

## Branża oświetleniowa znów lepiej zarabia

*Nie można być sędzią we własnej sprawie, ale jeśli przyjąć za pewnik szacunki spółki ES-System, to dynamika rynku profesjonalnego oświetlenia w Polsce w 2015 r. wyniosła 3–5 proc.*

Kamil Zatoński

Zarząd tej samej spółki dynamikę w 2014 r. szacował na 5–6 proc. Jest więc nieco gorzej, ale – po pierwsze – nie samą Polską branża żyje, a po drugie – poszczególni przedstawiciele sektora są jak mechanizmy o różnych prędkościach. Ten w ES-Systemie zaczął w minionym roku pracować trochę szybciej po kilku latach kręcenia się na wolnych obrotach. Lena Lighting nie zwolniła, a w LUG uznano, że priorytetem są zyski, a nie wzrost przychodów. Jak z katapulty wyskoczył Apanet, a Luxima borykała się nadal z problemami, których rozwiązanie ma przynieść inwestor branżowy.

Wspólnym mianownikiem sektora jest wiara w eldorado oświetlone lampami LED – trend jest jasny i w wynikach spółek sprzedaż tego typu produktów systematycznie rośnie.

– Najszybciej rozwija się oświetlenie w technologii LED, które notuje od dwóch lat skokowe, dwucyfrowe wzrosty z kwartału na kwartał – potwierdza Rafał Gawrylak, prezes ES-Systemu. Kierowana przez niego spółka kilka lat temu postawiła na rozwój tego segmentu i dziś odpowiada on za 44 proc. sprzedaży (dane na koniec III kwartału 2015 r.). W analogicznym okresie 2014 r. udział ten

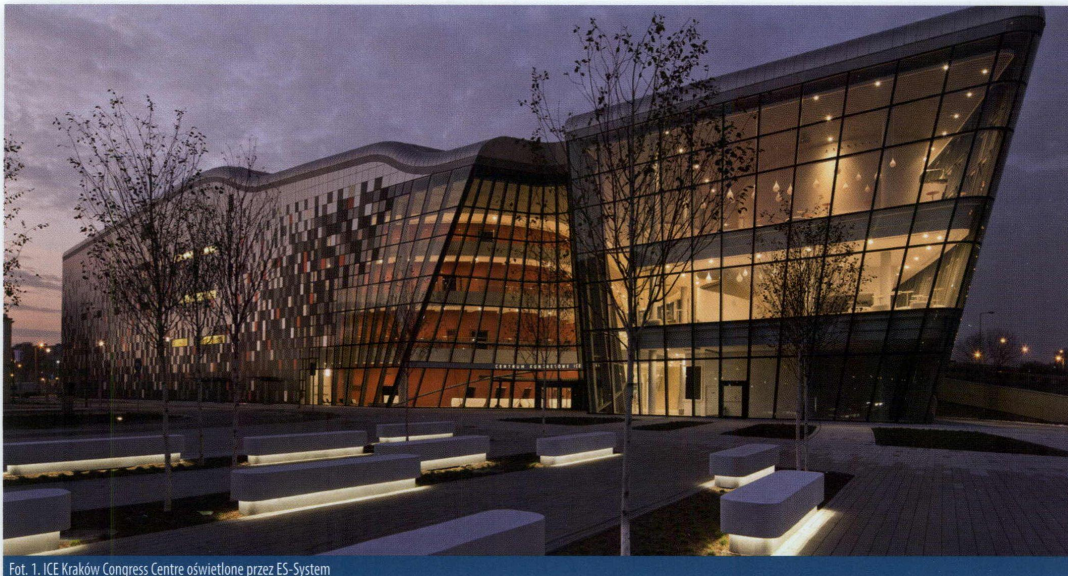
wynosił 28 proc.

Nową fabrykę, która z wielokrotni moce produkcyjne w zakresie komponentów elektronicznych w technologii LED, wybudował i otworzył LUG.

– Nowy zakład to nie tylko kompleks hal do produkcji elektroniki, lecz przede wszystkim centrum badawczo-rozwojowe i nowoczesne laboratorium. Dzięki skupieniu tych kilku komórek w jednym miejscu, rozwiązania wypracowane przez dział badań i rozwoju będą mogły być szybko i skutecznie implementowane do produktów marek LUG i FLASH DQ. Ponadto nowa fabryka jest dla nas synonimem większej niezależności, optymalizacji kosztów produkcji oraz nieograniczonych możliwości rozwoju nowych produktów – mówi Ryszard Wtorkowski, prezes LUG.

### Nowa hierarchia

Kierowana przez niego spółka po kilku latach dynamicznego wzrostu przychodów (średnioroczny wzrost w latach 2010–2014 sięgał 10 proc., mimo słabszej koniunktury w branży budowlanej) wykonała krokczek w tył, bo sprzedaż spadła o niespełna 3 proc.



Fot. 1. ICE Kraków Congress Centre oświetlone przez ES-System



– Podobnie jak większość dyrektorów finansowych w Europie, zmodyfikowaliśmy naszą hierarchię celów i dotychczasowy priorytet maksymalizacji przychodów ze sprzedaży zmieniliśmy na redukcję kosztów bezpośrednich produkcji – mówi **Ryszard Wtorkowski**. – Realizacja tego celu była możliwa dzięki zwiększeniu naszej niezależności w zakresie produkcji komponentów elektronicznych. W następstwie zoptymalizowaliśmy strukturę kosztów bezpośrednich, a pozytywny efekt tych działań widoczny jest na poziomie zysku ze sprzedaży brutto, który w IV kwartale 2015 r. wzrósł o ponad 40 proc. r/r, a w całym 2015 r. o 17 proc. – dodaje prezes **LUG**.

O marże, niezależnie od wzrostu przychodów, powalczył też ES-System, przy czym w przypadku tej spółki chodzi o powrót do poziomów sprzed kilku lat. W 2015 r. zysk operacyjny spółki wyniósł 9,9 mln zł, a rentowność operacyjna – 5,4 proc. Przez ostatnie trzy lata było to przeciętnie 3,4 proc.

– Efektywnie wykorzystaliśmy dobrą koniunkturę na rynku, oferując nowoczesne rozwiązania energooszczędne w technologii LED, które dają inwestorowi duże możliwości poprawy efektywności energetycznej przy nowych możliwościach designu – wyjaśnia Rafał Gawrylak. Kierowana przez niego spółka ma wciąż stosunkowo niewielki w porównaniu z Leną Lighting i **LUG** udział eksportu w przychodach. Proporcje rozkładają się jak 20 do 80, wobec z grubsza 50 do 50 u rywali. W minionym roku wygrzywali jednak nie ci, którzy mieli duży udział eksportu w przychodach, lecz ci, którzy eksportowali na rosnące rynki. Do takich na pewno nie można zaliczyć rynków rosyjskiego i ukraińskiego, tradycyjnie bardzo ważnych dla polskich firm. **Ryszard Wtorkowski** z **LUG** przyznaje, że w wyniku wprowadzonych sankcji, a także ochłodzenia stosunków biznesowych na linii Polska – Rosja spółka straciła możliwość realizacji niektórych inwestycji i wypracowany potencjał rynkowy.

– Z przyczyn politycznych nie możemy realizować standardowych poziomów sprzedaży w Rosji i na Ukrainie. Sytuacja ta odcisnęła piętno na naszych przychodach ze sprzedaży, które na tych dwóch rynkach spadły w 2015 r. o ponad 65 proc. r/r. Jednak realizowana przez nas polityka geograficznej dywersyfikacji przychodów pozwoliła nam ograniczyć negatywne skutki kryzysu wschodniego. W wyniku zintensyfikowanych działań przychody realizowane w państwach Unii Europejskiej i na pozostałych rynkach znacząco wzrosły – dodaje prezes **LUG**, który zawiesił działalność ukraińskiej spółki zależnej TOW **LUG** Ukraina.

W ES-Systemie spadek sprzedaży na rynkach wschodnich sięgnął 29 proc. Lepiej było w tzw. regionie OVEC (kraje zamorskie i Skandynawia), gdzie sprzedaż zwiększyła się o 57 proc., a w Niemczech, Austrii i Szwajcarii – o 47 proc.

### **Już po problemach?**

O ekspansji zagranicznej na razie nie ma co marzyć Luxima, gdzie podjęto kolejną próbę wykaraskania się z kłopotów, a kolo ratunkowe spółce rzucił inwestor branżowy. Objął on emisję o wartości 1 mln zł.

– Wejście inwestora branżowego radykalnie zmienia sytuację spółki w zakresie rynkowym, produktowym i płynnościowym – uważa Tadeusz Hapon, prezes Luximy, który wśród przesłanek zaangażowania kapitałowego inwestora wymienił m.in. działalność w Specjalnej Strefie Ekonomicznej, co wiąże się z korzyściami podatkowymi, oraz geograficzne położenie (północno-wschodnia



Fot. 2. Zakład produkcyjny LUG SA

Polska), mające wpływ na wysokość bezpłatnych dotacji z Unii Europejskiej. Spółka ma zamiar o nie się starać.

Tadeusz Hapon przekonuje, że wokół Luximy inwestor (jego nazwa zostanie ujawniona dopiero po zarejestrowaniu podwyższenia kapitału – podmiot ten będzie kontrolował 56,9 proc. akcji) planuje stworzenie grupy kapitałowej, zajmującej się oświetleniem LED. Plany są mocarstwowe, ale na razie rzeczywistość to skromne przychody (1,6 mln zł w 2015 r.), które nie pozwoliły na pokrycie kosztów działalności (udało się je na szczęście trochę ograniczyć) i konieczność spłacania długów, m.in. wobec ZUS (płatności rozłożono na raty, co oddaliło perspektywę problemów z płynnością).

Prezes Luximy zapowiedział zwiększenie zatrudnienia (na koniec 2015 r. wynosiło 20 osób), reorganizację systemu sprzedaży i ekip monterskich.

Mniej więcej rok temu w nie lada tarapatkach znalazł się Apanet, którego spółka zależna straciła zlecenie na modernizację oświetlenia ulicznego w Belchatowie. Wydawało się, że może to podciąć skrzydła firmie, która te skrzydła dopiero zaczynała rozwijać. Systematycznie napływające zamówienia (m.in. w Tychach, EuroParku Mielec), a wreszcie pierwsze zamówienie z USA nadały jednak spółce dynamiki, zwiększyły rozpoznawalność i zaufanie kontrahentów, co przełożyło się na zwiększenie przychodów (w 2015 r. wyniosły 3,8 mln zł, 10 razy więcej niż rok wcześniej) i osiągnięcie 935 tys. zł zysku netto (wobec 0,5 mln zł straty rok wcześniej). Wycena giełdowa skoczyła o – bagatela – 1100 proc.

Na początku 2016 r. Andrzej Lis (w marcu zastąpił w fotelu prezesa Piotra Leszczyńskiego, który jest też głównym akcjonariuszem spółki) zapowiedział, że w ramach dywersyfikacji przychodów firma zaferuje inteligentne systemy oświetlenia wewnętrznego, z których mogłyby korzystać m.in. centra dystrybucyjne i zakłady przemysłowe. Takie rozwiązanie ma być pilotażowe wdrażane w USA, a następnie na polskim rynku.

– Specyfika tego biznesu jest bardziej przewidywalna, projekty są mniejsze, decyzje są podejmowane szybciej. Ten nowy segment oświetlenia wewnętrznego, którego klientem są podmioty gospodarcze, może być czynnikiem stabilizującym biznes – powiedział Andrzej Lis.