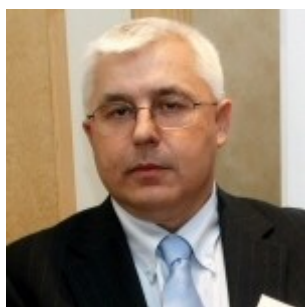


## Rozmowa z Andrzejem Zdebskim, prezesem Krakchemii



Krakchemia to jeden z największych dystrybutorów granulatów tworzyw sztucznych w Polsce. Jest spółką giełdową i autoryzowanym dystrybutorem Basell Orlen Polyolefins. W pierwszych trzech kwartałach 2008 r. przychody firmy ze sprzedaży wyniosły 243 mln zł. Prezentujemy rozmowę z Andrzejem Zdebskim, prezesem Krakchemii.

### Jak Krakchemia podsumuje 2008 rok? Jaki to był rok dla firmy, której jest Pan prezesem?

**Andrzej Zdebski:** - Dla nas był to całkiem niezły rok, choć trzeba też uczciwie przyznać, że na początku ubiegłego roku wydawało się, że te 12 miesięcy, które niedawno dobiegło końca, będzie dla firmy dużo lepsze. Tak się jednak nie stało. Ogólnie jednak nie narzekamy i z optymizmem patrzymy w przyszłość.

To, że nie było tak dobrze jak mogliśmy się spodziewać wynikało głównie z tego, że na rynku doszło do wielu zdarzeń, których nie można było zaplanować. Mówię tu przede wszystkim o ogromnych wahaniami cen na rynku tworzyw sztucznych. To w największej mierze zdeterminowało sytuację na rynku dystrybucji i sprzedaży granulatów tworzyw sztucznych.

Ważnym dla nas wydarzeniem, mającym miejsce w ubiegłym roku, było również połączenie spółek tworzących Grupę Kapitałowa Krakchemia. Nastąpiło połączenie Krakchemii ze spółką zależną Maximex, która zajmowała się handlem hurtowym oraz dystrybucją granulatów tworzyw sztucznych i specjalizowała się w obsłudze małych i średnich przedsiębiorstw.



## **Wahania cen były faktycznie niespotykane wcześniej. Jak firma radziła sobie z tym wyzwaniem?**

Całkiem nieźle poradziłyśmy sobie z tym problemem. Nie wpłynął on negatywnie na naszą pozycję.

Mogliśmy zauważyć też korzystne trendy popytowe na rynku pozagatunkowych granulatów tworzyw sztucznych, regranulatów oraz polimerów napelnianych, stosowanych w celu obniżenia kosztów produkcji wyrobów gotowych z tworzyw sztucznych. Nasza spółka z powodzeniem wprowadziła do obrotu napelniacze francuskiej firmy MPR Polymers sukcesywnie zwiększając ich sprzedaż.

## **Jakie prognoz odnośnie poziomu cen można się spodziewać w tym roku?**

Powiem szczerze, że trudno cokolwiek wyrokować. Jestem wprawdzie osobą, która w zarządzaniu firmą chemiczną nie ma jeszcze wieloletniego doświadczenia - mam doświadczenia z pokrewnej dla branży chemicznej branży farmaceutycznej - ale to co się działo w tym roku na rynku, było rzeczą której nikt w świecie chemii się chyba nie spodziewał.

Sytuacja, w której w ciągu roku ceny poliolefin spadły na rynku o 50 proc. jest wydarzeniem, którego chyba nigdy wcześniej w jakimkolwiek innym sektorze nie było.

Tak samo jak nikt nie mógł kilkanaście miesięcy temu przewidzieć takiego zachowania się cen, tak samo teraz wszelkie prognozy są zbyt ryzykowne. Niemniej jednak widać, że ceny ponownie idą do góry. Pytanie jednak do jakiego poziomu urosną i jak długo ten trend wzrostowy będzie trwał.

## **Końcówka ubiegłego roku stała także pod znakiem kryzysu. Widać ten kryzys z perspektywy Krakchemii?**

Połowa stycznia, to jeszcze zbyt wczesny okres by mówić o oznakach kryzysu. Jeśli porównać styczeń 2009 r. do stycznia 2008 r. to tego kryzysu w ogóle nie widać. Zobaczymy co będzie dalej, ale w obecnej sytuacji kryzys jeśli w ogóle jest, to Krakchemii nie dotyka.

## **Pod koniec roku Krakchemia weszła na rynek maszyn do przetwórstwa tworzyw sztucznych. Została ich sprzedawcą.**

Faktycznie podpisaliśmy umowy z tajwańskimi firmami Lian You Machinery Industry, Jih Ching Machine. W ramach umów uzyskaliśmy przedstawicielstwo sprzedaży asortymentu tych firm na terenie Polski. Ponadto podpisaliśmy też umowę pośrednictwa w sprzedaży z firmą Polystar Machinery. **Czym był podyktowany ten krok?**

Po prostu wchodząc na giełdę zauważyliśmy pewien efekt synergii jaki może dać wejście w obszar działalności jakim jest sprzedaż maszyn.

Odbiorcy naszych granulatów, to przecież firmy zajmujące się produkcją. A one potrzebują maszyn. Ponieważ mieliśmy już pokaźną bazę kontaktów, to doszliśmy do wniosku, że możemy tym klientom zaoferować również maszyny do przetwórstwa tworzyw. Tak więc w sposób naturalny uzupełniliśmy naszą ofertę.

Wspominaliśmy o kryzysie. Jeśli gdzieś go można już odczuć, to właśnie w przemyśle maszynowym. Podczas rozmów z naszymi tajwańskimi partnerami dało się usłyszeć głosy, że ich zła sytuacja na rynku już dotyka. Tempo zamówień na maszyny zwalnia, firmy stają się

ostrożne jeśli chodzi o wymianę parków maszynowych. To sprawia, że rozwój w tym sektorze hamuje, maszyny nie sprzedają się już tak łatwo.

### **Kilka tygodni temu pojawiły się informacje dotyczące nabycia przez Krakchemię firmy Slopack ze Słowacji i polskiej spółki Opakomet. Jak w tej chwili wyglądają negocjacje związane z tymi inwestycjami?**

Przyznaję, że były prowadzone rozmowy w sprawie przejęć firm z sektora opakowaniowego. Dostaliśmy ofertę zakupu znaczącego producenta folii opakowaniowych ze Słowacji. Do finalizacji obydwu zakupów jednak nie doszło. Po dokonanej analizie uznaliśmy, że warunki zakupu i efekt, jaki wiązałby się z tymi przejęciami, nie byłyby takie jakich się spodziewaliśmy. Po prostu nasze oczekiwanie rozminęły się z tym, co w istocie mogliśmy osiągnąć.

### **Jak będzie wyglądał 2009 r. jeśli chodzi o działalność Krakchemii?**

Mamy swoje zamierzenia. Zwiększamy liczbę naszych klientów, więc sprzedaż powinna iść dalej w dobrym kierunku. Są pewne obszary, na których w tej chwili dostrzegamy, że nasza pozycja nie jest taka na jaką nas docelowo stać. I to będziemy zmieniać. Chcemy wzmocnić sprzedaż w zakresie tworzyw konstrukcyjnych. Podjęliśmy w tym aspekcie działania. Jeśli wszystko się uda, tak jak planujemy, to efekty na pewno będą widoczne.

### **A co z ewentualnymi dalszymi przejęciami?**

To cały czas aktualny temat. Uważnie rozglądamy się w tym co dzieje się na rynku dystrybutorów tworzyw sztucznych. I nie jest wykluczone, że będziemy przejmować mniejsze firmy. Kryzys jest okazją do tego typu działań. Dlatego cały czas jesteśmy czujni i będziemy reagować na wszelkie dogodne okazje.

### **Kilkanaście miesięcy temu Basell Orlen Polyolefins, którego jesteście Państwo oficjalnym dystrybutorem zredukował liczbę swoich dystrybutorów z trzech do dwóch. W jakiś sposób odbiło się to na pozycji Krakchemii?**

Decyzja naszych partnerów podjęta była tym, że po prostu polski rynek poliolefin dojrzewał i jest układany tak, jak ma to miejsce w Europie Zachodniej. A tam przyjęło się, że działa dwóch oficjalnych dystrybutorów wielkich firm. My jesteśmy oczywiście bardzo zadowoleni ze współpracy z BOP. Otrzymujemy poliolefiny bardzo wysokiej jakości. Myślę, że na tej współpracy korzystają obydwie strony.

### **Czego życzyć Krakchemii w rozpoczętym roku?**

Przede wszystkim tego, żeby kryzys się nie odbił na naszym funkcjonowaniu. Także tego by ten rok zakończył się jeszcze lepszym wynikiem niż ubiegły. No i oczywiście nie zapominamy jako spółka giełdowa o naszych akcjonariuszach. Ich zysk i zadowolenie też jest dla nas rzeczą ważną.

**Dziękujemy za rozmowę**