

Na temat | Ryszard Wtorkowski

# W świetle sukcesu

Ryszard Wtorkowski, prezes zarządu LUG S.A., w wywiadzie dla miesięcznika KAPITAŁOWEGO opowiada o niekończącej się pasji projektowania oświetlenia i trwającym biegu po zwycięstwo w obliczu 25 rocznicy istnienia Grupy Kapitałowej LUG S.A.

25  
YEARS

! Czwierćwiecze historii LUG to dużo, całe lata świetlne... Lata świetlne to bardzo dobre skojarzenie, bo fascynacja światłem i jego możliwościami jest źródłem sukcesu LUG, jako producenta opraw i systemów oświetleniowych. Czwierć wieku za nami, a wciąż mam tyle energii, jakbym zaledwie wczoraj rozpoczynał przygodę z biznesem. Wciąż nie brakuje pomysłów, wyzwań i determinacji w przekraczaniu kolejnych granic. Gdy zaczynaliśmy 25 lat temu ulice były szare, zewsząd wzywały pozostałości po poprzednim ustroju, na twarzach ludzi malował się smutek i zmęczenie. Niewielu było stać na uśmiech, a to ci odważni, płynący pod prąd święcą dziś sukcesy.

! Uśmiech i odwaga to tajemnica sukcesu LUG? To byłoby zbyt duże uproszczenie. Odwaga i pozytywne nastawienie były niezbędne, ale bez dobrego pomysłu, pasji i ciężkiej pracy nie osiągnęlibyśmy sukcesu. Droga od garażowej działalności do międzynarodowej grupy





kapitałowej jest wyboista. Ambitne pomysły wymagają też niemałych środków na ich realizację.

**I** Czyli nie zawsze było z górki...

LUG ma na koncie więcej sukcesów niż kryzysów, jednak nie raz zdarzało się, że zawirowania gospodarcze wytrącały nas z rytmu i sprawiały, że przez moment gubiliśmy krok. Jednak znajomość branży, doświadczenie i zaangażowanie naszych pracowników przywracały nas na właściwy tor.

**I** A chwile zwątpienia?

Na początku lat 90., każdy kto mierzył dalej poza to, co znane i sprawdzone, był traktowany z przymrużen-

iem oka. Czasem nawet wysmiewany. Pewność siebie nie była tak ceniona i promowana jak obecnie. Wtedy należało pamiętać, że w biznesie bieg po zwycięstwo nigdy się nie kończy, a granice są tam, gdzie sami je sobie postawimy.

**I** Na jakim etapie tego wyścigu jest zatem LUG?

Przeszliśmy ewolucyjną drogę od niedużej firmy dystrybucyjnej do światowej klasy producenta oświetlenia. Obecnie w grupie kapitałowej pod szyldem LUG zatrudnionych jest 400 pracowników, działających w ramach spółki matki i pięciu spółek zależnych. W naszej ofercie znajduje się kilka tysięcy opraw i rozwiązań oświetleniowych, które trafiają na rynki 55 państw na całym świecie. Jesteśmy



na temat



ekspertem w swojej branży, rekomendowanym przez znane biura architektoniczne. Konkurujemy z największymi światowymi producentami oświetlenia, a na swoim koncie mamy bardzo prestiżowe inwestycje na całym świecie. Między innymi lotnisko we Frankfurcie, Morskie Muzeum Narodowe w Danii czy Teatr Capitol we Wrocławiu.

Znaczącą rolę w rozwoju firmy odegrał debiut na NewConnect.

Debiut giełdowy był naturalnym krokiem naprzód. W pewnym momencie potrzebowaliśmy dodatkowego przyspieszenia, silnika, dzięki któremu rozwój infrastruktury firmy dorówna tempu naszych ambicji i pomysłów w obrębie rozwiązań oświetleniowych. Tym silnikiem stały się środki pozyskane z emisji, dzięki którym wybudowaliśmy w Zielonej Górze nowoczesny kompleks produkcyjno-magazynowo-biurowy.

Uważa się, że centrum polskiego biznesu jest jednak Warszawa, czy taka lokalizacja nie ogranicza możliwości rozwoju?

W Warszawie, jak zresztą we wszystkich największych polskich miastach, również jesteśmy obecni za pośrednictwem oddziałów regionalnych. Naszym celem nigdy nie była jednak tylko Polska. Mierzyliśmy dalej – najpierw celem była Europa, dziś jest to cały świat. Mamy oddziały w Paryżu, Londynie, Sao Paulo, Dubaju, na Litwie czy w Rosji, a nasze oprawy oświetlają właściwie pięć kontynentów. W Zielonej Górze są nasze korzenie, a bariery – jak sądzę – powstają w ludzkich głowach, a nie na mapach.

Zgadza się, lecz międzynarodowy sukces zależy nie tylko od ambicji producenta, ale także otwartości klientów.

Czasy hermetycznego podejścia do biznesu i odrzucania polskich produktów na arenie międzynarodowej już dawno minęły. Dziś liczy się produkt, jego jakość, design, znajomość najnowszych technologii i elastyczność względem potrzeb indywidualnego klienta. Zależy nam, by nasi kontrahenci mogli się o tym wszystkim przekonać, dlatego bierzemy udział w największych imprezach targowych. Pod koniec 2013 roku byliśmy obecni na targach



ekspertem w swojej branży, rekomendowanym przez znane biura architektoniczne. Konkurujemy z największymi światowymi producentami oświetlenia, a na swoim koncie mamy bardzo prestiżowe inwestycje na całym świecie. Między innymi lotnisko we Frankfurcie, Morskie Muzeum Narodowe w Danii czy Teatr Capitol we Wrocławiu.

**Z**naczącą rolę w rozwoju firmy odegrał debiut na NewConnect.

Debiut giełdowy był naturalnym krokiem naprzód. W pewnym momencie potrzebowaliśmy dodatkowego przyspieszenia, silnika, dzięki któremu rozwój infrastruktury firmy dorówna tempu naszych ambicji i pomysłów w obrębie rozwiązań oświetleniowych. Tym silnikiem stały się środki pozyskane z emisji, dzięki którym wybudowaliśmy w Zielonej Górze nowoczesny kompleks produkcyjno-magazynowo-biurowy.

**U**waża się, że centrum polskiego biznesu jest jednak Warszawa, czy taka lokalizacja nie ogranicza możliwości rozwoju?

W Warszawie, jak zresztą we wszystkich największych polskich miastach, również jesteśmy obecni za pośrednictwem oddziałów regionalnych. Naszym celem nigdy nie była jednak tylko Polska. Mierzyliśmy dalej – najpierw celem była Europa, dziś jest to cały świat. Mamy oddziały w Paryżu, Londynie, Sao Paulo, Dubaju, na Litwie czy w Rosji, a nasze oprawy oświetlają właściwie pięć kontynentów. W Zielonej Górze są nasze korzenie, a bariery – jak sądzę – powstają w ludzkich głowach, a nie na mapach.

**Z**gadza się, lecz międzynarodowy sukces zależy nie tylko od ambicji producenta, ale także otwartości klientów.

Czasy hermetycznego podejścia do biznesu i odrzucania polskich produktów na arenie międzynarodowej już dawno minęły. Dziś liczy się produkt, jego jakość, design, znajomość najnowszych technologii i elastyczność względem potrzeb indywidualnego klienta. Zależy nam, by nasi kontrahenci mogli się o tym wszystkim przekonać, dlatego bierzemy udział w największych imprezach targowych. Pod koniec 2013 roku byliśmy obecni na targach



”

Wszędzie spotykamy się z ogromnym zainteresowaniem klientów, które przekłada się na nowe relacje biznesowe.

w Sao Paulo, Moskwie, Abu Dhabi, Londynie i Warszawie. W I kwartale 2014 roku zaprezentowaliśmy nasze najnowsze produkty ledowe z serii Flash DQ w Dortmundzie oraz we Frankfurcie nad Menem – na najważniejszym wydarzeniu międzynarodowej branży oświetleniowej. Wszędzie spotykamy się z ogromnym zainteresowaniem klientów, które przekłada się na nowe relacje biznesowe. Bywa, że jesteśmy porównywani z producentami włoskiej szkoły designu, dlatego o uprzedzeniach do polskich produktów nie ma już mowy.

Jakie nowe wyzwania stoją zatem przed Grupą Kapitałową LUG SA?

Wyzwań nam nie brakuje. Od 25 lat towarzyszą nam emocje nowych dokonań i apetyt na sukces dlatego nie mamy problemu, by wytyczać sobie nowe cele. Obecnie realizujemy bardzo ważny kontrakt na dostawę oświetlenia dla budowanej właśnie II nitki warszawskiego metra. To ważny projekt, gdyż wymagał od nas wielu miesięcy prac projektowych. Stworzyliśmy także specjalne rozwiązania oświetleniowe, które musiały sprostać

### Rekomendacja KUPUJ dla LUG S.A.

W I kwartale 2014 roku analitycy Dr. Kalliwoda Research wydali pierwszą rekomendację dla spółki LUG SA z zaleceniem KUPUJ.

Rekomendację wydano przy kursie 3,7 PLN, a cenę docelową została wyznaczona na 5,2 PLN.

Analitycy wskazali na następujące czynniki wzrostu LUG:

- (1) nowe oprawy oświetleniowe LED oraz komponenty elektroniczne produkowane przez LUG i działalność w ramach segmentu LED rynku oświetleniowego, który wyceniamy jest na 55 mld USD;
- (2) wzrost produkcji w 2016 roku w wyniku uruchomienia nowego zakładu produkcyjnego;
- (3) rosnący udział eksportu w strukturze sprzedaży – w długiej perspektywie analitycy prognozują wzrost udziału eksportu do 75 proc. całkowitych przychodów.

W dniu 21 maja 2014 roku kurs akcji LUG wynosił 4,05 PLN.



**Ryszard Wtorkowski** – Od początku swojej kariery zawodowej jest związany z firmą LUG. W listopadzie 1989 r. założył spółkę cywilną LUG, której został współnikiem. W roku 2001 nastąpiło przekształcenie spółki cywilnej w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. W latach 2002-2007 pełnił funkcję prezesa zarządu LUG Sp. z o.o. Po zmianie formy prawnej na spółkę akcyjną we wrześniu 2007 r. został prezesem zarządu LUG SA. Obecnie jest także prezesem LUG Light Factory Sp. z o.o. Aktywnie wspiera liczne organizacje integrujące środowisko biznesu, nauki i rynku kapitałowego. W latach 2007-2009 pełnił funkcję członka zarządu Organizacji Pracodawców Ziemi Lubuskiej. Od 2008 r. jest członkiem zwyczajnym Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych. W 2011 roku otrzymał nominację na Kanclerza Łoży Lubuskiej Business Centre Club i pełni tę funkcję będąc jednocześnie wiceprezesem zarządu BCC. W styczniu 2012 roku Ryszard Wtorkowski został wybrany Menadżerem Roku 2011 w plebiscycie Gazety Lubuskiej.

bardzo precyzyjnym oczekiwaniom inwestora ze względu na charakter inwestycji. Naszym priorytetem jest także budowa drugiej fabryki. Inwestycja startuje w tym roku na naszej działce zlokalizowanej na terenie specjalnej strefy ekonomicznej. Jej ukończenie zaplanowaliśmy na 2015 rok.

**Jaki planuje Pan efekt uruchomienia nowego zakładu – powiększenie mocy produkcyjnych czy może zmiana profilu produkcji?**

Właściwie można mówić o obu tych przypadkach. Z jednej strony rozszerzymy profil produkcji, gdyż nowy zakład będzie specjalizował się w produkcji w ramach technologii LED. Z drugiej strony oprawy LEDowe nie stanowią dla nas nowości. Mamy je w swojej ofercie od dłuższego czasu, a w 2013 roku uruchomiliśmy w dotychczasowej fabryce nową linię do produkcji komponentów LED, a zatem z tej perspektywy jest to kwestia dodatkowych mocy produkcyjnych.

**Pana zdaniem przyszłość oświetlenia to technologia LED?**

Zdecydowanie tak. LEDy niepodważalnie stanowią przyszłość branży oświetleniowej, o czym świadczą czyn-

niki środowiskowe, powołujące się na ideę energooszczędności oraz argumenty ekonomiczne poparte danymi o szacowanej wartości rynku LED. W 2011 roku udział rynku LED w segmencie oświetlenia ogólnego wynosił zaledwie 9 proc., a jego wartość nie przekraczała 5 mld euro. Obecnie szacuje się, że w 2020 roku LEDy stanowią 69 proc. oświetlenia ogólnego, a wartość tego segmentu przekroczy 57 mld euro. To niewyobrażalny wzrost, obok którego nie możemy przejść obojętnie. Sięgamy więc odważnie po kawałek tego tortu.

**MB**

Grupa Kapitałowa LUG S.A. w Q1'2014:

	Q1'2013	Q1'2014	Dynamika
Przychody ze sprzedaży	22 245,06	26 364,16	+18,52%
EBIT	659,62	913,33	+38,46%
EBITDA	1 438,67	1 709,57	+18,83%
Zysk netto	326,85	702,75	+115,01%

Rekordowy dla I kwartału roku poziom ponad 26,36 mln zł skonsolidowanych przychodów i podwojony zysk netto.