

[25.07.2012] Krzysztof Olbrycht wiceprezes Biofactory SA dla Preipo.pl

**Niebawem ma nastąpić wasz debiut na NewConnect. Czy jest coś, czego szczególnie obawiacie się przed wejściem na mały parkiet? Dlaczego zdecydowaliście się na debiut?**

Spółka jest w fazie w trakcie gruntownej transformacji. Jesteśmy właśnie w trakcie przechodzenia od produkcji prostych wyrobów drewnianych do bioenergetyki. Rozpoczęliśmy już pierwszy etap inwestycji. Po jego dokończeniu będziemy mogli znacznie zwiększyć produkcję drewna ekskluzywnego, na które systematycznie rośnie popyt. Jednocześnie, dzięki spalaniu biomasy z własnych odpadów produkcyjnych będziemy niezależni energetycznie. Na to właśnie potrzebujemy obecnie kapitału, który postawiliśmy pozyskać w ofercie prywatnej. Obecność na giełdzie, nawet tej „małej”, buduje rozpoznawalność i zaufanie rynku. To z kolei otwiera drogę do łatwiejszego pozyskiwania finansowania na dalszy rozwój.

Nie mamy obaw związanych z debiutem. Jesteśmy dobrze przygotowani do uczestnictwa w rynku publicznym. Nasz biznes jest przejrzysty. Mamy solidne zaplecze, na bazie którego chcemy go szybko rozwijać.

**Jak duże środki zdobyliście już lub planujecie zdobyć dzięki inwestorom i na co planujecie je przeznaczyć? Jakie są w związku z nimi najbliższe plany rozwoju spółki?**

Z oferty chcemy pozyskać 3,3 mln zł. Środki z emisji przeznaczymy na dokończenie trwających inwestycji. Za 2 mln zł rozbudujemy linię do produkcji wyrobów wysoko przetworzonych dla meblarstwa i branży remontowo-wykończeniowej. Zainwestujemy też 1 mln zł w instalacje energetyczne opalane biomasą, co zapewni nam znaczne obniżenie kosztów eksploatacji zakładu i niezależność energetyczną. Pozostałe 300 tys. zł przeznaczymy na kapitał obrotowy.

**Jakie są oczekiwania w związku z debiutem na małym parkiecie?**

Jak wspominałem, chcemy aktywnie uczestniczyć w rynku kapitałowym oraz zdobywać zaufanie i zainteresowanie inwestorów. Liczymy na to, że w przyszłości pomoże nam to łatwiej zdobyć kapitał na rozwój naszej bioenergetycznej „nogi”.

**W jaki sposób planujecie zachęcić inwestorów do wkładu w Biofactory?**

Jestem przekonany, że inwestorów zachęci przede wszystkim nasza długofalowa strategia. Jej pierwszy etap to zakłada podwojenie przychodów i znaczną poprawę rentowności. Kolejny to rozwój bioenergetyki. Wiążemy z nią duże nadzieje. Mamy już symulację biznesową tego projektu, przygotowaną przez niezależnych ekspertów, z której wynika, że będzie to działalność pozwalająca wypracować bardzo satysfakcjonujące zyski.

**Jaki kierunek rozwoju przyjmuje spółka? Jak mocno planuje wejść w sektor energetyczny i co wpłynęło na tę decyzję?**

Sektor bioenergetyczny obecnie bardzo dynamicznie się rozwija. Biorąc pod uwagę priorytety Unii Europejskiej w kwestii zielonej energii, jest to wyjątkowo perspektywiczna branża. Poza

tym przy produkcji drewna powstaje relatywnie dużo odpadów, czyli biomasy, która dosłownie leży nam pod nogami. Wprawdzie jest na nią duży popyt, ale zdecydowanie lepszym rozwiązaniem jest wykorzystanie jej do produkcji własnej energii. Sprzedaż ciepła i prądu to stabilny biznes z wysokimi stopami zwrotu. Na razie nasze plany obejmują budowę 5-megawatowej kogeneracji. Prąd i ciepło będziemy wykorzystywać na własne potrzeby oraz sprzedawać do sieci miejskiej. Już teraz co najmniej kilkanaście podmiotów i instytucji jest zainteresowanych ich kupnem. Szczególnie, że będą 20-30 proc. tańsze, niż wykorzystywany przez nich obecnie gaz. Dodatkowe źródło przychodów zapewnią nam tzw. ekocertyfikaty, czyli świadectwa pochodzenia. Warto wspomnieć, że projekty ekologiczne mogą liczyć na hojne wsparcie z unijnych dotacji.

### **Jak wygląda konkurencja na obszarze działania firmy i w czym tkwi Wasza przewaga nad konkurencją?**

Naszą bezpośrednią konkurencją, jeśli chodzi o produkcję drewna, są głównie małe często rodzinne zakłady. Nasza przewaga polega na tym, że inwestujemy w rozwój technologiczny. Dzięki temu będziemy mogli mocniej wejść na rynek meblarski i wykończeniowo-remontowy. Tam, w zamian za wyższe marże, wymagane są terminowość, stale wysoka jakość i duże moce produkcyjne. Tego nie są w stanie zapewnić małe zakłady. Warto wspomnieć, że mamy szerokie kontakty handlowe za granicą, co pozwala nam już teraz eksportować 20-25 proc. produkcji.

### **Do jakich klientów w szczególności skierowana jest Wasza oferta i co zyskuje na niej klient?**

Dotychczasowa oferta była skierowana głównie do przedsiębiorstw budowlanych, składów budowlanych, producentów deski podłogowej i klientów indywidualnych. Po zakończeniu inwestycji związanej z emisją, większość naszych wyrobów będzie skierowana do meblarstwa, producentów deski podłogowej i innych wysoko gatunkowych elementów drewnianych. Naszym atutem jest nowoczesna linia produkcyjna oraz wieloletnie doświadczenie, które pozwalają na utrzymanie jakości produktów na konsekwentnie wysokim poziomie. Po zakończeniu inwestycji skupimy się na branży meblarskiej i wykończeniowej, ponieważ tam można generować dużo wyższe marże. Kiedy zbudujemy bioenergociepłownię do grona naszych klientów dołączą instytucje i podmioty w okolicy, którym będziemy sprzedawać energię.

### **Skąd czerpicie surowiec do swojej produkcji? Czy polepszyła się już współpraca z Lasami Państwowymi?**

Dzięki systemowi licytacyjnemu Lasy Państwowe stosują ceny rynkowe i monopol nie jest tak uciążliwy. W naszym wypadku Lasy Państwowe nie są też jedynym dostawcą. Wykorzystujemy dogodną lokalizację około 40 km od południowej granicy i zwykle około 25 proc. surowca kupujemy na Słowacji. Przy korzystniejszym kursie euro było to nawet 50 proc. Prowadzimy jednocześnie rozmowy w sprawie importu drewna z Ukrainy, do granicy z którą mamy około 130 km.