

# FERRO

## **Jak ocenia Pan rok 2020 z perspektywy swojej firmy?**

Mijający rok to na pewno okres, który na długo zapamiętamy. Nie będę tutaj wybitnie oryginalny jeśli powiem, że 2020 rok to było wyzwanie i to w zasadzie w każdym obszarze funkcjonowania na rynku. Na każdym poziomie operacji naszej branży musieliśmy sprostać nowym okolicznościom. Nigdy wcześniej przecież nie weryfikowaliśmy naszych zdolności do pracy w warunkach takich ograniczeń, jakie przyniósł nam Covid-19. Dla mnie oraz moich koleżanek i kolegów z Grupy Ferro to był kolejny rok realizowania konsekwentnie założeń strategii F1. W tym sensie był to kolejny ciekawy rok, który finalizowaliśmy przecież informacją o rozpoczęciu procesu włączenia w szeregi naszej Grupy, cenionego polskiego producenta kotłów gazowych firmy Termet S.A. Analizując sytuację nieco szerzej, to możemy chyba bez obaw potwierdzić, iż niezależnie od sytuacji gospodarczej w Polsce i na świecie, nasza branża wykazała się

relatywnie wysokim poziomem odporności na zawirowania związane z koronawirusem. W mojej opinii ta odporność jest w dużej mierze wspierana mocną „relacyjnością” branży, z którą łatwiej budować wzajemne zaufanie, które to z kolei jest przecież niezbędne w momentach trudnych. Idąc dalej należy też przyznać, że dla większości uczestników tego rynku okoliczności 2020 roku wymusiły zmianę w myśleniu o biznesie, modyfikację kanałów komunikacji, co finalnie oznacza rozwój branży. Część „osiągnięć” ubiegłego roku zapewne pozostanie z nami na dłużej lub nawet na zawsze, tym samym zmieniając obraz rynku, tempo pracy i elastyczność działania.

## **Jaki wpływ na wynik finansowy i sytuację w firmie miała pandemia koronawirusa?**

Wyniki finansowe Grupy Ferro S.A. są publikowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie i nie jest żadną tajemnicą, że pierwsze trzy kwartały były w wykonaniu Ferro mocnym krokiem

naprzód. Wyniki ostatniego, czwartego kwartału poznamy za parę tygodni. Dzisiaj można powiedzieć, iż rozwój sprzedaży na wszystkich rynkach europejskich jest potwierdzeniem skuteczności naszej strategii F1. Rozwój nowych segmentów sprzedaży, odwaga i konsekwencja w podejmowanych decyzjach to wszystko znajduje swój finał w wynikach także naszej organizacji. Cieszę się, że mam przyjemność pracować w zespole, który niezależnie od okoliczności zewnętrznych potrafi się do nich dostosować i nadal budować wyniki całej Grupy Ferro.

## **Czego możemy spodziewać się w 2021 roku?**

Rozpoczynający się właśnie nowy 2021 rok upłynie, przynajmniej częściowo, pod znakiem Covid-19 lub jego konsekwencji. Dzisiaj trudno określić dokładnie, jaki wpływ na naszą branżę będzie miało to, co się dzieje dookoła. Na pewno pojawienie się szczepionek jest sygnałem, że jesteśmy bliżej końca tych wszystkich perturbacji niż początku. To pozwala ostrożnie i optymistycznie patrzeć w przyszłość. Grupa Ferro operuje na kilkunastu rynkach europejskich, posiada szeroką ofertę produktową, co wzmacnia naszą elastyczność w dostosowywaniu się do aktualnych potrzeb rynku. Ta nasza wielobiegowość zawsze dawała nam

poczucie stabilizacji w nawet najtrudniejszych okresach i co najważniejsze, pozwalała budować przewagi konkurencyjne. Czy wszystkie segmenty będą rozwijały się równomiernie? Czy na przykład rynek inwestycji będzie się rozwijał tak dynamicznie, jak w poprzednich latach? Mogę powiedzieć, że niezależnie od odpowiedzi na te pytania, w Ferro rozwijamy wszystkie segmenty, co pozwala nam myśleć dobrze o przyszłości. Dowodem tej filozofii są niedawne decyzje o rozwoju Grupy Ferro poprzez akwizycję. Połączenie się z Termet S.A. to zupełnie nowe możliwości. Synergie wynikające z tego faktu są oczywiste, stąd odpowiadając na pytanie dotyczące przyszłości trudno uniknąć entuzjazmu, który w tym przypadku jest oczywisty.



**Damian Majer**

dyrektor ds. sprzedaży hurtowej Ferro S.A.