

29 marca 2021 roku

## **Bardzo dobre wyniki i zmiana modelu operacyjnego – Śnieżka podsumowuje 2020 rok**

**Grupa Kapitałowa Śnieżka w 2020 roku osiągnęła bardzo dobre wyniki sprzedaży oraz finansowe, do czego przyczyniły się nieoczekiwany wiosenny boom remontowy oraz bardzo dobre wyniki wygenerowane przez dwie najważniejsze zagraniczne spółki Grupy. Czas ten upłynął także pod znakiem inwestycji w logistykę, IT i linie produkcyjne. Śnieżka zakończyła także kluczowy etap w procesie wdrażania nowego modelu operacyjnego opartego na centrach kompetencji.**

Miniony rok był wyjątkowo udany dla producentów farb oraz preparatów do ochrony i dekoracji drewna. W Polsce – na najważniejszym dla Grupy Śnieżka rynku – lockdowny i inne skutki pandemii COVID-19 spowodowały, że Polacy zostali zmuszeni do spędzania większej ilości czasu w swoich domach. Przez to wiele osób zdecydowało się na przeprowadzenie remontu – pomalowanie ścian lub inne prace renowacyjne w swoich mieszkaniach, domach i ogrodach. Jeszcze większe zainteresowanie wyrobami dekoracyjnymi było widoczne na Węgrzech – drugim najważniejszym rynku Grupy.

W 2020 roku łączne przychody ze sprzedaży wszystkich spółek Grupy Kapitałowej Śnieżka wyniosły 821,3 mln zł, notując wzrost o 14,5% w porównaniu z poprzednim rokiem.

*– Polscy klienci, podobnie jak węgierscy czy ukraińscy, chętnie sięgali po farby dekoracyjne, zwłaszcza te wyższej jakości. Pandemia COVID-19 nie przełożyła się więc negatywnie na nasze wyniki na dwóch głównych rynkach, a wręcz je wsparła. Pozytywny wpływ było widać przede wszystkim w pierwszej części sezonu, zaś w kolejnych miesiącach popyt unormował się i wrócił do poziomów obserwowanych przed pandemią* – komentuje Piotr Mikrut, prezes zarządu FFIL Śnieżka SA.

W czasie podwyższonej niepewności klienci wybierali marki, do których mają największe zaufanie. Dlatego znaczącą rolę w dobie pandemii odegrała wysoka rozpoznawalność marek Grupy – m.in. Magnat, Śnieżka, Vidaron, Rafil i Foveo-Tech na rynku polskim oraz Poli-Farbe na rynku węgierskim.

W 2020 roku skonsolidowany zysk netto Grupy wzrósł o 37,6%, osiągając poziom 86,2 mln zł. W efekcie wzrostu skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży, któremu towarzyszył niższy wzrost kosztów, zwiększył się także zysk na działalności operacyjnej EBIT – do 102,5 mln zł (+29,8%) oraz wynik EBITDA – do ponad 136,1 mln zł (+27,4% r/r). W większości poprawiły się także marże.

### **Śnieżka stawia na centra kompetencji i logistykę**

W 2020 roku Grupa, po okresie intensywnego wzrostu – również na arenie międzynarodowej – przystąpiła do wdrażania zaplanowanej wiele lat temu zmiany w modelu operacyjnym i koncepcji zarządzania. Fundamentem tej zmiany było wydzielenie centrów kompetencji dla najważniejszych obszarów działalności Grupy. Kluczowy etap tego procesu to przeniesienie z początkiem 2021 roku Pionu Handlowego (prowadzącego działalność marketingową i sprzedażową) ze struktur FFIL Śnieżka SA do kontrolowanej przez nią w 100% spółki zależnej – Śnieżka Trade of Colours Sp. z o.o.

W wyniku zmiany FFIL Śnieżka SA – oprócz tego, że niezmiennie wyznacza strategię i zarządza Grupą – stała się centrum kompetencji w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw (zakupy, dystrybucja, magazynowanie, logistyka, przepływ informacji), IT, produkcji i technologii oraz badań i rozwoju. Spółka dominująca będzie także pełnić rolę centrum usług wspólnych. Z kolei Śnieżka Trade of Colours stała się centrum kompetencyjnym w zakresie sprzedaży i marketingu.

Strategie, procesy i najlepsze praktyki opracowane przez te spółki-centra będą następnie wprowadzane w pozostałych spółkach wchodzących w skład Grupy – zarówno w Polsce, jak i za granicą (z uwzględnieniem specyfiki rynków lokalnych). Zmiany pozwolą na długofalowe zwiększenie efektywności i konkurencyjności Grupy.

### **Śnieżka planuje dalszą ekspansję**

Poza wdrażaniem nowego modelu operacyjnego w oparciu o centra kompetencji w FFIL Śnieżka i Śnieżka ToC, Grupa skupi się na dalszym umacnianiu swojej pozycji na kluczowych rynkach: w Polsce, na Węgrzech, na Ukrainie i na Białorusi.

*– Jednym z priorytetów w tym obszarze będzie walka o udziały rynkowe na Węgrzech, w najbardziej atrakcyjnych dla nas segmentach produktowych. Po zeszłorocznych pracach zwiększających efektywność operacyjną Poli-Farbe jesteśmy do tego bardzo dobrze przygotowani – mówi Piotr Mikrut.*

W najbliższym czasie ważnym obszarem rozwoju Grupy będzie także logistyka. Sprawne zarządzanie łańcuchem dostaw to istotny element konkurencyjności Grupy jako nowoczesnej organizacji. Znalazło to odzwierciedlenie w powołaniu nowego członka zarządu FFIL Śnieżka SA, który będzie odpowiedzialny za ten obszar.

Na szybkie zaopatrywanie rynku w produkty, sprawne odpowiadanie na aktualne trendy sprzedażowe oraz utrzymywanie optymalnego balansu pomiędzy poziomem produkcji i stanami magazynowymi będzie miało wpływ uruchomienie Centrum Logistycznego. W 2020 roku Śnieżka ukończyła pierwszy etap inwestycji i rozpoczęła jej drugi etap. Oddanie obiektu do użytku jest planowane na pierwsze miesiące 2022 roku.

### **Wyzwania na horyzoncie**

Jednocześnie na horyzoncie jest kilka wyzwań, jak choćby skutki pandemii COVID-19, która generuje dużą zmienność zarówno w odniesieniu do trendów konsumenckich, ciągłości łańcucha dostaw, jak i szeroko pojętego otoczenia makroekonomicznego. Uważnego monitorowania i odpowiedniego reagowania będzie wymagała szczególnie sytuacja na rynku surowców.

*– Obecne problemy części dostawców rodzą ryzyko związane z czasowym ograniczeniem dostępu do niektórych surowców używanych do produkcji, co skutkuje wzrostem ich cen. Podobnie jak w przypadku większości firm produkcyjnych w Polsce, stawia to przed nami wyzwania w zakresie pricingu oraz zachowania poziomu osiągniętych marż. To będzie dynamiczny rok, ale wierzymy, że Śnieżka poradzi sobie lepiej niż konkurencja – dodaje prezes Śnieżki.*

**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)