

# KRAKCHEMIA: plastics megastore

W środę 18 kwietnia na specjalnej konferencji prasowej w warszawskim hotelu Sheraton Zarząd Krakchemii SA poinformował o podjęciu uchwały ZWZA o pierwszej publicznej emisji akcji. Spółka, wzmocniona o dystrybutora tworzyw Maximex, z którym zawarła warunkową umowę zakupu 100% udziałów, zamierza pozyskać z giełdy 30 mln złotych i zadebiutować na parkiecie na przełomie drugiego i trzeciego kwartału br.

## JERZY RUSZCZYŃSKI

**A**kwizycje i pozyskanie kapitału przez giełdę wpisują się w strategię firmy, jaką wyznaczono na najbliższe cztery lata. Przychody ze sprzedaży w 2006 roku na poziomie przekraczającym 213 mln zł sytuują wysoko spółkę na krajowym rynku dystrybutorów poliolefin. Według szefów spółki dalsze wzmocnienie pozycji będzie realizowane także przez stałe poszerzanie asortymentu i dopasowanie oferty do zapotrzebowań małych i średnich przetwórców. Firma ocenia swój udział w krajowym rynku dystrybucji granulatów na 14%, a wartość rynku na 1.2 mld PLN. W tym roku Spółka prognozuje przychody ze sprzedaży na poziomie 300 mln PLN netto.

Krakchemia ma ambicje być kompleksowym dostawcą granulatów, środków

pomocniczych, dodatków, a także wejść w konkurencję z dostawcami maszyn. Andrzej Zdebski, Prezes Zarządu Krakchemii, poinformował o zamiarze rozszerzenia działalności i włączeniu sprzedaży i serwisu maszyn oraz urządzeń do produkcji wyrobów z tworzyw sztucznych w skład oferowanych usług. Zarząd prowadzi zaawansowane rozmowy z trzema zagranicznymi producentami maszyn. Na pytanie o jakich producentów chodzi, usłyszeliśmy ogólnikową odpowiedź, że są to firmy z Europy i jedna pozaeuropejska. Dostawa maszyn przez Krakchemię ma być realizowana na zasadzie przedstawicielstwa producentów zagranicznych.

W zamiarach sprostania zadaniom kompletnego dostawcy jest również wyjście naprzeciw bardziej indywidualnym zamówieniom przez wprowadzenie do sprzedaży



**Wiceprezes Zarządu i Dyrektor Generalny Krakchemii SA Bogdan Wrześniak w rozmowie z reprezentującą Plastics Review Dyrektorką Joanną Biegalską**

modyfikowanych tworzyw sztucznych pod własną marką Kalmid, a także poszerzenie oferty polimerów o tworzywa styrenowe i konstrukcyjne. Władze spółki zamierzają unowocześnić bazę logistyczną. W planach jest rozwój własnej bazy magazynowej wraz z centrum logistyczno-dystrybucyjnym. Ukoronowaniem rozwoju kanałów dystrybucyjnych ma być wprowadzenie sprzedaży tworzyw przez internet. W opinii przewodniczącego rady nadzorczej i zarazem właściciela Krakchemii (poprzez Alma Market) Jerzego Mazgaja, ten sposób sprzedaży pozwoli na obniżenie cen. Spółka chce również doradzać w zakresie recyklingu tworzyw ze szczególnym uwzględnieniem recyklingu energetycznego.



**Krachemia SA prezentuje nową strategię rozwoju na specjalnej konferencji prasowej**

Wydaje się, że Krakchemia poszerza swoje miejsce na rynku wracając po trosze do koncepcji, z których wyrosła. Małym i średnim przetwórcom może przybyć wygodny partner, który pod „jednym dachem” zaoferuje wszystko lub prawie wszystko, co niezbędne dla utrzymania i rozwijania produkcji. Czy Krakchemia sprostą zadaniu jakie sobie postawiła – nowoczesnego, ogólnopolskiego mega-sklepu przyjaznego dla przetwórcy tworzyw? Właściciel i Zarząd mają nośną wizję przyszłości Spółki oraz ambitne plany rozwoju. Te atuty w połączeniu z rynkowym doświadczeniem oraz pierwszymi sukcesami w realizacji zdefiniowanej z prawdziwym rozmachem nowej strategii rozwoju firmy – powinny przynieść jej w niedalekiej perspektywie realne biznesowe przyspieszenie.