

Perspektywiczna nisza

Publiczna emisja obligacji Fabryki Konstrukcji DREW-nianych (FKD) trwa do 6 czerwca. Jest zainteresowana tymi papierami?

Tak, emisją interesują się zarówno inwestorzy indywidualni, jak i fundusze inwestycyjne. Prowadzimy kilka rozmów w tym zakresie. Obligacje są dobrze zabezpieczone, w związku z tym liczymy, że emisja zakończy się sukcesem.

Idziecie po 10 mln zł, obligacje emitujecie na dwa lata, są oprocentowane 8,2 proc. w skali roku, kupon jest platny kwartalnie, minimalny zapis wynosi 1 tys. zł. Jak są zabezpieczone te papiery?

Hipoteką na hałłi produkcyjnej w Nowym Tomysku. W skład zabezpieczenia wchodzi również pula kontraktów, których wartość będzie stanowiła do 100 proc. wartości emisji obligacji.

Prognozy finansowe opublikowane przy okazji emisji zakładają imponującą dynamikę wzrostu skali biznesu. Zakładacie, że w tym roku wasze przychody wzrosną do 24 mln zł, będą więc niemal dwukrotnie wyższe niż w 2016 r., z kolei w 2018 r. mają dobić do 40 mln zł. Na jakich założeniach oparliście te szacunki?

Prognozy są w dużej mierze oparte na już podpisanych kontraktach, ale również na tych, które dopiero będziemy podpisywać. Mamy całą pulę kontraktów na 2017 r., negocjujemy umowy na 2018 r. i



Gościem Jana Morbiato w #PROSTOPARKIETU był Waldemar Zieliński, prezes Fabryki Konstrukcji DREW-nianych.

FOT. MAT. PRASOWE

2019 r. W dużej mierze są to kontrakty drogowe, na budowę obiektów, w których budowę objęliśmy, czyli magazynów soli, ale nie tylko. Podpisaliśmy również mały kontrakt na budowę domów jednorodzinnych. Staramy się rozszerzać działalność.

Prognozy być może wyglądają ambitnie, ale nie zakładam, żebyśmy mieli się z nich nie wywiązać.

Wyobraźmy sobie sytuację, że Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad (GDDKiA) stwierdzi w przyszłym roku, że zimy są coraz łagodniejsze i właściwie magazynów soli wystarczy wybudować o połowę mniej...

Cały proces budowy

odcinków dróg i towarzyszących im magazynów soli jest rozłożony na wiele lat. Planowanie ze strony GDDKiA jest długoterminowe, dlatego nie przewidujemy, żeby takie decyzje mogły zostać podjęte w odniesieniu do już realizowanych projektów. Magazyny i towarzyszące im obwoły utrzymania drogi, składające się z budynków socjalnych, budynków garażowych i gospodarczych, lokowane są średnio co ok. 60 km. Nie zakładamy, że w najbliższym czasie ten rozkład może się zmienić, tym bardziej że budowa takich obiektów odbywa się w ramach jednego

pozwolenia na budowę całego

odcinka drogi. Nie widzimy wspomnianego przez pana ryzyka w odniesieniu do odcinków, na które już podpisaliśmy kontrakt.

W jakim stopniu jesteście uzależnieni od jednego kontrahenta – GDDKiA?

Przetargi na budowę konkretnych odcinków dróg wygrywają duże koncerny, my wykonujemy naszą część w ramach podwykonawstwa. GDDKiA jest głównym odbiorcą magazynów soli, ale niejedynym, są też zarządcy dróg wojewódzkich, zarządcy miast – nie opieramy naszej strategii na budowie magazynów wyjącznie dla GDDKiA.

Magazyny soli są istotną częścią naszej działalności – w 2016 r. odpowiadały za 71 proc. przychodów, ale niejedyną. Jesteśmy jednym z dwóch największych producentów drewna klejonego w Polsce, budujemy również inne obiekty – baseny, hale sportowe.

Konkurencje macie niewielką. W obszarze magazynów soli jesteście wręcz monopolistą. Jak pan ocenia ryzyko, że pojawią się nowi gracze w tej branży, stwarzając presję na marżę?

Tak jak wspominałem, cały proces budowy jest wieloletni. Zaczyna się na dobrą sprawę już jakieś dwa lata przed rozpoczęciem realizacji. Nawet gdyby teraz pojawiła się konkurencja – a wejść na ten rynek nie jest łatwo – FKD odczekałaby ją w swojej działalności dopiero o kilka lat. Skoro już mowa o marżowości, to w ostatnim czasie poprawiliśmy ją dzięki przejęciu Grupy Dome, naszego największego konkurenta w budowie magazynów. Przejęliśmy nie tylko firmę i rynek, ale i doświadczenie oraz pracowników.

Wybiegajmy w przyszłość – drogi w Polsce są już wybudowane. Czym się będzie zajmowała FKO: będzie budować magazyny soli za granicą, czy może skoncentruje się na czymś zupełnie innym?

Narazie nie martwimy się o model działalności w perspektywie kolejnych trzech-czterech lat – drog zostało jeszcze sporo do wybudowania. Ale oczywiście otwiera się przed nami perspektywy współpracy z zagranicą, np. na Ukrainie w związku z rozwojem sieci autostrad. Chcemy również zdywersyfikować się trochę, w większym zakresie postawić na drewno klejone i szkieletowe budownictwo jednorodzinne. W najbliższych latach przychodzi z działalność pozamagazynowej nie powinniśmy przekroczyć ok. 30 proc., w przyszłości będą pewnie stanowiły ok. 40 proc. łącznej wartości przychodów.

Budowa dróg kojarzy mi się z 2012 r., kiedy wiele spółek zatrudnionych przy budowie dróg i – szerzej – całej infrastruktury pod Euro 2012 r. poupadło. Czy jesteście w jakimś sposób zabezpieczeni przed scenariuszem polegającym na tym, że projekty, nad którym pracujecie, zostaną zawieszony i nie dostaniecie za niego pieniędzy?

Od tamtego czasu sytuacja podwykonawców zmieniła się diametralnie. Powstała ustawa o podwykonawcach, która chroni interesy podwykonawców wobec generalnego wykonawcy. Mamy pewność, że pieniądze za wybudowany magazyn do nas trafia. Co do zawieszania takiej sytuacji, budowa autostrad i innych dróg postępuje szybko, m.in. dzięki perspektywie UE na lata 2014–2020. Nie widzę czynników, które mogłyby ją zakłócić. ©

JAM