

 Grupa Xella radziła sobie stosunkowo dobrze w kryzysowym 2009 roku. Przy wartości 1,2 miliarda euro sprzedaż skonsolidowana Grupy była niższa tylko o 16% od rekordowego poziomu w 2008 roku - 1,4 miliarda euro. Wyniki z działalności operacyjnej obniżyły się o 22% - z 281 do 219 mln euro. Mimo to, w ubiegłym roku, firma utrzymała stabilne przepływy pieniężne w wysokości 141 milionów euro.

Rok 2009: Stabilne przepływy pieniężne - Nie mogliśmy, rzecz jasna, uniknąć całkowicie negatywnych skutków kryzysu, ale radziliśmy sobie lepiej niż nasi konkurenci? mówi Jan Buck-Emden, CEO Grupy Xella. Dobrze zrewanżowały portfel trzech jednostek biznesowych? materiały budowlane, systemy suchej zabudowy i produkcja wapna? okazały się najwitalniejszymi atutami Grupy i zdecydowały o jej sukcesie. Xella ma w swojej strukturze ponad 90 zakładów produkcyjnych oraz sprzedaje w ponad 30 krajach, od dojrzałych rynków Europy Zachodniej, przez rozwijające się gospodarki Europy Wschodniej, po nowe rynki, takie jak Chiny. Dodajmy do tego powszechne uznanie dla Xelli, jako dostawcy przyjaznych dla zdrowia materiałów budowlanych, zapewniających efektywność energetyczną. To trend międzynarodowy, kompensujący przejściowe cykle? dodaje Jan Buck-Emden.

Na rozpoczynający się kryzys firma zareagowała bardzo wcześnie i szybko, ograniczając moce produkcyjne i wprowadzając program oszczędności kosztów. Wykazaliśmy się znaczną elastycznością w dostosowaniu ilości zmian w zakładach do bieżących zmian rynku, co pozwala nam stopniowo zmniejszać i zwiększać poziom produkcji bez dłuższych okresów rozruchu? wyjaśnia Heiko Karschti CFO Grupy Xella. Reorganizacja pracy zmianowej była głównym powodem ograniczenia spadku zatrudnienia w firmie. Liczba pracowników stała się o 851 osób, czyli o 11%, z 7.767 do 6.813 osób zatrudnionych na pełnym etacie na koniec 2009 roku.

Aktywna strategia inwestycyjna - Ukończono i uruchomiono nowe fabryki elementu systemu YTONG w Chinach, Bośni-Hercegowinie, Rumunii i w Polsce (Pisa), podobnie jak fabryki wapna w Rosji. Nowe zakłady produkcyjne będą miały znaczący udział w wartości dodanej już w 2010 roku. - W odniesieniu do reinwestycji przyjmujemy podejście restrykcyjne, lecz inwestycje w nowe zakłady kontynuujemy zgodnie z wcześniejszymi planami. - mówi Heiko Karschti.

Ważne nakłady na inwestycje ograniczono mniej więcej o jedną trzecią? z około 150 milionów do około 100 milionów euro. - Grupa Xella posiada racjonalną strukturę finansową. Odsprzedaż udziałów Pai Partners i Goldman Sachs Capital Partners w 2008 roku pozwoliła na ponadplanowe ograniczenie zadłużenia dzięki istotnym spłatom i na dalsze wzmocnienie naszej struktury kapitałowej? kontynuuje Heiko Karschti.

Kontekst rynkowy niekorzystny dla materiałów budowlanych? stabilne wyniki sprzedaży popyt do suchej zabudowy i wapna? Podczas, gdy produkowane przez firmę materiały do wznoszenia ciał beton komórkowy YTONG, bloki wapienno-piaskowe SILKA oraz elementy Hebel? znajdują zastosowanie głównie przy wznoszeniu nowych budynków, obszar działania systemu do suchej zabudowy pracuje przede wszystkim dla rynku modernizacji i renowacji. Portfolio Grupy uzupełnia producent wapna: Fels-Werke GmbH. Xella Building Materials, najwitalniejsza jak dotychczas jednostka biznesowa grupy, musi radzić sobie z niekorzystnymi trendami rynku, lecz osiągnęła wyniki lepsze niż średnia rynkowa. W odróżnieniu od niej pozostałe jednostki? popyt do suchej zabudowy (Fermacell) i wapno (Fels)? raportowały stabilne przychody i dochody ze sprzedaży. Xella Building Materials, wiadomości na świecie producent materiału do

konstrukcji ścian, wykonanych z betonu komórkowego i bloków wapienno-piaskowych, poinformowała o spadku sprzedaży w wysokości 21%, do poziomu 836 milionów euro (1.055 milionów euro w 2008 roku). Największe zainteresowanie odnotowały rynki Europy Wschodniej. Pozytywny trend odnotowano w sprzedaży bloczków YTONG MULTIPOR - ten produkt wykorzystuje się oprócz zewnętrznej i wewnętrznej izolacji budynków, także do izolacji podziemnych parkingów i podziemnych zbiorników. Przy poziomie 169 milionów euro, przychody ze sprzedaży Dry Lining Systems (systemy do suchej zabudowy), bardziej pod marką Farmacell - wiodącym światowym producentem płyt gipsowo-włóknowych, były porównywalne z wynikami zeszłego roku. Nieznaczny spadek sprzedaży w Niemczech kompensowała wyższa sprzedaż w innych krajach, zwłaszcza we Francji, Wielkiej Brytanii i Włoszech. Wzrost dochodów firma zawdzięcza poprawie wydajności i rygorystycznej polityce kosztowej. Jednostka biznesowa Lime (Wapna) - Fels Werke GmbH - wiodący dostawca wapna i wapienia przemysłowego w Niemczech, Czechach i Rosji, skorzystała z bogatego portfolio klientów. Dostawy wapna dla przemysłu stalowego pozostały poniżej zeszłorocznego poziomu wskutek niewielkiej aktywności gospodarczej tego sektora. W rezultacie w przychodach ze sprzedaży odnotowano spadek o 6% z 229 na 216 milionów euro. Dzięki budowie wysoko wydajnej fabryki wapnia w Towarkowie, w Obwodzie Kałuskim, 200 km na południowy zachód od Moskwy, Fels stworzyło mocne podstawy do wzrostu w całym regionie. Obecnie fabryka wykorzystuje w pełni moce produkcyjne i w najbliższym czasie zostanie rozbudowana. Przewidywane na 2010 rok powiększenie udziału w rynku - Nie można jeszcze sformułować konkretnych prognoz na 2010 rok z powodu zmiennej sytuacji - zastrzegają Jan Buck-Emden. Spodziewamy się różnych trendów w zależności od regionu. Spadek koniunktury utrzyma się w znacznych regionach Europy Wschodniej, zwłaszcza na Węgrzech, w Rumunii i w Bułgarii. Nie możemy liczyć na uniknięcie ich wpływu na rozwój całej Grupy. Podsumowuje Jan Buck-Emden. Oczekuje się jednak, że Xella Building Materials ma szansę wyprzedzić rynek w krajach kluczowych. - Nasze nowoczesne, energooszczędne materiały do konstrukcji ścian mają silną pozycję. Dlatego wierzymy, że uda nam się powiększyć zarówno wertykalne, jak i horyzontalne udziały rynkowe. mówi Jan Buck-Emden. Co więcej, rozwój systemu dystrybucji w Wielkiej Brytanii pomoże we wzmocnieniu pozycji YTONG na tamtejszym rynku. Fermacell GmbH będzie rozwijać się nadal na najważniejszych rynkach płyt do zabudowy, zwłaszcza we Francji i Wielkiej Brytanii. Wyższa sprzedaż będzie generowała produkt Fermacell greenline, innowacja wprowadzona w końcu minionego roku. Należy do tej nowej linii płyty do zabudowy, mające właściwości wyeliminowania potencjalnie niebezpiecznych substancji z powietrza we wnętrzach, doskonale wpisując się w trend budownictwa przyjaznego dla zdrowia. Fels zyska także na ożywieniu w przemyśle stalowym i umocni swoją pozycję rynkową w Niemczech i Czechach. Oczekuje się także dynamicznego wzrostu w Rosji. **Powrót do tempa wzrostu w perspektywie średniookresowej** Obok silnych marek i stabilności finansowej, na średniookresowe wyniki Grupy Xella z pewnością wpłyną korzystnie: zdolność do innowacji, efekt synergii pomiędzy grupami produktów - zwłaszcza betonem komórkowym i blokami wapienno-piaskowymi - oraz megatrend ku efektywności energetycznej. W oparciu o przewidywanie, iż w 2011 roku gospodarka podniesie się z kryzysu, Grupa pragnie odzyskać dynamikę wzrostu z ubiegłego roku. - Nasza rygorystyczna polityka zarządzania kosztami doprowadzi do poprawy zyskowności, która przełoży się na wysoką dynamikę wzrostu po zakończeniu kryzysu.

Dodatkowo będziemy chwytamy wszelkie okazje do potencjalnego rozwoju, jak tylko pojawi się na horyzoncie. ? konkluduje Jan Buck-Emden.

Grupa Xella jest producentem i dystrybutorem materiału do konstrukcji cian (beton komorowy YTONG i Hebel, bloki wapienno-piaskowe SILKA), płyt gipsowo-włóknistych oraz płyt HD opartych na cemencie (Fermacell), bloczki YTONG MULTIPOR oraz wapna (Fels Kalk). W 2009 roku Grupa Xella zatrudniała 6.800 osób i osiągnęła sprzedaż w wysokości 1,2 miliarda euro. Xella jest własnością firm inwestycyjnych Private Equity: PAI Partners i Goldman-Sachs Capital Partners.

Firma XELLA

Polska
Sp. z

o.o. oferuje produkty marki YTONG, YTONG MULTIPOR, YTONG ENERGO i SILKA, stosowane w budownictwie mieszkaniowym. Produkcja materiału odbywa się w 11 nowoczesnych zakładach na terenie całej Polski. Sprzedaż firma Xella prowadzi poprzez sieć dystrybucji na terenie całego kraju oraz w krajach takich jak: Litwa, Łotwa, Ukraina, obwód Kaliningradzki. W grupie zatrudnionych jest około 700 osób.

Więcej informacji w serwisach:

<http://www.xella.pl/>,
<http://www.budowane.pl/>,
<http://www.miastonoca.budowane.pl/>

<http://www.termodom.pl/termodompasywny/>

<http://www.termodom.pl/termodompasywny/>,
<http://sklep.xella.pl/>

<http://sklep.xella.pl/>,
<http://www.inspiracje.budowane.pl/>

oraz na blogach:
<http://blog.xella.pl/budujemy>,
<http://blog.xella.pl/budujemy>

<http://www.zdrowabudowa.pl/>

style="font-size: x-small;"><span style="font-family:
Arial,sans-serif;">www.ZdrowaBudowa.pl <span
style="font-size: x-small;">.
<br
Xella Polska
Więcej informacji z firmy Xella
Polska (PRESS BOX)</p> <p>{jcomments on}</p><div><a
href="http://www.artio.net" style="font-size: 8px; visibility: visible; display: inline;" title="Web
development, Joomla, CMS, CRM, Online shop software, databases">Joomla SEF URLs by
Artio</div>