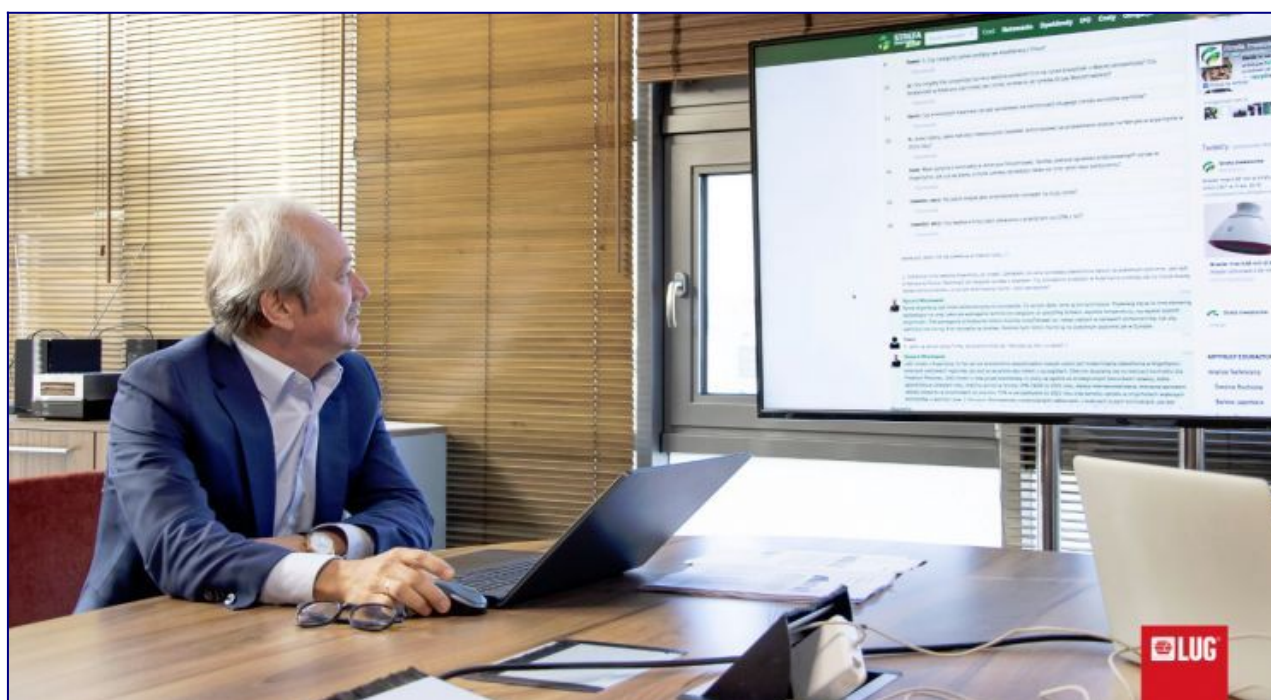


"Fabryka w Argentynie jest dla nas strategicznym punktem ekspansji na całą Amerykę Południową" - relacja z czatu z Ryszardem Wtorkowskim, prezesem zarządu LUG

15 listopada 2018 r., godz. 17:36

W czwartek, 15 listopada 2018 r. zorganizowaliśmy chat inwestorski z prezesem zarządu i głównym akcjonariuszem spółki LUG, Ryszardem Wtorkowskim. Dyskusja poświęcona była m.in. wynikom spółki za III kwartał 2018 r., aktualnej sytuacji finansowej grupy, prowadzonych inwestycjach w Argentynie i perspektywach rozwoju w całej Ameryce Południowej, a także kondycji branży oświetleniowej. W spotkaniu wzięło udział 300 inwestorów, a prezes spółki odpowiedział na 30 pytań. Zapraszamy do lektury całego zapisu czatu.



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

Zobacz także: [Wyniki finansowe LUG za III kwartał 2018 r.](#)

Janusz Maruszewski 12:00



Zapraszamy na czat inwestorski z prezesem zarządu LUG, Ryszardem Wtorkowskim, na którym rozmawiać będziemy o sytuacji finansowej spółki, otwarciu fabryki w Argentynie i jej wpływie na obecność spółki na rynkach Ameryki Południowej, perspektywach rynku oświetleniowego na przełomie 2018 i 2019 r. oraz o realizacji strategicznych kierunków rozwoju LUG.

Spotkanie odbędzie się w czwartek, 15 listopada 2018 r. o godz. 10:00. Już teraz zachęcamy do zadawania pytań za pośrednictwem poniższego formularza.

Ryszard Wtorkowski 10:00

Dzień dobry Państwu,



cieszę się, że możemy się spotkać na kolejnym czacie, jestem do Państwa dyspozycji. Zapraszamy do zadawania pytań.

Prezentacja wynikowa za III kw. 2018 r. jest już dostępna na naszej stronie internetowej - zapraszamy do pobierania: <https://bit.ly/2DqLIEb> (link is external).

Paweł 10:01

Dzień dobry,




Gratuluje kolejnego udanego kwartału. Cieszy mnie, że spółka cały czas się rozwija. Pytania zadałem wcześniej toteż proszę mi wybaczyć, jeżeli coś się powtórzy w trakcie czatu. :)


1. Interesuje mnie kwestia Argentyny, jej rozwój. Zakładam, że cena sprzedaży oświetlenia będzie na podobnym poziomie, jaki jest w fabryce w Polsce. Natomiast jak wygląda sprawa z kosztami. Czy posiadanie produkcji w Argentynie przełoży się na niższe koszty wytworzenia produktu, co za tym idzie lepszą marżę i zysk operacyjny?


Ryszard Wtorkowski 10:01





Rynek argentyński jest mniej konkurencyjny niż europejski. Co za tym idzie, ceny są korzystniejsze. Pojawiają się za to inne elementy wpływające na cenę, takie jak wymagania techniczne związane ze specyfiką klimatu: wysokie temperatury, czy wysoki poziom wilgotności. Pod wymagania klimatyczne terenu musimy modyfikować np. rodzaj użytych w oprawach komponentów, tak aby spełniały one normy. A te nierzadko są droższe. Pomimo tych różnic marże są na podobnym poziomie jak w Europie.


 Paweł 10:05
6. Jakie są dalsze plany firmy, na kolejne kilka lat. Fabryka już stoi, co dalej? :)


 Ryszard Wtorkowski 10:05
Jeśli chodzi o Argentynę, to tak jak już wielokrotnie wspominałem naszym celem jest modernizacja oświetlenia w Argentynie i kolejnych państwach regionów, ale jest za wcześnie aby mówić o szczegółach. Obecnie skupiamy się na realizacji kontraktu dla Prowincji Misiones. Rozmawiamy z potencjalnymi odbiorcami, o kolejnych dużych kontraktach, ale jest zdecydowanie za wcześnie aby mówić o szczegółach. Nasza obecność w Argentynie i możliwości produkcyjne na terenie tego kraju zwiększają znacząco nasze szanse na ich realizację. Jeśli chodzi o całą grupę kapitałową, to plany są zgodne ze strategicznymi kierunkami rozwoju, które ogłosiliśmy w ubiegłym roku: stabilny wzrost w tempie 10% CAGR do 2021 roku, dalsza internacjonalizacja, mierzona wzrostem udziału eksportu w przychodach do poziomu 75% w perspektywie do 2021 roku oraz wzrostu udziału w przychodach większych kontraktów, o wartości pow. 1 mln euro.

 Gość 10:07
Czy fabryka w Argentynie działa już, jak to się mawia: "pełną parą"?

 Ryszard Wtorkowski 10:07
Wyposażenie fabryki pozwala aktualnie na pełne wykorzystanie mocy produkcyjnych a wraz z napływem kolejnych zamówień będziemy zwiększali zatrudnienie osób do montażu opraw. Linia do produkcji modułów ledowych posiada już pełną obsadę osobową. Jesteśmy zatem przygotowani do realizacji dużych wolumenów produkcyjnych.

 K. 10:12
dzień dobry,
jakie nakłady inwestycyjne (wydatki jednorazowe) są przewidziane jeszcze na fabrykę w argentyinie w 2019 roku?

 Ryszard Wtorkowski 10:12
Na ten moment żadne dodatkowe nakłady nie są konieczne. Mamy jeszcze pewien zapas jeśli chodzi o moce produkcyjne, a jeśli popyt to na nas wymusi to będziemy reagować na bieżąco. W obecnej sytuacji będą bardziej potrzebne środki na finansowanie bieżącej działalności operacyjnej.

 Gość 10:14
Mam pytanie o kontrakty w Ameryce Południowej.
Spółka zakłada sprzedaż produkowanych opraw w Argentynie, ale czy są plany, a może

umowy sprzedaży także na inne rynki tego kontynentu?

Ryszard Wtorkowski

10:14



Fabryka w Argentynie jest dla nas strategicznym punktem ekspansji na całą Amerykę Południową. Argentyna jest członkiem Mercosur, która zrzesza najważniejsze Państwa Ameryki Płd. Tworzą strefę wolnego handlu. Dzięki produkcji opraw bezpośrednio w Argentynie nasze produkty nie będą podlegać wysokim cłom, a to uczyni je jeszcze bardziej konkurencyjnymi. Liczymy, że fabryka w Argentynie, pozwoli nam także wzmocnić nasz udział na rynku brazylijskim, na których jesteśmy już obecni. Chcemy się skupić na sprzedaży na rynku argentyńskim ponieważ potencjał rynku jest duży i nie chcemy rozpraszać naszych działań handlowych na pozostałe kraje Ameryki Południowej. Potencjalne kontrakty z innych krajów będziemy poszukiwać w drugiej połowie przyszłego roku lub w roku 2020.

Karol

10:15



Czy w kolejnym kwartale zarząd spodziewa się kontynuacji długiego trendu wzrostów wyników?

Ryszard Wtorkowski

10:15



Nie publikujemy prognoz, dlatego trudno jednoznacznie odpowiedzieć na to pytanie. Biorąc jednak pod uwagę sezonowość występującą w naszej branży i ilość realizowanych projektów mogę powiedzieć, że IV kwartał powinien wpisywać się w ten trend.

Paweł

10:17



5. Czy nastąpiły jakieś postępy we współpracy z Cisco?

Ryszard Wtorkowski

10:17



Zgodnie z zawartym porozumieniem współpracujemy przy nowych projektach, ale nie o wszystkich naszych pracach możemy szerzej informować, zwłaszcza w czasie ich trwania, a pamiętajmy, że typowe projekty w branży oświetleniowej trwają 2, 2,5, a nawet 3 lata. Zacieśniamy też wewnętrzną współpracę z CISCO w obszarze technologicznym i handlowym.

Paweł

10:21



4. Czy można się spodziewać dalszej redukcji kosztów tak aby to, co najbardziej interesuje akcjonariuszy - zysk netto, uległo znaczącej poprawie?

Ryszard Wtorkowski

10:21



Dokładamy starań aby optymalizować koszty. W prezentowanych wynikach III kwartału widać już pierwsze efekty obniżenia kosztów związane z wcześniejszymi

Relacja z czatu inwestorskiego z prezesem zarządu LUG S.A. Ryszardem Wtorkowskim

inwestycjami w fabryce w Nowym Kisielinie, gdzie dzięki zastosowaniu nowoczesnego parku maszynowego generujemy znacznie niższą ilość odpadów tym samym uzyskując więcej produktów z zamawianego surowca.

Jednocześnie wzrosły koszty zarządu dotyczące m.in. otwarcia fabryki w Argentynie, uruchomienia spółki w Turcji czy nowych showroomów w Maroku i Algierii.

Inwestycje w obszar handlowy zaczynają się przekładać na zwiększenie efektywności w tym obszarze, co widać w wynikach gdzie koszty handlowe rosną wolniej niż dynamika przychodów. Pamiętajmy jednak, że jeśli spółka chce realizować wzrosty sprzedaży w kolejnych okresach to z pewnością działania te będą pociągały za sobą wzrost kosztów handlowych. Istotne jest jednak zachowanie ich właściwej proporcji. I to staramy się bardzo skrupulatnie kontrolować.

Gość 10:22



Czy zarząd podtrzymuje prognozę utrzymania rentowności na poziomie wyższym lub podobnym do 2017 r?

Ryszard Wtorkowski 10:22



Nigdy nie publikowaliśmy prognozy w tym zakresie. Natomiast zamiarem Zarządu jest utrzymanie rentowności co najmniej w wartościach zbliżonych do poprzednich okresów.

Gość 10:25



Jak obecnie wygląda sytuacja LUGu w Turcji? Czy wz. t tamtejszym kryzysem nastąpiło jakieś pogorszenie, pojawiło się jakieś ryzyko?

Ryszard Wtorkowski 10:25



W Turcji prowadziliśmy działania handlowe od dłuższego czasu. W naszej ocenie sytuacja polityczna wpływająca na sytuację gospodarczą jest przejściowa, więc nie chcemy zawieszać naszych działań, zaprzepaszczając współpracy w zakresie pozyskanych kontaktów i zmniejszać obecności na tym rynku. Sukces naszych projektów oparty jest o długoterminowe działania, a model inwestycji oświetleniowych na rynku tureckim wymaga bezpośredniej obecności za pośrednictwem lokalnej spółki. Jest to bezwzględny wymóg w obszarze inwestycji infrastrukturalnych, w których uczestniczymy na rynku tureckim.

Inwestor akcji 10:26



Na jakim etapie jest przeniesienie notowań na duży rynek?

Ryszard Wtorkowski 10:26



W ostatnich miesiącach skupialiśmy się na działalności operacyjnej i na rozwoju Grupy LUG poprzez internacjonalizację, dlatego przejście na rynek regulowany musiało poczekać. Prospekt emisyjny nie został jeszcze złożony do KNF. Nie mamy

Relacja z czatu inwestorskiego z prezesem zarządu LUG S.A. Ryszardem Wtorkowskim

pilnych potrzeb kapitałowych, w codziennej działalności posiłkujemy się finansowaniem z banków. Nie ukrywamy, że obserwujemy zaostrzające się regulacje giełdowe i coraz wyższe wymagania z niepokojem. 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.

Paweł

10:28



2. Czy nie lepiej by było przeprowadzić niewielką emisję akcji skierowaną do funduszu/ y w celu pozyskania środków na bieżącą działalność zamiast posiłkować się kredytami i pożyczkami? Ogólne zobowiązania z tego tytułu są już dość znaczące, cały czas dochodzą kolejne kredyty, co generuje koszty i gorszy wynik finansowy.

Ryszard Wtorkowski

10:28



W obecnych warunkach makroekonomicznych najkorzystniejsze jest korzystanie z finansowania dłużnego. Mamy bardzo dobre warunki finansowania w bankach, a kredyt to obecnie najtańsza forma finansowania. Zaletą tego rozwiązanie jest też elastyczność, w dowolnym momencie możemy zmniejszyć lub zwiększać poziomu zadłużenia. I to jest największy atut za wyborem tej opcji dofinansowania. Z kredytów korzystamy głównie do zwiększania skali działalności spółki, do czego niezbędny jest kapitał obrotowy. Uwalniamy też kapitał ze zrealizowanych inwestycji poprzez korzystanie z leasingu zwrotnego maszyn i urządzeń. Nasze zadłużenie rośnie proporcjonalnie do zwiększającej się skali działalności grupy, a poprawiające się stale wyniki finansowe doprowadziły do poprawy wskaźnika dług netto / EBITDA na koniec 3Q. Aktualnie nie planujemy emisji akcji. Proszę też zwrócić uwagę na fakt, że emisja akcji doprowadziłaby do rozwodnienia, a co do zasady chcemy aby LUG pozostał w pewnym stopniu firmą rodzinną.

Inwestor akcji

10:35



Czy będzie emisja akcji związana z przejściem na GPW z NC?

Ryszard Wtorkowski

10:35



Zgodnie z tym o czym mówiliśmy już podczas ostatniego czatu i w kilku wywiadach prasowych spółka LUG nie ma aktualnie potrzeb kapitałowych na takim poziomie, który by uzasadniał ponowną emisję akcji. Pamiętajmy o tym, że środki pozyskane z giełdy są stosunkowo kosztowną metodą pozyskania kapitału i w naszej aktualnej sytuacji wiązałyby się również z rozwodnieniem akcji głównych akcjonariuszy i być może utraty dobrego nadzoru przez nich. Należy również podkreślić fakt, że nasze potencjalne wejście na rynek regulowany zwiększyłoby poziom kosztów związanych z obsługą wymagań regulacyjnych tego rynku.

Jarosław

10:44



1. Gratuluję wyników. Czy w połowie listopada można już powiedzieć, że trend wzrastających przychodów i zysków będzie kontynuowany w IV kwartale?
2. Czy LUG może się już pochwalić kolejnym (poza Izraelem) wspólnym projektem z CISCO?
3. Czy spółka zależna LUG w Brazylii skorzysta na otwarciu fabryki w Argentynie?

Ryszard Wtorkowski

10:44



Dziękujemy za gratulacje, cieszymy się że inwestorzy zauważają nasz wysiłek włożony w poprawę wyników i utrzymanie trendu wzrostowego wyników firmy. 1. Tak jak wcześniej wspomnieliśmy chcemy to tempo utrzymać w IV kwartale i portfel projektów nad którymi pracujemy daje szanse na utrzymanie tego dobrego tempa, ale o tym będziemy informowali po zamknięciu kwartału. 2. Wspólnie z CISCO pracujemy nad długoterminowymi projektami zlokalizowanymi na całym świecie, efekty jednak będą widoczne w przyszłych okresach. Warto zaznaczyć, że projekty w obszarze "smart city" i "smart lighting" wymagają długookresowego przygotowania, ich efekty mogą być widoczne nawet za 2,3 lata, ale współpraca z CISCO w dalszym ciągu wydaje się być na zadawalającym poziomie. 3. Z pewnością LUG Brasil skorzysta ze standardowych produktów wytwarzanych w Argentynie, jednakże dotychczasowe projekty realizowane na terenie tego kraju wymagały niestandardowego podejścia do tego projektu i dotychczas były realizowane z Polski. W obszarze tego typu produktów dostawy w dalszym ciągu będą realizowane z Zielonej Góry.

Paweł

10:46



3. Pytanie lekko powiązane z tych powyżej. Czy spółka nie boi się utraty płynności lub/i wejścia w spiralę zadłużenia, gdzie trzeba brać kolejny kredyt aby spłacić poprzedni?

Ryszard Wtorkowski

10:46



Absolutnie się takiej sytuacji nie boimy, bo nasze zadłużenie jest na bezpiecznym poziomie. Na koniec 3Q wskaźnik długu netto do EBITDA obniżył się. W II połowie roku zadłużenie zawsze wzrasta, bo przygotowujemy się do najlepszego sprzedażowo czwartego kwartału roku. Stąd widać w naszym bilansie wyższy poziom zapasów. Podobna sytuacja miała miejsce np. rok temu.

ja

10:47



Czy mógłby Pan przybliżyć bariery wejścia polskich firm na rynek brazylijski z Waszej perspektywy? Czy działalność w Ameryce Łacińskiej jest mniej rentowna od rynków Grupy Wyszehradzkiej?

Ryszard Wtorkowski

10:47



Wśród strategicznych kierunków naszej Grupy jest internacjonalizacja biznesu. Systematycznie zwiększamy naszą obecność na arenie międzynarodowej i

Relacja z czatu inwestorskiego z prezesem zarządu LUG S.A. Ryszardem Wtorkowskim

dywersyfikujemy działalność na różnych rynkach. Oczywiście z uwagi na bliskość i wspólne regulacje Unii Europejskiej dla jej członków, prowadzenie biznesu w tzw. Grupie Wyszehradzkiej jest łatwiejsze. Inwestycje w regionie Am. Łac. wymagają jednak od nas dokładnego zbadania i dostosowania modelu biznesu do lokalnych uwarunkowań i regulacji, a czasem także dostosowania produktów. Ponieważ stawiamy jednak na dalszy rozwój, to inwestujemy w projekty w obu Amerykach i na Bliskim Wschodzie.

Gość 10:52



Czy w działalności LUG występuje sezonowość? Czy wyniki IV kwartału mają szansę być najlepsze z ostatnich czterech kwartałów?

Ryszard Wtorkowski 10:52



Tak jak w poprzednich latach IV kwartał zazwyczaj charakteryzował się najwyższym poziomem przychodów i rentowności. Jest to ściśle związane z rynkiem budowlanym i kończącymi się projektami inwestycyjnymi. Pamiętajmy jednak o tym patrząc na wskaźnik PMI, że ta tendencja może ulec odwróceniu w tym roku i kolejnych okresach.

Gość 10:54



Coraz częściej pojawiają się głosy, że w branży budowlanej jest nie najlepiej. Jak Pan ocenia tę sytuację ze swojej perspektywy? Czy pogorszenie na rynku budowlanym może mieć istotny wpływ na spółkę?

Ryszard Wtorkowski 10:54



Odczuwamy spowolnienie napływu zamówień eksportowych z niektórych regionów świata, za czym stoją przesunięcia realizacji inwestycji na kolejne miesiące. Natomiast rynek krajowy patrząc na wyniki III kw. wciąż pozwala nam realizować zadowalające poziomy wyników. Po raz kolejny widać, że nasza strategia międzynarodowej obecności na rynkach całego świata zapewnia nam dywersyfikację źródeł pozyskiwania przychodów, a tym samym jest fundamentem naszego bezpieczeństwa finansowego. Widzimy symptomy słabszej koniunktury, która dotyka branżę budowlaną. Największe osłabienie występuję jednak w segmencie mieszkaniowym, w którym nie działamy. Natomiast inwestycje infrastrukturalne zostały skutecznie pobudzone przez inwestycje samorządowe zainicjowane w roku wyborczym.

Gość 10:56



Czy biorąc pod uwagę osiągnięte wyniki w tym kwartale, szansa na dywidendę za 2018 rok Pana zdaniem wzrosła?

Relacja z czatu inwestorskiego z prezesem zarządu LUG S.A. Ryszardem Wtorkowskim

Ryszard Wtorkowski

10:57



Poczekajmy na zamknięcie roku, już wcześniej wskazywaliśmy że naszą intencją jest wypłata dywidendy na chociaż minimalnym poziomie. Jednak dużą część wypracowanych środków chcemy przeznaczyć na inwestycję w rozwój.

Gość

11:00



I jeszcze o koszty pracy. Czy presja płacowa wciąż jest odczuwalna, czy to zjawisko wyhamowuje i koszty nie powinny istotnie rosnąć?

Ryszard Wtorkowski

11:00



Presja na wzrost wynagrodzeń w dalszym ciągu jest odczuwalna. Trzeba mieć również na uwadze fakt, że poziom minimalnego wynagrodzenia w przyszłym roku wzrośnie z racji regulacji ustawowych w tym zakresie. Od samego kosztu pracy ważniejsza jest dla nas jej efektywność i to na niej się skupiamy.

TomekJ

11:01



Czy przyszłym roku planuje Pan zachować dotychczasową politykę dywidendową a może buyback?

Ryszard Wtorkowski

11:01



Spółka nie ma oficjalnej polityki dywidendowej. A o naszych intencjach odpowiadałem już we wcześniejszych pytaniach.

Zygmunt

11:04



Jak duży wpływ Pana zdaniem będzie mieć przyszłoroczna bardzo duża podwyżka cen prądu na produkcję i popyt na rynku oświetlenia? Czy przeprowadziliście Państwo analizę tego problemu?

Ryszard Wtorkowski

11:04



Informacje o wzroście cen energii, które są negatywne dla gospodarki i przedsiębiorstw i dotyczą także obszaru produkcji firmy LUG. Jednakże dla takich firm jak nasza, oferujących energooszczędne oświetlenie i systemy do inteligentnego zarządzania światłem, są szansą na nowe kontrakty. Przedsiębiorcy chcąc optymalizować koszty energii chętniej modernizują oświetlenie w obiektach przemysłowych. To samo dot. samorządów i oświetlenia ulicznego. Dlatego też problem podwyżki cen energii postrzegamy bardziej w kategorii szansy, niż zagrożenia.




wit

11:04



Jakie są plany co do wypłaty dywidendy za 2018 rok.

Relacja z czatu inwestorskiego z prezesem zarządu LUG S.A. Ryszardem Wtorkowskim

-  Ryszard Wtorkowski 11:04
jw.
-  wit 11:05
Jaką przewiduje pan wysokość dywidendy za 2018 ?
-  Ryszard Wtorkowski 11:05
jw.
- Ryszard Wtorkowski 11:08
Serdecznie dziękuję za wszystkie pytania i zainteresowanie naszą spółką.
Nasz dzisiejszy czas już minął, ale jeśli mają Państwo pytania zapraszamy do kontaktu z naszym zespołem relacji inwestorskich, pisząc na adres e-mail: relacje@lug.com.pl.
Do usłyszenia na kolejnym czacie przy wynikach IV kwartału i podsumowania roku.
Pozdrawiam Ryszard Wtorkowski