

# "Cel strategiczny spółki to minimum 10% tempa wzrostu rocznie" - relacja z czatu z Ryszardem Wtorkowskim, prezesem zarządu LUG

Czaty, 14 lut 2019, 09:58

W środę, 13 lutego 2019 r. zorganizowaliśmy czat inwestorski z prezesem zarządu i głównym akcjonariuszem spółki LUG, Ryszardem Wtorkowskim. Rozmowa poświęcona była między innymi wynikom spółki za IV kwartał 2018 r., perspektywom rynku oświetleniowego w Polsce i na świecie, innowacjom w branży oświetleniowej oraz strategii rozwoju spółki. W spotkaniu wzięło udział ponad 350 inwestorów, a prezes spółki odpowiedział na 35 pytań. Zapraszamy do lektury całego zapisu czatu.



Strefa Inwestorów  
@strefainw



Ryszard Wtorkowski, prezes i główny akcjonariusz LUG odpowiada na czacie na pytania inwestorów

Więcej ==> [strefainwestorow.pl/czaty-inwestor...](https://strefainwestorow.pl/czaty-inwestor...)

♡ 4 13:12 - 13 lut 2019

[Zobacz pozostałe Tweety użytkownika Strefa Inwestorów](#)



09:00

Zapraszamy na czat inwestorski z prezesem zarządu LUG, Ryszardem Wtorkowskim, na którym rozmawiać będziemy o sytuacji finansowej spółki, podsumowaniu roku 2018, efektach działalności fabryki w Argentynie, perspektywach rynku oświetleniowego w 2019 r. oraz o realizacji strategicznych kierunków rozwoju LUG.

**Spotkanie rozpocznie się w środę, 13 lutego 2019 r. o godz. 12:00. Już teraz zachęcamy do zadawania pytań za pośrednictwem poniższego formularza.**

Ryszard Wtorkowski

12:01



Dzień dobry,  
serdecznie witam na kolejnym czacie, pierwszy raz w tym roku. Nowy rok to kolejne wyzwania, szereg nowych projektów sprzedażowych i premier produktowych. Portfel zamówień wydaje się obiecujący, ale w kontekście prognoz krajowych i międzynarodowych dotyczących kondycji makroekonomicznej i gospodarczej trzeba bardzo uważnie przypatrywać się potencjalnemu spowolnieniu. Co na pewno będziemy czynili mając na uwadze zachowanie dobrego poziomu rentowności firmy.

Gość

12:02



Panie Prezesie, jak wygląda działalność w Argentynie? Wszystko Ok i już zgodnie z planem?

Ryszard Wtorkowski

12:02



Fabryka w Argentynie rozpoczęła produkcję opraw oświetleniowych w listopadzie ub.r. tuż po oficjalnym otwarciu fabryki. Wszystkie prace idą zgodnie z planem. Obecnie realizowane są kolejne etapy kontraktu podpisanego z Prowincją Misiones.

Gość

12:05



Czy mógłby Pan przybliżyć kwestię wyniku za IV kw. i tego jednorazowego zdarzenia - co się wydarzyło, że tak odbiło się na wyniku, który skądinąd byłby inaczej bardzo dobry?

Ryszard Wtorkowski

12:05



Staraliśmy się szczegółowo pokazać w wynikach finansowych dlaczego jedno zdarzenia tak odbiło się na poziomie wszystkich wyników IV kwartału. To był znaczący projekt dla naszej firmy, jednak z uwagi na dobro wzajemnych relacji biznesowych i poufność podpisanych umów nie chcemy zdradzać kulis całego zdarzenia. Proszę jednak pamiętać, że działamy w zmieniających się warunkach ekonomiczno-gospodarczych a realizowane przez nas projekty mają kilkuletni horyzont czasowy. W tym konkretnym przypadku projekt rozpoczął się około 1,5 roku

temu i oprócz elementu dostawy rozwiązań oświetleniowych obejmował także montaż i wykonawstwo około montażowe. Składaliśmy ofertę bazując na ówczesnych warunkach rynkowych. Od tego czasu koszty w branży budowlanej znacząco wzrosły pod wpływem presji płacowej, wzrostu cen paliw i energii elektrycznej. Wystarczy sięgnąć do raportów dostępnych na rynku (powołujemy się na nie także w naszym Raporcie za IV kw. 2018) aby potwierdzić, że rentowność w procesie wykonawczym znacząco spadła w II połowie 2018 roku. To właśnie ten element zadecydował o braku rentowności całego realizowanego projektu.

A.D.

12:09



Czy to zdarzenie jednorazowe, które obniżyło wynik roczny zagrozić może wypłacie dywidendy w tym roku?

Ryszard Wtorkowski

12:09



Nie chcemy już teraz podejmować decyzji w zakresie dywidendy. Na ten moment możliwy jest każdy scenariusz. Chcemy w gronie Zarządu ocenić kondycję firmy, jej stabilność finansową oraz sytuację rynkową (gospodarczą i makroekonomiczną) po pierwszych miesiącach 2019 roku i do końca II kw. podjąć decyzję w zakresie dywidendy. Rozważamy zatem wypłatę i podtrzymujemy nasze intencje aby LUG corocznie dzielił się zyskiem z akcjonariuszami.

Gość

12:10



W jaki praktyczny sposób przełożyć się może na wyniki dołączenie do grona członków Światowego Forum Ekonomicznego?

Ryszard Wtorkowski

12:10



ŚFE to ogromna platforma networkingowa, miejsce spotkań biznesu, instytucji naukowych, rządowych i samorządowych z całego świata. To organizacja, które łączy tych, którym bliska jest poprawa warunków życia na ziemi. LUG jest ekspertem w zakresie oświetlenia, które generuje około 20% światowego zużycia energii elektrycznej. Każdego dnia nasze produkty pomagają zredukować tę wartość przynosząc wymierne korzyści finansowe użytkownikom. Nasz głos i doświadczenie nie mogły być obojętne członkom ŚFE, którzy wpływają na regulacyjne aspekty szeroko pojętych obszarów zarządzania energią. Chcemy swoją wiedzę ekspercką i doświadczeniem dzielić się z nimi. Ponadto jesteśmy jedną z pięciu polskich firm zaproszonych do grona ekspertów ŚFE - to już jest nobilitacja, która w mojej opinii zaowocuje większym zaufaniem do marki LUG jako partnera biznesowego, a tym samym mam nadzieję zaproszeniem do udziału w globalnych projektach.

Gość

12:11



Czy mają państwo plan by poprawić płynność akcji?

Ryszard Wtorkowski

12:11



Jestem głęboko przekonany o przewadze dobrych wyników finansowych i

transparentności działań nad jakimkolwiek nienaturalnym narzędziem poprawy płynności. Nieustannie pracujemy na te wyniki i optymalizujemy firmę, by jej rentowność wzrastała. Cały czas działamy także w obszarze relacji inwestorskich i staramy się, by inwestorzy mieli dobry dostęp do informacji na temat naszej spółki. Regularnie komunikujemy się przy okazji wyników okresowych oraz pomiędzy nimi. Mam nadzieję, że wysoki poziom transparentności, stały wzrost skali spółki oraz dzielenie się z akcjonariuszami dywidendą zaowocują wzrostem zainteresowania inwestorów naszą spółką.

Gość 12:13



Czy regularność dywidend będzie podtrzymana?

Ryszard Wtorkowski 12:13



Odpowiedziałem na to pytanie przed chwilą.

Gość 12:14



Czy rozpoczęcie produkcji w Argentynie znacząco wpłynie na zmniejszenie ryzyka walutowego?

Ryszard Wtorkowski 12:14



Ryzyko walutowe w tej części świata jest większe niż w Europie. Staramy się jednak zabezpieczać kontrakty walutami wymiennymi, tak aby zachować właściwy poziom rentowności poszczególnych projektów. Pragnę przypomnieć, że pierwszy kontrakt z Prowincją Misiones jest realizowany w euro, wydaje się zatem że ryzyko walutowe w przypadku tego projektu jest zminimalizowane.

JF 12:15



Jaki jest Pana pomysł na długoterminowe podniesie marż? Jakież innowacyjne produkty?

Ryszard Wtorkowski 12:15



Kolejne nowe produkty w początkowej fazie swojego życia dają zawsze możliwość zrealizowania wyższego poziomu marż, niż ma to miejsce w produktach dojrzałych, funkcjonujących dłużej na rynku. Dlatego naszą odpowiedzią na tak zadane pytanie jest kolejna grupa produktów strategicznych, które w tym roku pojawią się w portfolio Grupy LUG, o czy będziemy na bieżąco informowali.

JF 12:15



Czy zna Pan technologie bluetooth mesh i inteligentne żarówki? Co Pan o tym myśli?

Ryszard Wtorkowski

12:15



Tak oczywiście znamy technologię bluetooth mesh. W naszych standardach sterowania i zarządzania oświetleniem wykorzystujemy protokół Thread. Rozważamy jednak, mając na uwadze dynamicznie rozwijającą się technologię bluetooth jej zastosowanie w naszych przyszłych projektach.

Gruby01

12:16



Czy LUG wypłaci dywidendę za rok 2018 ?

Ryszard Wtorkowski 12:16



jw.

K.

12:18



Czy istnieje ryzyko, że inne kontrakty mogą być w takiej sytuacji jaka miała miejsce w przypadku ostatecznie stratnego projektu z IV kwartału?

Ryszard Wtorkowski

12:18



Tak jak pisaliśmy w raporcie, to było zdarzenie, którego nie dało się przewidzieć na etapie podpisywania kontraktu. Oczywiście, że wysunęliśmy pewne wnioski i dołożymy wszelkich starań aby opracować modele zarządzania ryzykiem, które pozwolą nam uniknąć podobnych sytuacji w przyszłości. Naszym core biznesem jest produkcja opraw i rozwiązań oświetleniowych, w tym jesteśmy ekspertami i na tym chcemy się koncentrować. Zakładamy, że projektów z elementem wykonawczym będziemy realizować relatywnie mniej co również pozwoli na ograniczenie ryzyka. Jednak proszę pamiętać, że w nawet najlepiej zaplanowanym biznesie nie da się wszystkiego przewidzieć i zaplanować jeśli działa on na wolnym rynku. Dziś nie identyfikujemy podobnych zagrożeń w kontraktach znajdujących się w portfolio firmy.

Gruby01

12:20



Jakie były te "niemożliwe do przewidzenia czynniki zewnętrzne", które spowodowały taką stratę na pojedynczym kontrakcie? Stała cena to nie czynnik zewnętrzny ale znana wartość, którą należy utrzymać aby sprzedać produkt na danym kontrakcie. A niespodziewane koszty to jakie?

Ryszard Wtorkowski

12:20



Jak już odpowiedziałem wcześniej "W tym konkretnym przypadku projekt rozpoczął się około 1,5 roku temu i oprócz elementu dostawy rozwiązań oświetleniowych obejmował także montaż i wykonawstwo około montażowe. Składaliśmy ofertę bazując na ówczesnych warunkach rynkowych. Od tego czasu koszty w branży budowlanej znacząco wzrosły pod wpływem presji płacowej, wzrostu cen paliw i energii elektrycznej. "

Gruby01

12:25



Jak dużo lub jak często LUG podpisuje takie kontrakty (stała zakontraktowana cena) jak ten w którym odniosła tak dużą stratę?

Ryszard Wtorkowski

12:25



Chciałbym przypomnieć naszym inwestorom, że proces realizacji naszych kontraktów jest typowy dla branży budowlanej i od momentu podpisania kontraktu do jego realizacji upływa nawet około 2 lat. W związku z tym ryzyko branży istnieje od zawsze i jest zgodne z trendami jakie obserwujemy w kontekście całego rynku budowlanego. Jednak jak pokazuje nasza 30-letnia historia biznesowa taka sytuacja miała miejsce po raz pierwszy. Wyciągamy z tego wnioski i będziemy odwoływać się do tego zdarzenia jako elementu ryzyka i będziemy je mitygować.

Gruby01

12:26



Jak LUG ma zamiar zabezpieczyć się przed ewentualnym powtórzeniem się tych "czynników"?

Ryszard Wtorkowski

12:26



Odpowiadałem już na to pytanie wcześniej.

Gruby01

12:29



Jakiego obszaru działalności LUG dotyczył "felerny" kontrakt? Czy to było nietypowe zamówienie? Czy to był dostarczany "standardowy"/ "typowy" produkt spółki? Czy może rozwiązań Smart City/Lighting?

Ryszard Wtorkowski

12:29



To był projekt szyty na miarę, zawierał wiele elementów customizacji, które wymagały na końcowym etapie zwiększenia zaangażowania zasobów.

abc\_inwestor

12:31



Czy zdarzenie jednorazowe, które wpłynęło na wyniki IV kw. 2018 to kontrakt argentyński?

Ryszard Wtorkowski

12:31



Nie, nie chodzi o kontrakt argentyński. Zdarzenie jednorazowe dotyczy projektu polskiego.

abc\_inwestor

12:32



Który z elementów składowych kosztów zarządu – uruchomienie fabryki w Argentynie czy koszty badawcze R&D – miał decydujący wpływ na ich wysokość i czy można spodziewać się ich spadku (jako % sprzedaży) w 2019 roku?

Ryszard Wtorkowski

12:32



Rzeczywiście koszty związane z uruchomieniem zakładu w Argentynie są kosztami jednorazowymi. Jednak generalnie współpraca i prowadzenie biznesu na innym, odległym kontynencie wiąże się ze wzrostem kosztów w stosunku do okresu sprzed otwarcia spółki LUG Argentina. Jeśli chodzi o koszty badawcze R&D to chciałbym podkreślić, że innowacje i nowe rozwiązania penetrują naszą branżę szybciej niż w przeszłości. Stawiając na sukces firmy w długim okresie czasu nie możemy sobie pozwolić na pozostanie w tyle. Będziemy kontynuować inwestycje w B+R, przed nami kolejne etapy procedowania 4 zgłoszeń patentowych, które również wiążą się z kosztami, a mamy apetyt na więcej patentów. Oczywiście naszym celem strategicznym jest podtrzymanie dynamiki przychodów na średniorocznym poziomie minimum +10%. Jak na razie udaje nam się znacząco przekraczać tę dynamikę i w tym kontekście pracujemy nad ograniczeniem udziału kosztów zarządu w sprzedaży ogółem.

akcjonariusz Jacek

12:35



Co prawda LUG nie przedstawia prognoz finansowych - czy uważa Pan jednak, że utrzymanie 20% tempa wzrostu w 2019 jest możliwe do osiągnięcia?

Ryszard Wtorkowski

12:35



Cel strategiczny spółki to minimum 10 proc. tempa wzrostu. W ubiegłych kwartałach udało nam się znacząco przekraczać tę wartość. Jednak biorąc pod uwagę ostrożne prognozy gospodarcze na rok 2019 publikowane przez ekspertów ekonomicznych będziemy zadowoleni z utrzymania dotychczasowego tempa wzrostu.

Gość

12:35



Czy Pana zdaniem można w przyszłości zapobiec podobnych zdarzeniom?

Ryszard Wtorkowski

12:35



Odpowiadałem na to pytanie wyżej.

Gość

12:39



Panie Prezesie, jakie działania Firma planuje przedsięwziąć aby przygotować się na ew spowolnienie gospodarcze?

Ryszard Wtorkowski

12:39



Przede wszystkim poszerzamy portfolio produktowe zwiększając obszar rynkowy i aktywność handlową na rynkach zagranicznych, które dają dużą możliwość wzrostu przychodów i utrzymania zakładanych poziomów rentowności. Nasz doświadczenie w funkcjonowaniu na rynkach zagranicznych jest coraz większe dlatego coraz łatwiej jest nam identyfikować takie rynki, które dają nam możliwość kolejnych wzrostów.

akcjonariusz Jacek

12:40



Czy oprawy z projektu są już zintegrowane z rozwiązaniami stworzonymi przez BIOT?

Ryszard Wtorkowski

12:40



W tym kontrakcie nie wykorzystywaliśmy rozwiązań spółki BIOT.

JF 12:40



Jak wygląda sytuacja w Turcji?

Ryszard Wtorkowski

12:40



Prowadzimy rozmowy na temat kilku potencjalnych projektów. Ich efekty będą możliwe do zobaczenia pod koniec roku.

Krzysztof

12:44



Jak duży procent ma udział w sprzedaży 'inteligentnych' oświetleń? Czy Smart City jest często wybieraną opcją?

Ryszard Wtorkowski

12:44



Zauważamy w kilku ostatnich miesiącach zwiększenie zainteresowania technologią zarządzania oświetleniem. Takie zapytania pojawiają się coraz częściej w specyfikacjach przetargowych oświetlenia ulicznego. Jest to kolejny element zmniejszenia zużycia energii ale także zarządzania przestrzeniami urbanistycznymi, które znacząco wpływają zarówno na poprawę bezpieczeństwa miast oraz podniesienia jakości życia ich mieszkańców.

JF 12:45



Jakie dalsze, strategiczne kierunki rozwoju?

Ryszard Wtorkowski

12:45



Podtrzymujemy konstrukcję naszej strategii gdzie decydentami zakupowymi są Włodarz - Architekt i Projektant. W kontekście strategicznej dla nas internacjonalizacji chcemy zwiększać nasz udział na rynkach międzynarodowych poprzez współprace z tymi grupami docelowymi.

Rafał

12:47



Panie Prezesie, była już mowa wielokrotnie o chęci przejścia na główny rynek. Czy spółka podtrzymuje te plany i kiedy ewentualnie można by się spodziewać tego przejścia?



Ryszard Wtorkowski

12:47



No cóż mówiłem to już wcześniej, że obserwujemy to co dzieje się z Giełdą. Przyglądamy się z niepokojem zaostrażającym się regulacjom i coraz wyższym wymaganiami. Optymizmem nie napawa też zapaść na GPW i odpływ kapitału. Przez te wszystkie czynniki nasze przejście na rynek regulowany odwleka się w czasie. W tej chwili rozważamy różne scenariusze, ale żadna decyzja zmieniająca nasze plany przejścia na rynek regulowany nie zapadła. Na dodatek pochłonęły nas projekty biznesowe związane z rozwojem Grupy poprzez internacjonalizację, dlatego przejście na rynek regulowany musiało zaczekać. Nie podjęliśmy w tym zakresie żadnej nowej decyzji.

abc\_inwestor

12:48



Średnia marża brutto za 5 ostatnich kwartałów oscylowała wokół 45% podczas gdy wcześniej było to poniżej 40%. Jaki jest w takim razie powód spadku marży brutto na sprzedaży (nawet wyłączwszy zdarzenie jednorazowe) i jak oceniacie Państwo pod tym kątem 2019 rok?

Ryszard Wtorkowski

12:48



Już w II i III kw. sygnalizowaliśmy, że odczuwamy pogorszenie koniunktury na rynku budowlanym. Presja płacowa, wzrosty cen, przesunięcia kontraktów były elementami oddziałyującymi na całą branżę budowlaną. Wpłynęło to także na nas obniżając realizowane poziomy marży. Bez zdarzenia jednorazowego nasza marża w IV kw. 2018 roku wynosiłaby ok. 39%, a za cały 2018 rok oscylowałyby wokół wartości 42%. To dobry wynik w obecnych realiach, a co najważniejsze możliwy do utrzymania w kolejnych kwartałach.

akcjonariusz Jacek

12:53



W 4 kw pojawiło się kilka realizacji w Rosji - czy ten kierunek zaczyna "odżywać"?

Ryszard Wtorkowski

12:53



Faktycznie zauważmy możliwości zwiększenia naszej aktywności na rynku rosyjskim. Mamy szereg zapytań z tego obszaru. Dlatego wydaje się, że w wynikach spółki pojawią się przychody generowane na tym rynku. Pamiętajmy jednak o tym, że warunki funkcjonowania w Rosji są niestabilne i mając złe doświadczenia z przeszłości jesteśmy ostrożni w opieraniu wzrostów przychodów spółki z tej części świata.

akcjonariusz Jacek

12:58



Przy jakim poziomie prognozowanej sprzedaży będzie podejmowana decyzja o dalszej rozbudowie zakładu? Czy będzie to nowy zakład czy też rozbudowa istniejącego?

Ryszard Wtorkowski

12:58



Nowy zakład w Nowym Kisielinie dał nam duże możliwości wzrostu produkcji zarówno w obszarze wzrostu produkcji elektroniki jak i montażu opraw. Biorąc pod

uwagę obecny asortyment produktowy przewidujemy, że wykorzystanie mocy produkcyjnych przy aktualnych zasobach jest na poziomie ok. 75 proc.

akcjonariusz Jacek

13:00



Kiedy zostaną zaprezentowane oprawy z projektu rozwojowego (dotacja)?

Ryszard Wtorkowski

13:01



W kontekście wymienianej przez Pana dotacji pierwsze produkty pojawią się już tym roku. W pierwszym półroczu planujemy pierwsze premiery. Jednak kulminacja nastąpi pod koniec roku.

akcjonariusz Jacek

13:03



W prasie argentyńskiej pojawiła się informacja o negocjacjach kontraktów z kolejnymi prowincjami/krajami ościennymi. Na jakim etapie są rozmowy - czy można oczekiwać kolejnych kontraktów na poziomie tego z prowincją Misiones?

Ryszard Wtorkowski

13:03



Prowadzimy rozmowy w kilku argentyńskich prowincjach, ale ich efekt nie jest jeszcze przesądzony. Złożoność tych projektów jest dużo większa niż projektów europejskich dlatego zaangażowania czasowe i osobowe w tym zakresie jest relatywnie wyższe. Na pewno będziemy informowali wszystkich akcjonariuszy spółki o postępach w tym zakresie.

marcel

13:05



Witam

Czy zakład w Argentynie ma już jakiś udział w wynikach za IV kwartał?

Ryszard Wtorkowski

13:05



Odpowiadałem szerzej na to pytanie powyżej "spółka argentyńska rozpoczęła regularną sprzedaż, co widać we wzroście przychodów eksportowych w IV kw. 2018 r. Obecnie zrealizowaliśmy część kontraktu o wartości około 1,3 mln euro. "

Ryszard Wtorkowski

13:08



Dziękuję za ciekawe pytania i poruszone tematy. Bardzo mnie cieszy tak szeroka wiedza inwestorów na temat naszej spółki i prowadzonej przez nas działalności. Mam nadzieję, że odpowiedziałem na Państwa potrzeby informacyjne. Zachęcam do kontaktu z naszym działem relacji inwestorskich. Do zobaczenia przy okazji kolejnych wyników. Życzę Państwu dobrego dnia.

**Zobacz także:** [LUG S.A. zamyka IV kwartał 2018 r. 27,7 proc. wzrostem przychodów. Zdarzenie jednorazowe znacząco oddziałuje na wyniki IV kw.](#)

