

Szanowni Państwo

Z początkiem kwietnia 2020 roku przekazujemy Państwu nasz raport za 2019 rok. Gdybyśmy ten raport przekazywali na początku marca tego roku moglibyśmy z radością powiedzieć, że to był bardzo dobry rok dla Grupy Forte i że z dużym optymizmem patrzymy w przyszłość. Faktem jest, że rok 2019 był dla nas dobrym rokiem. Nadzwyczajne okoliczności związane z rozprzestrzenieniem się epidemii koronawirusa COVID-19 spowodowały jednak, że w przyszłość patrzymy z pewną obawą i niepewnością.

W roku 2019, pierwszym pełnym roku planowanej konsolidacji, przeprowadziliśmy szereg zmian strukturalnych w naszej firmie. Zakończyliśmy reorganizację struktur handlowych, pracowaliśmy nad wdrażaniem kultury szczupłego zarządzania (Lean Management) nie tylko w obszarach produkcyjnych, ale w całym łańcuchu wartości Grupy. Kontynuowaliśmy programy szkoleń pracowniczych i rozwoju personelu w ramach Akademii Forte. W naszej fabryce płyty Tanne intensywnie pracowaliśmy nad dojściem do docelowych mocy produkcyjnych, jednocześnie przygotowując nasz najważniejszy surowiec na spełnienie nowych, dwukrotnie niższych norm emisji formaldehydu, które zaczęły obowiązywać na rynku niemieckim od stycznia 2020 roku.

Wszystkie te działania zaczęły przynosić, szczególnie w II półroczu wyraźne efekty, które widać w wynikach Forte. Wydajność naszych fabryk w IV kwartale wynosiła ponad 165 tys. paczek na tydzień, i to przy wykorzystaniu systemu 4 brygadowego tylko w Suwałkach i Ostrowi Mazowieckiej. Dla porównania w tym samym okresie 2018 z trudem osiągaliliśmy 150 tys. paczek pracując we wszystkich zakładach na 4 zmiany, 7 dni w tygodniu! Wprowadziliśmy pilotażowe programy dostaw w ciągu 14 dni dla kilku dużych klientów w Europie Zachodniej, które okazały się dużym sukcesem i zostały bardzo docenione przez klientów.

Również w Tanne, pomimo że rynek płyty znajdował się w dołku cenowym, nasze koszty produkcji zeszły poniżej 100 €/m³ w 4 kwartale, jednocześnie utrzymując produkcję na poziomie ponad 40 tys. m³ w miesiącach wrzesień – listopad oraz średnią dzienną (pracujemy 7 dni w tygodniu) na poziomie ponad 1400 m³/dobę.

Wszystko to sprawiło, że nasza marża na sprzedaży wzrosła z 33% w roku 2018 do 36% w 2019, z czego w samym IV kwartale wyniosła 38% vs 33% w 2018.

Nasz wynik EBITDA wyniósł 141 MPLN, vs 118 MPLN w 2018 r. i 126 MPLN w 2017, co w połączeniu ze „szczupłym” zarządzaniem kapitałem pracującym pozwoliło nam zmniejszyć wskaźnik zadłużenia (zadłużenie finansowe / EBITDA) z 5,3 na koniec roku 2018 do 3,1 na koniec roku 2019.

Pierwsze dwa miesiące 2020 potwierdzały efektywność podjętych działań. Planowaliśmy w 2020 zakończyć okres konsolidacji po wzrostach z poprzednich lat, zakładaliśmy nawet wzrost sprzedaży. Tak wyglądały plany do pierwszych dni marca. Sytuacja światowego kryzysu epidemicznego zmusiła wszystkich do zmiany postępowania i do rewizji naszych planów.

W okresie nieplanowanego i przymusowego przestoju przygotowujemy całą organizację do nowych zadań. Prowadzimy analizę produktów, procesów produkcyjnych i logistycznych oraz dostosowujemy je do oczekiwanych, zmienionych oczekiwań naszych odbiorców. Mamy nadzieję, że wszystkie nasze działania przyniosą oczekiwane efekty i po tej nieplanowanej przerwie wrócimy do poprzednich obrotów i rentowności.

...jak Bóg da....

Prezes Zarządu
Maciej Formanowicz