

"Opublikowane wyniki finansowe II kw. 2018 przynoszą kolejne wzrosty" - relacja z czatu z Ryszardem Wtorkowskim, Prezesem Zarządu LUG

We czwartek, 16 sierpnia 2018 r. zorganizowaliśmy chat inwestorski z Prezesem Zarządu i głównym akcjonariuszem spółki LUG, Ryszardem Wtorkowskim. Dyskusja poświęcona była m.in. wynikom spółki za II kwartał 2018 r., aktualnej sytuacji finansowej grupy, polityce dywidendowej,



prowadzonych inwestycjach w Argentynie i Turcji oraz kondycji branży oświetleniowej. W spotkaniu, które cieszyło się dużym zainteresowaniem wzięło udział blisko 500 inwestorów, a prezes spółki odpowiedział na 45 pytań. Zapraszamy do lektury całego zapisu czatu. Prezes LUG, Ryszard Wtorkowski, odpowiada na pytania inwestorów na czacie. Rozmawiamy o wynikach spółki oraz o prowadzonych inwestycjach. Zapraszamy do uczestnictwa w dyskusji.

Więcej ==> <https://t.co/ECgfNDuyns> (link is external) <pic.twitter.com/DKeNjyO5OJ> (link is external)

— Strefa Inwestorów (@strefainw) [16 sierpnia 2018](#) (link is external)

Janusz Maruszewski

12:00



Zapraszamy na chat z Prezesem Spółki LUG SA, Ryszardem Wtorkowskim, podczas którego nasz gość będzie odpowiadał na pytania na temat aktualnej sytuacji finansowej grupy, polityce dywidendowej, prowadzonych inwestycjach w Argentynie oraz kondycji branży oświetleniowej i jej głównych czynnikach rozwoju.

Spotkanie odbędzie się w czwartek, 16 sierpnia 2018 r., o godz. 11:00. Już teraz zachęcamy do zadawania pytań za pośrednictwem poniższego formularza.

10:59



Ryszard Wtorkowski

Dzień dobry,

serdecznie witam naszych akcjonariuszy i wszystkie osoby, które znalazły czas na dzisiejsze spotkanie ze mną i spółką LUG. Postaram się odpowiedzieć na wszystkie Państwa pytania dotyczące bieżącej działalności Grupy LUG.

Ryszard Wtorkowski

11:01



Opublikowane dzisiaj wyniki finansowe II kw. 2018 przynoszą kolejne wzrosty. Wzrost przychodów o 25 proc. w stosunku do II kw. ub.r. a także wzrost zysku brutto o 35,9 proc. Znacząco poprawiliśmy również wyniki na poziomie EBITDA, które wzrosły o 49,1 proc. w stosunku do II kw. 2017. Wypracowane wyniki finansowe dobrze rokują na wynik finansowy całego roku 2018. Chcemy też utrzymać rentowność na poziomie z roku 2017, a wyniki osiągnięte w II kwartale potwierdzają tę możliwość. Kluczowy dla spółki LUG jest jak zwykle III i IV kwartał gdzie następuje znaczący wzrost przychodów, będziemy starannie zarządzali kosztami, tak aby utrzymać zaplanowany poziom rentowności.



Grzesiek_Wu

11:06

Mam pytanie o fabrykę w Argentynie, która miała być uruchomiona w czerwcu. Czy już działa? Jakie są teraz plany jej dotyczące?

Ryszard Wtorkowski

11:06



Rzeczywiście, otwarcie fabryki w Argentynie opóźnia się, jednak dzieje się to z przyczyn niezależnych od nas. Mieliśmy problem z przedłużającymi się procedurami celnymi przy dostawie specjalistycznych maszyn do fabryki. Na szczęście maszyny są już na miejscu i trwa ich rozruch oraz testy. Nasi specjaliści z Polski prowadzą też równoległe szkolenia nowych pracowników. Oficjalne otwarcie nastąpi prawdopodobnie w pierwszym tygodniu września (termin jest uzgadniany z Gubernatorem Prowincji Misiones). Również we wrześniu rozpoczniemy tam pełną produkcję opraw. Kontrakt jest realizowany zgodnie z harmonogramem, a duża partia opraw zostanie dostarczona zgodnie z założeniami - do końca 2018 roku.



M. J.

11:07

Dzień dobry Czy fabryka w Argentynie przekłada się na zwiększony popyt na produkty spółki w tamtym rejonie?

Ryszard Wtorkowski

11:08



Trudno to dziś realnie ocenić. Prowadzimy rozmowy, poznajemy nowych partnerów i uczymy się rynku. Zapotrzebowanie Argentyny na nowoczesne oświetlenie jest bardzo duże. Jest jednak za wcześnie, aby mówić o kwotach. Dzięki naszej obecności w Argentynie widzimy szeroki odzew i spływają do nas także zapytania z innych obszarów np. Peru, Chile. Już dziś widzimy, że obecność naszej fabryki w Argentynie będzie przekładało się także na obroty LUG Light Factory, w sytuacji

gdy będziemy realizować zamówienia z innych państw Ameryki Południowej bezpośrednio z Polski.

Miyagi

11:12

1. kiedy rusza zakład w Argentynie, czy kontrakt jest realizowany?
2. co z przejściem na rynek główny? 3. czy inwestowanie w krajach które mają problemy ze swoją walutą (także gospodarką) nie jest zbyt ryzykowne (Argentyna, obecnie Turcja)? 4. czy współpraca z CISCO jest kontynuowana przy kolejnych projektach (po projekcie w Izraelu)? 5. czy targi L+B 2018 przełożyły się już na nowe kontrakty? 6. kiedy Zarząd spodziewa się istotnej poprawy wyników na poziomie zysków netto (wolniejszy wzrost kosztów sprzedaży oraz ogólnego zarządu w stosunku do wzrostu przychodów ze sprzedaży)?



Ryszard Wtorkowski

11:12

O sytuacji w Argentynie odpowiedziałem przed chwilą. Jeśli chodzi o Turcję to uważnie obserwujemy jej sytuację gospodarczą. Na razie nie odczuwamy bezpośrednich symptomów związanych z problemami waluty. W Turcji prowadziliśmy działania handlowe od dłuższego czasu. W naszej ocenie syt. polityczna wpływająca na syt. gospodarczą jest przejściowa, więc nie chcemy zawieszać naszych działań, zaprzeczając współpracy w zakresie pozyskanych kontaktów i zmniejszać obecności na tym rynku. Sukces naszych projektów oparty jest o długoterminowe działania, a model inwestycji oświeceniowych na rynku tureckim wymaga bezpośredniej obecności za pośrednictwem spółki. Zawierając kontrakty będziemy z całą pewnością analizować sytuację i podejmować bezpieczne decyzje. Z pewnością będziemy zabezpieczali kursy walut w wolumenach zawartych w potencjalnych kontraktach.



Jeszcze w kwestii inwestycji w Argentynie, ta oparta jest na rozliczeniach w euro, zatem wahania lokalnej waluty nie mają wpływu na nasz kontrakt.

Gar Man

11:14

Czy spółka była wcześniej obecna na rynku w Turcji przed założeniem spółki i jaki wpływ na przychody może mieć wejście na ten rynek?



Ryszard Wtorkowski

11:14

Odpowiedziałem już na pytanie dotyczące naszego doświadczenia w Turcji. Natomiast jest stanowczo za wcześniej aby szacować przychody. Pierwsze kontrakty powinny być widoczne już w naszych przyszłorocznych wynikach.



Gar Man

11:17

Jak duże szanse są na obiecany wzrost przychodów z eksportu do 75% w 2019 roku?



Ryszard Wtorkowski

11:17



W ostatnich dwóch latach założyliśmy dwie spółki zagraniczne, a także wzmocniliśmy naszą obecność na dotychczasowych rynkach eksportowych. Mamy nadzieję, że te działania w istotny sposób zwiększą udział przychodów z eksportu, tak aby do 2021 roku osiągnąć poziom 75 proc.



Gość

11:18

czy są już jakieś pierwsze objawy nasycenia rynku technologią LED?

Ryszard Wtorkowski

11:18



Technologia LED znana jest już od kilku lat i o ile w zastosowaniach domowych jest już bardzo powszechna, to na poziomie rozwiązań profesjonalnych wciąż się rozwija. Na rynku co kilka miesięcy pojawiają się LEDy nowej generacji o wyższej skuteczności. Poza tym, w obszarze rozwiązań infrastrukturalnych, czy dla biznesu, jest jeszcze wiele do zrobienia zarówno w zakresie modernizacji, jak również nowych inwestycji oświetleniowych. Wyniki badań największych światowych firm konsultingowych wskazują, że udział LED w oświetleniu wynosił w 2017 r. zaledwie 22%, wobec prognozy na 2022 roku na poziomie 63%. W naszej codziennej działalności wciąż widzimy ogromne możliwości rozwoju LED i nie możemy mówić o nasyceniu rynku technologią LED.

real

11:19



1. kiedy rusza zakład w Argentynie, czy kontrakt jest realizowany? 2. co z przejściem na rynek główny? 3. czy inwestowanie w krajach które mają problemy ze swoją walutą (także gospodarką) nie jest zbyt ryzykowne (Argentyna, obecnie Turcja)? 4. czy współpraca z CISCO jest kontynuowana przy kolejnych projektach (po projekcie w Izraelu)? 5. czy targi L+B 2018 przełożyły się już na nowe kontrakty? 6. kiedy Zarząd spodziewa się istotnej poprawy wyników na poziomie zysków netto (wolniejszy wzrost kosztów sprzedaży oraz ogólnego zarządu w stosunku do wzrostu przychodów ze sprzedaży)?

Ryszard Wtorkowski

11:19



W odniesieniu do pytania 4. Pierwsza wspólna realizacja w Izraelu otrzymała pozytywną ocenę klienta, w związku z czym współpracujemy dalej. Proszę pamiętać, że oświetlenie „street lightingowe” to wielomiesięczne projekty nad którymi pracujemy z naszym partnerem, ale o których nie możemy publicznie informować przed ich rozstrzygnięciem. Zacieśniamy też wewnętrzną współpracę z CISCO w obszarze technologicznym i handlowym.



M. J.

11:21

Czy prospekt został złożony do KNF w związku z przejściem na GPW z NewConnect?



Ryszard Wtorkowski

11:21

Nasze działania na przestrzeni kilkunastu ostatnich miesięcy koncentrowały się na realizacji kontraktów. Ich odzwierciedleniem są nasze wyniki finansowe oraz projekty rozwojowe. W związku z tym, przejście na rynek regulowany musiało

zaczekać. Prospekt emisyjny nie został jeszcze złożony do KNF. Nie mamy pilnych potrzeb kapitałowych, w codziennej działalności posiłkujemy się finansowaniem z banków. Zaostrzające się regulacje giełdowe i coraz wyższe wymagania, przez co nasze przejście na rynek regulowany odwleka się w czasie.

M. J. 11:23



Czy będzie emisja akcji w związku z przejściem na GPW z NC i kiedy to może nastąpić?

Ryszard Wtorkowski 11:23



Aktualnie spółka LUG nie ma potrzeb kapitałowych, który wiązałby się z koniecznością kolejnej emisji. Chcemy wykorzystywać inne możliwości pozyskiwania kapitału - takie jak kredyty bankowe. Kiedy tylko pojawi się taka potrzeba sięgniemy po kapitał z giełdy.

Maciej 11:23



Dzień dobry czy spółka zarzuciła plany przejścia na rynek główny, bo ostatnio o tym nie słyhać?



Ryszard Wtorkowski 11:23

Przed chwilą odpowiedziałem na to pytanie.

Gość 11:26



co daje miastu oświetlenie typu "smart" oferowane przez spółkę i o ile procent droższe jest we wdrożeniu?

Ryszard Wtorkowski 11:26

Rozwiązania typu „smart lighting” to same korzyści. Wśród tych najczęściej wymienianych przez klientów są bezpieczeństwo i komfort mieszkańców, a także sprawne zbieranie danych z otoczenia, takie jak np. informacje o natężeniu ruchu, zanieczyszczeniu środowiska itd. Wielu wóldarzy miast, jako kluczową w podjęciu decyzji o przejściu na rozwiązania typu „smart”, podkreśla też opcję regulowania oświetlenia w zależności od natężenia światła dziennego.



Warto jednak podkreślić, że inwestycja w system „smart lighting” pozwala wydatnie zmniejszyć zużycie energii elektrycznej i wygenerować oszczędności minimum 50%, a nawet sięgające 70%.

Odnosząc się do drugiej części pytania o koszty wdrożenia, muszę powiedzieć, że podobnie jak w innych procesach inwestycyjnych, koszt realizacji projektu zależy od wielu czynników, m.in. indywidualnych potrzeb danego miasta, czy zaawansowania systemu. Wdrożenie Smart City w mieści oznacza podniesienie komfortu życia jego mieszkańców, a to zawsze wiąże się z dodatkowymi kosztami.

Stan 11:27



Panie

Prezesie

Czy zadłużenie spółki nie jest przypadkiem za wysokie w stosunku do aktywów oraz do EBIDTA?

Ryszard Wtorkowski

11:27



Patrząc na wskaźniki, nasze zadłużenie w II kw. br. nieznacznie wzrosło. Pozostaje ono jednak na bezpiecznym poziomie. Wzrost zadłużenia, to tak jak w poprzednich kwartałach wynik szybkiego tempa rozwoju spółki. Co ważne, jest to rozwój nie tylko pod względem przychodów, które urosły o ponad 25% r/r, ale też w zakresie poprawiania marży, która już od 4 kwartałów utrzymuje się na poziomie powyżej 40%. Środki pozyskiwane z banków służą uzupełnieniu kapitału obrotowego, nie są przeznaczane na dalsze inwestycje. Środki obrotowe uzupełniane kapitałem dłużnym, przeznaczane na pozyskanie nowych projektów i klientów, przynoszą szybki zwrot w związku z czym oceniam te działania jako korzystne dla LUG.



Stan

11:28

Czy spółka do końca roku utrzyma poziom rentowności z wyników rocznych za 2017?

Ryszard Wtorkowski

11:28



Wspominałem już o tym we wcześniejszych odpowiedziach. Utrzymanie rentowności co najmniej na poziomie wyników z roku 2017 jest naszym celem. Idealną sytuacją jest wzrost rentowności r/r, ale jest jeszcze za wcześnie, by składać takie deklaracje.



JP

11:29

Jak wygląda współpraca z CISCO i czy są już jakieś wymierne efekty?



Ryszard Wtorkowski 11:29

Odpowiedziałem na to pytanie.



JP

11:31

Jak wygląda realizacja strategii ogłoszonej w połowie 2017 roku?

Ryszard Wtorkowski

11:31



Skutecznie realizujemy założone cele w kluczowych obszarach: internacjonalizacji biznesu, osiągnięcie poziomu marży powyżej 40 proc. oraz wzrost przychodów z eksportu do poziomu 75 proc. do roku 2021 - nad tym elementem wciąż pracujemy rozbudowując potencjał Grupy - nowe spółki zagraniczne, udział w targach L+B 2018 etc. Ostatnie wyniki spółki dokładnie pokazują realizację strategii.



JP

11:32

Co z debiutem na rynku głównym? Kiedy możemy się go spodziewać?



Ryszard Wtorkowski 11:32

Na to pytanie już odpowiedziałem.

 JP 11:32

Czy przy okazji będzie emisja akcji?


 Ryszard Wtorkowski 11:32

jw.

 Grzech 11:36

LUG wypłacił dywidendę za 2016 i 2017 roku. Czy możemy się spodziewać, że w kolejnych latach też tak będzie?

Ryszard Wtorkowski 11:36

 Nie podjęliśmy jeszcze decyzji o publikacji polityki dywidendowej, podkreślam jednak, że intencją zarządu jest dzielenie się zyskiem z akcjonariuszami, czego przykładem jest wrześniowa wypłata dywidendy. Chcielibyśmy kontynuować taką zasadę w kolejnych okresach.

 Rekiniek 11:39

Panie Prezesie jak Pan lokuje swoje oszczędności?

 Ryszard Wtorkowski 11:39

Od 30 lat niezmiennie inwestuję w to na czym się znam, czyli spółkę LUG i lokuję w niej nie tylko to co jest policzalne czyli pieniądze, ale także całe swoje życie.

 Rekiniek 11:40

Czy Pan jako duży akcjonariusz LUG chce żeby w 19r spółka Lug wypłaciła dywidendę?

 Ryszard Wtorkowski 11:41

Na pytanie o politykę dywidendową już odpowiedziałem. Jeżeli sytuacja finansowa spółki na to pozwoli, to chciałbym aby była wypłacona.


 Gość 11:41

Gratuluje wyników

 Ryszard Wtorkowski 11:41

Dziękuję.


Rekiniek 11:41

 Czy spółka LUG przedstawia prognozy wyników na 2018r jeśli tak to jakie są prognozy Przychodów , Zysku operacyjnego i Zysku netto na 2018r?

 Ryszard Wtorkowski 11:41

Spółka nie publikuje prognoz.

JP 11:46

 Wyniki finansowe spółki do góry, a kurs w ciągu roku spadł blisko 30%. Z czego to Pana zdaniem wynika? Co może odwrócić tę negatywną tendencję?

Ryszard Wtorkowski


11:46



Negatywną tendencję mogą odwrócić inwestorzy. Nie chcemy komentować kursu akcji. Jednak moim celem zawsze był wzrost organiczny firmy co jest widoczne na poziomie przychodów i innych poziomów wyników. Nie chcemy w żaden sztuczny sposób kreować wartości spółki dla inwestorów. Rozwój spółki wynika z naszej codziennej aktywności, wierzymy w rozwój spółki i deklaracje strategiczne, które składaliśmy inwestorom. Nasze wyniki są dowodem właściwie obranej drogi rozwoju. Inwestorzy podejmują własne decyzje.

Gość

11:48

 Gratuluję rozwoju spółki. Czy wciąż jest szansa na utrzymanie tempa wzrostu na poziomie 20-30%?

Ryszard Wtorkowski


11:48



Dziękuję. Aktualna sytuacja w branży oświetleniowej w Polsce i na rynkach eksportowych pozwala na realizację dużych wzrostów. Podtrzymujemy nasze deklaracje strategiczne. Trendy w zakresie oświetlenia pozwalają w tej chwili na realizację wyższych – nawet 20-30% wzrostów. Oceniamy, że takie poziomy wzrostów pozwalają na utrzymanie stabilnej sytuacji finansowej naszej organizacji i są możliwe do realizacji w zakresie naszych struktur.

Grzech

11:49

 Czy fakt, że trwa okres wyborów samorządowych ma jakieś przełożenie na wyższe zamówienia dla spółki?

Ryszard Wtorkowski

11:49



Bieżący kalendarz wyborczy nie wpływa w znaczący sposób na funkcjonowanie spółki. Realizacja projektów z obszaru oświetlenia ulicznego to cykl ok. 2 lat. Wyraźne przyspieszenie na polskim rynku widoczne dziś, to efekt naszych działań sprzed ostatnich wielu miesięcy. Proces sprzedaży oświetlenia ulicznego jest bardzo złożony i wymaga szeregu działań, które nie są możliwe do realizacji w krótkim terminie.

Dziś dużo ważniejszy jest dla nas silny trend unowocześniania oświetlenia ulicznego oraz trend „smart city”, w który staramy się wpisać m.in. współpracując z CISCO i prowadząc prace badawczo-rozwojowe poprzez spółkę technologiczną BIOT.

Grzesiek_Wu

11:49



Czy w zamówieniach krajowych jest widoczny efekt "roku wyborczego"? Produkty Pańskiej firmy kupowane są chyba raczej przez samorządy, które przed wyborami mocniej inwestują w infrastrukturę. Czy będzie to widać w wynikach?

Ryszard Wtorkowski 11:49



jw.

Dociekliwy

11:55



Ostatnio na GPW zadebiutował Silvair spółka która pozycjonuje się jako działająca na rynku inteligentnego oświetlenia. Proszę panie prezesie odpowiedzieć szczerze na ile technologia bluetooth jest zagrożeniem dla tego co robicie, a na ile szansę. Bo wycena Silvaira zadziwiająca. Oni mają tylko oprogramowanie i są w wari 200 mln zł a wy fabryki, sprzedawców, przychody, zyski i wypłacanie dywidendy, a jesteście wyceniani na 64 mln zł



Ryszard Wtorkowski

11:55

Dziękuję za podkreślenie wartości LUG. Nie chcemy się odnosić do wyceny innych podmiotów. My w kontekście wspomnianej spółki pokazaliśmy wielokrotnie realizację naszych pomysłów, które są widoczne i w przychodach i w wynikach okresowych. W naszych rękach jest know-how od koncepcji po jej pełną realizację przy wykorzystywaniu własnych zasobów R+D, produkcyjnych i handlowych etc. Bluetooth to technologia, która zapewne będzie nam służyła w dalszym rozwoju i będziemy ją wykorzystywać. A to inwestorzy decydują o tym, jaka jest wycena spółki.



Grzesiek_Wu

11:55

Czy w wynikach finansowych będzie widać że 2018 to rok wyborów samorządowych? Czy zamówienia na rynku polskim ze strony samorządów są wyższe niż zwykle?



Ryszard Wtorkowski 11:55

Na to pytanie już odpowiedziałem.



Gość

11:55

Czy na ostatni wyniki miały wpływ jakieś zdarzenia jednorazowe?



Ryszard Wtorkowski 11:56

Nie, nie było.

JP

12:00



Spółka jest notowana w okolicy minimów z ostatnich miesięcy. Jakich ważnych wydarzeń, mających potencjalny wpływ na kurs, możemy się spodziewać do końca roku?

Ryszard Wtorkowski

12:00



Nasze wyniki opierają się nie na jednorazowych wydarzeniach, lecz na systematycznej pracy nad realizacją projektów. Przed nami realizacja kolejnych projektów o których rozmawiamy z naszymi kontrahentami. Biorąc pod uwagę ich wzrastającą ilość trend III i IV kwartału powinien się potwierdzić.

Max 12:00



Czy są już jakieś wymierne efekty podpisanej umowy z Cisco i kiedy możemy się spodziewać największych?



Ryszard Wtorkowski 12:00

jw.



Nina 12:00

Kiedy LUG zamierza zrealizować zapowiadane przeniesienie z NC na GPW i czy będzie się z tym wiązała jakaś emisja akcji?



Ryszard Wtorkowski 12:00

jw.



Gość 12:02

Na jakim etapie jest obecnie inwestycja w zakład w Argentynie? Czy główne nakłady już zostały poniesione, a teraz powinny być przychody, jaki wpływ miała ta inwestycja na wyniki za w pierwszym półroczu 2018?



Ryszard Wtorkowski 12:02

Koszty tej inwestycji pojawiły się już w wynikach I półrocza, jednak zostały zrównoważone przez realizację pierwszej części kontraktu



Rekinek 12:03

Czy spółka LUG ma jakieś zobowiązania pozabilansowe jeśli tak to w jakiej wysokości i co to są za zobowiązania?



Ryszard Wtorkowski 12:04

Zobowiązania pozabilansowe to w naszym przypadku gwarancje bankowe. Szczegółowe informacje można znaleźć w części finansowej raportu za 2Q2018 r.



Gość 12:05

Jak zabezpieczacie Państwo ryzyko walutowe?



Ryszard Wtorkowski 12:05

Ryzyko walutowe zabezpieczamy poprzez forwardy zakładane pod konkretne wartości kontraktów realizowane w różnych krajach.

Max 12:08



Ostatnio poinformowaliście o powołaniu spółki w Turcji. Czy aktualne wydarzenia gospodarcze w tym kraju będą miały negatywny wpływ na wasze działania w tamtym regionie?

Ryszard Wtorkowski

12:08



Jak wspominałem wcześniej, jesteśmy obecni w tym kraju od dłuższego czasu i na razie nie zmieniamy planów. Ta sytuacja z naszej perspektywy funkcjonując bezpośrednio na rynku Turcji poprzez LUG Turkey, nie wygląda tak negatywnie jak prezentują to media. Będziemy zabezpieczać kursy przyszłych kontraktów.

Gość

12:09



Czy zarząd podtrzymuje plan utrzymania tempa wzrostu grupy +10% przychodów w ciągu 5 lat?
Jeśli tak, to w jaki sposób chce to osiągnąć?

Ryszard Wtorkowski

12:10



Tymi samymi metodami, co dotychczas: wzrost organiczny, rozwój kontaktów międzynarodowych i kolejne kontrakty zagraniczne, a także krajowe, w obszarach związanych z nowoczesnymi technologiami. LUG nie dostarcza po prostu opraw oświetleniowych. Zajmujemy się dostarczaniem klientom inteligentnych rozwiązań systemowych, np. w obszarze smart city. Warto zwrócić uwagę, że obiecaliśmy pięcioletni CAGR na poziomie 10%. W ubiegłym roku zwiększyliśmy przychody o niemal 18% podwyższając jednocześnie marżę. W I półroczu tego roku urosliśmy o ponad 25%, także podnosząc marżę. To chyba powinno tłumaczyć, że wiemy, jak systematycznie zwiększać zyski.

Gość

12:10



Czy marża zysku ze sprzedaży może być utrzymana na podobnym poziomie w następnych kwartałach?

Ryszard Wtorkowski

12:10



To jest nasza deklaracja strategiczna i cel, który chcemy zrealizować. Dotychczasowe wyniki to potwierdzają.

Paweł

12:11



1. Kiedy ruszy zakład w Argentynie i skąd takie opóźnienia?
2. Wyczytałem na stronie argentyńskiej, że w lipcu miała być kolejna dostawa. Wysłano z Polski, czy nie zrealizowano tego i naliczane są kary?
3. Czy spółka planuje mocniej popracować nad kontrolą kosztów aby wykazywać dużo lepszy zysk netto, który jest najważniejszy z punktu widzenia akcjonariusza i przyszłych dywidend.?
4. Problemy z walutami w Turcji czy Argentynie oraz kryzysem w tych krajach nie będą problemem dla działalności spółki? Czy warto być obecnym w takich krajach?
5. Jak obecnie przebiega współpraca z CISCO, co udało się osiągnąć dzięki tej relacji?

Ryszard Wtorkowski

12:11



Na te pytanie udzieliłem już odpowiedzi.

Ryszard Wtorkowski

12:15



Serdecznie dziękuję za dzisiejsze spotkanie i wszystkie pytania. Zachęcamy do śledzenia naszej strony relacji inwestorskich www.lug.com.pl/relacje-inwestorskie ([link is external](#)) oraz bieżących raportów spółki. Mam nadzieję, że rozwiąłem Państwa wątpliwości związane z inwestycjami w Argentynie i Turcji. A opublikowane wyniki są dla inwestorów spółki dobrą wiadomością. Do widzenia i do usłyszenia!