

17 listopada 2021

## Śnieżka podsumowuje sezon 2021 na rynku farb i lakierów

**Grupa Śnieżka opublikowała wyniki za III kwartał 2021 r., wieńczące tegoroczny sezon remontowo-budowlany. Osiągnięte wyniki są niższe niż rok wcześniej, m.in. ze względu na nieco mniejszy popyt na wyroby dekoracyjne oraz bezprecedensowe podwyżki cen surowców.**

W okresie styczeń–wrzesień 2021 r. Grupa Śnieżka wypracowała przychody ze sprzedaży w wysokości 650,4 mln zł, tj. o 4,7% niższe niż rok wcześniej. Sprzedaż zrealizowana w Polsce w pierwszych trzech kwartałach br. wyniosła 434,3 mln zł. To tylko nieznacznie mniej (-0,9%) niż w ub.r. – czyli w czasie rekordowego sezonu, w którym Polacy bardzo chętnie przeprowadzali remonty w związku zamknięciem gospodarki i przejściem wielu firm na pracę zdalną.

Dynamika sprzedaży osiągnięta przez Grupę Śnieżka na rynku polskim jest jednak lepsza niż dla całego rynku farb i produktów do drewna, który względem ubiegłego roku skurczył się zarówno pod względem wartości, jak i wolumenu. Wynik Grupy w Polsce to rezultat aktywności marketingowo-sprzedażowej, utrzymywania się trendu wybierania droższych, lepszych jakościowo produktów (wyższa sprzedaż farb marki Magnat oraz produktów do drewna marki Vidaron) oraz odpowiednio kształtowanej polityki cenowej.

Dobre wyniki sprzedaży Grupa Śnieżka osiągnęła także na Ukrainie, gdzie przychody (w przeliczeniu na złote) po pierwszych trzech kwartałach 2021 r. wyniosły 62,7 mln (+0,5% r/r). Byłyby one wyższe, gdyby nie niższy rok do roku kurs UAH/PLN, po którym przeliczane są wyniki uzyskiwane na ukraińskim rynku. Na całościowych wynikach sezonu zaważyły przede wszystkim niższe przychody na Węgrzech (117,0 mln zł, -13,1% r/r) oraz na Białorusi (13,8 mln zł, -29,4% r/r).

### Kolejny sezon z pandemią w tle

Zakończony niedawno sezon remontowo-budowlany różnił się od dotychczasowych. Z jednej strony był pozbawiony głównej przyczyny szturmu na sklepy budowlane i boomu remontowego, obserwowanego zwłaszcza w maju i czerwcu ubiegłego roku – czyli lockdownów, wprowadzonych wskutek walki z pandemią COVID-19. Z drugiej strony odraczane wówczas wydatki klientów na inne cele, w tym roku zaczęły być realizowane, wpływając na zakupy materiałów remontowych.

Z kolei źródłem dodatkowych kosztów dla producentów jest w tym roku sytuacja na rynku surowców. Szczególnie w połączeniu ze wzrostem kursu EUR/PLN, który dodatkowo zwiększył koszt zakupu surowców używanych do produkcji. Negatywnie na wyniki Grupy wpłynęły również wahania i zmiany kursów walut, w których rozliczane są kontrakty Grupy, szczególnie ukraińskiej hrywny (UAH) i białoruskiego rubla (BYN).

W rezultacie w ciągu pierwszych trzech kwartałów 2021 r. Grupa Śnieżka osiągnęła skonsolidowany zysk netto w wysokości 64,3 mln zł (-26,9% r/r), zysk na działalności operacyjnej w wysokości 76,6 mln zł (-28,5 r/r) i wynik

EBITDA w wysokości 103,4 mln zł (-21,8% r/r). Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej wyniósł 59,8 mln zł (-25,7% r/r).

*– Za nami bardzo nietypowy sezon, w tym bezprecedensowa skala wzrostu cen surowców i opakowań oraz nieco niższy popyt na wyroby dekoracyjne będący pokłosiem ubiegłorocznego boomu remontowego. W kontekście wyzwań, z którymi przyszło nam się mierzyć, wyniki Grupy Śnieżka za pierwsze trzy kwartały 2021, także na tle rynku, oceniam pozytywnie – skomentował wyniki Piotr Mikrut, prezes zarządu FFIL Śnieżka SA.*

Po zakończeniu tzw. wysokiego sezonu, Grupa przygotowuje się na kolejny. W roku 2022 zakończy się rekordowy w historii Śnieżki cykl inwestycyjny, w ramach którego największe nakłady zostały i w najbliższych kilku kwartałach będą poniesione na ukończenie nowego Centrum Logistycznego w Zawadzie k. Dębicy. Jego oddanie do użytku jest zaplanowane na pierwszy kwartał 2022 roku.

#### **Kontakt dla mediów:**

Aleksandra Małozieć  
Dyrektor ds. Komunikacji Korporacyjnej FFIL Śnieżka SA  
tel. kom. +48 667 660 399  
[aleksandra.maloziec@sniezka.com](mailto:aleksandra.maloziec@sniezka.com)

Marcin Gliński  
NOBILI PARTNERS  
tel. kom. + 48 513 284 119  
[marcin.glinski@nobili.pl](mailto:marcin.glinski@nobili.pl)