

LUG wrócił do oczekiwanej marży

rynekelektryczny.pl, 13.08.2020,

LUG wrócił do oczekiwanej marży

13.08.2020

LUG wrócił do oczekiwanej marży 13/08/2020 W drugim kwartale 2020 roku Grupa Kapitałowa LUG S.A. odnotowała wzrost przychodu i zysku netto. Zarząd podkreśla, że firma obroniła się przed skutkami pandemii. Grupa Kapitałowa LUG S.A. opublikowała skonsolidowane wyniki za II kwartał 2020 roku.



Przychody Grupy w II kw. 2020 r. wyniosły 45,12 mln zł i były o 10,7 procent wyższe niż przed rokiem oraz o 0,6 procent niższe niż w poprzednim kwartale. Pomimo niekorzystnych warunków gospodarczych spowodowanych ogłoszeniem pandemii COVID-19 spółka wypracowała 2,70 mln zł zysku netto, poprawiając tym samym i ponad 41 proc. wyniki z I kwartału br.

Sprzedaż krajowa zdominowała przychody

Przychody w drugim kwartale uszczelnione były od stopniowo otwierających się gospodarek poszczególnych krajów dotkniętych pandemią COVID-19 oraz naważeniem popytu z okresu przynajmniej izolacji na przełomie I i II kwartału. Od kwietnia do czerwca na prowadzenie wysunęła się sprzedaż krajowa. To efekt inwestycji, których finalizacja była przesunięta z poprzedniego kwartału na II kw. 2020 r. Łącznie przychody krajowe wyniosły 22,75 mln zł i były wyższe o 82,1 proc. niż w poprzednim kwartale i o 56,9 proc. wyższe niż przed rokiem.

Obniżyły się natomiast przychody z zagranicy, na co bezpośredni wpływ miała pandemia COVID-19. Eksport w II kwartale br. wyniósł 22,37 mln zł, czyli o 32 proc. mniej niż w poprzednim kwartale. Tym samym udział eksportu w całkowitych przychodach ze sprzedaży wyniósł 49,6 proc. Ponadto LUG w II kwartale 2020 r. na zlecenie lubuskiej władz samorządowych (Urząd Marszałkowski woj. lubuskiego, Urząd Miasta Zielona Góra i Urząd Gminy Świdnica) sprowadził do Polski środki ochronne o wartości 4,81 mln zł, co również wpłynęło na poziom przychodów.

W drugim kwartale stopniowe otwieranie gospodarek poszczególnych krajów pozwoliło nam wzrosnąć i wypracować dodatnie wyniki finansowe. Dalsza dyscyplina kosztowa, operacyjne działania prewencyjne wynikające z rozwoju pandemii COVID-19 oraz aktualny poziom zamówień pozwalają nam uznać, że sytuacja Grupy Kapitałowej LUG jest stabilna – komentuje Ryszard Wtorkowski, prezes zarządu LUG S.A.

Podsumowanie wyników LUG za drugi kwartał 2020 r.: 45,12 mln zł skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży, wzrost o 10,7 proc. r/r; 19,44 mln zł zysku brutto ze sprzedaży, wzrost o 27,1 proc. r/r; 5,36 mln zł EBITDA, poprawa wskaźnika o 57,2 proc. kw/kw; 2,70 mln zł zysku netto, wzrost o 41,4 kw/kw; Marża brutto na sprzedaży powiększa do strategicznie oczekiwanego poziomu ponad 40 proc.; Nowa linia produktów PureLight LUG do sterylizacji światłem UV-C dla branży HoReCa, bio, edukacji, usług oraz ochrony zdrowia.

Wpływ pandemii na rynek oświetlenia

Prognozy dotyczące tempa rozwoju gospodarek na całym świecie zostały zmienione na skutek ogłoszonej w drugim kwartale 2020 r. pandemii koronawirusa.

Pandemia skorygowała w dół wszystkie dotychczasowe prognozy, w tym także te dotyczące rozwoju rynku oświetleniowego. Spadły one aż o 21 procent w zestawieniu do prognoz sprzed pandemii. Prognozowane tempo wzrostu inteligentnego rynku oświetlenia LED w latach 2020–2025 ma wynieść 18 proc. CAGR, a wartość rynku w 2025 roku jest szacowana na poziomie 30,6 mld USD[1].

Nowym szybko rozwijającym się trendem, który pojawił się w 2020 roku i postawił przed producentami nowe wyzwania, stał się lawinowy wzrost popytu na źródła światła i oprawy oświetleniowe UV-C. Pandemia COVID-19 wywołała bezprecedensowy wzrost zainteresowania zastosowaniem światła ultrafioletowego do dezynfekcji pomieszczeń. Do lasz wciąż konkurencyjne promienniki UV-C w postaci liniowych, niskoprężnych lamp z parami rtęci. Wyważane przez nie promieniowanie o długości fali 254 nm najskuteczniej rozkłada RNA koronawirusa i w ten sposób go unieszkodliwia.

Grupa Kapitałowa LUG S.A. w rekordowym tempie opracowała i wdrożyła rodzinną oprawę UV-C, PureLight LUG, na którą składają się zarówno oprawy do dezynfekcji powierzchni, jak również produkty dezynfekujące powietrze i mogące pracować w obecności ludzi, a także rozwiązania hybrydowe. LUG ma na swoim koncie już realizację oparte o nowy asortyment, w tym: szpital, restaurację, ośrodek pomocy, przedszkole i klinikę stomatologiczną.

[1] Investor Relation Presentation, Annual Report, Expert Interview and Markets and Markets Analysis.

Wyniki roczne 2019

LUG zanotował staty

„Mam świadomość, że dla wielu naszych inwestorów wyniki ostatniego kwartału są rozczarowaniem” – napisał w liście do akcjonariuszy Ryszard Wtorkowski, prezes LUG-u

Przychody producenta opraw oświetleniowych w ostatnim kwartale 2019 r. spadły o 8 proc. r/r, co spowodowało, że w całym roku nie było postępu pod względem wielkości sprzedaży. Zmieniła się natomiast jej struktura – eksport znacząco coraz więcej, bo jego udział przekroczył 60 proc. Cel strategiczny to 75 proc. ma on zostać osiągnięty do 2021 r.

W ostatnim kwartale 2019 r. strata netto wyniosła aż 5,11 mln zł, co przełożyło się na poniesienie 4,69 mln zł straty w całym roku. Lista przyczyn jest długa, a są na niej m.in. koszty badań certyfikacyjnych, potrzebnych do działania na poszczególnych rynkach.

Koszty poszczególnych dokumentów kwalifikacyjnych są wysokie i czasochłonne, ale niezbędne, by rozwijać się na danym rynku. Dodatkowo, aby poprawić naszą konkurencyjność, obniżyliśmy przeciętno marżę zyskując w ten sposób wyższe wolumeny sprzedaży, które wzmocniły naszą pozycję negocjacyjną z dostawcami. Przesunięcie kilku projektów zagranicznych spowodowało, że efekt negocjacji nie został odzwierciedlony w strukturze zapłat w IV kwartale – dodaje Ryszard Wtorkowski, który przyznał, że konieczne były także działania optymalizacyjne, m.in. w procesie produkcji i gospodarki magazynowej oraz portfolio produktów.

Te działania, jak również obecny portfel zamówień pozwalają nam oczekiwać poprawy rentowności – zapewnia Ryszard Wtorkowski.

Dla LUG-u była to pierwsza strata, poniesiona od 2009 r. Wówczas przychody grupy wynosiły niespełna 60 mln zł.

LUG20182019zmiana r/przychody170,79170,650%wynik operacyjny9,01-3,43wynik netto4,15-4,69mln zł

Report za 2018 r.

LUG sparzył się na kontrakcie

Spłot niemożliwych do przewidzenia czynników zewnętrznych oraz konieczność zwiększenia zasobów LUG w celu finalizacji projektu, nasytzył rygorystyczne ramy finansowe projektu. Zdarzenie to przyczyniło się bezpośrednio do wzrostu kosztów sprzedanych produktów, towarów i materiałów o 5,7 mln zł – tak zarząd firmy LUG tłumaczy wyższy spadek zysków w 2018 r. (zysk netto spadł o 39 proc.). Ryszard Wtorkowski, prezes spółki, przekonuje, że fiasco projektu (nie podano, o który kontakt chodzi) należy traktować jako zdarzenie jednozawowe, a biznes idzie w dobrą stronę.

Kontakt był jednonazowym zdarzeniem, które z powodu spłotu niemożliwych do przewidzenia czynników zewnętrznych zmierzaliśmy na ujemną marżę. Na te sytuacje obczyli się takie czynniki jak stała zakontaktowana cena oraz niespodziewane koszty, które istotnie nasytzyły rygorystyczne ramy finansowe projektu – dodaje Ryszard Wtorkowski.

Jak podkreśla, wyniki w drugiej połowie 2018 r. wspierało środowisko ograniczania zużycia energii elektrycznej przez gminy i miasta oraz intensywnego rozwoju obszaru Smart City, a w czwartym kwartale wypracowano przychody przekraczające 50 mln zł. Zdążyło się to pierwszy raz w historii.

Przed nami intensywny okres realizacji nowych projektów oświetleniowych, nasza kondycja jest stabilna i nie zagazają jej inne analogiczne incydenty. Jestem spokojny o nasz pipeline projektów na 2019 r. – mówi prezes firmy LUG, który zapowiedział na 2019 r. premierę kilku produktów z zakresu Smart Lightings.

W IV kwartale 2018 r. firma otworzyła fabrykę w Argentynie. W całym ubiegłym roku eksport miał 51,8-procentowy udział w przychodach.

LUG20172018zmiana r/przychody142,31169,7619%wynik operacyjny7,266,52-10%wynik netto7,094,31-39%mln zł

RE

Zamów prenumeratę Rynku Elektrycznego Przejść do formularza