ar plăcea să vedem că acești bani sunt cheltuiți.
- Contribuim suficient de mult la bugetul Uniunii Europene, că să avem dreptul să beneficiem de acești bani. Pentru asta ei trebuie în primul rând cheltuiți.

38. În raportul preliminar, rezultatul diluat pe acțiune e raportat la nr de acțiuni media ponderată? Văd că aceasta este de 1,48 mld acțiuni și TRP are 1,7 mld acțiuni.

Ioana Birta, CFO

- Da, este media ponderată în funcție de majorarea de capital.
- Așa a fost la fiecare raportare, este un standard pentru cum se calculează rezultatul brut pe acțiune. Profitul se raportează la numărul mediu ponderat de acțiuni în funcție de momentul în care a avut loc majorarea.