

„Jestem przekonany, że wrócimy do wyższych poziomów rentowności, a w ślad za tym do lepszej wyceny rynkowej” – relacja z czatu z Prezesem Zarządu Grupy LUG

W poniedziałek, 19 sierpnia 2019 roku zorganizowaliśmy chat inwestorski z prezesem zarządu i głównym akcjonariuszem notowanej na NewConnect spółki LUG. W czasie ponad godzinnego spotkania przedstawiciel spółki odpowiadał na pytania dotyczące aktualnej wyceny, wyników finansowych pierwszego półrocza 2019 oraz perspektyw rozwoju spółki i wzrostu rentowności. Inwestorzy zadawali również pytania o ekspansję na rynkach zagranicznych a także ideę smart city. W spotkaniu wzięło udział blisko 400 inwestorów, a prezes zarządu spółki odpowiedział na ponad 20 pytań. Zapraszamy do lektury całej relacji z czatu.

Janusz Maruszewski

09:00

Zapraszamy na chat inwestorski z prezesem zarządu spółki LUG, Ryszardem Wtorkowskim. Będziemy rozmawiać o wynikach finansowych Grupy po II kwartale 2019 r.



Spotkanie rozpocznie się w poniedziałek, 19 sierpnia 2019 r. o godz. 12:00. Już teraz zachęcamy do zadawania pytań za pośrednictwem poniższego formularza.

12:00

Ryszard Wtorkowski

Szanowni Państwo, serdecznie witam wszystkich Inwestorów i Akcjonariuszy na kolejnym czacie wynikowym Grupy Kapitałowej LUG S.A. Cieszę się z możliwości porozmawiania z Państwem, tym bardziej że spodziewam się szeregu pytań dotyczących pogorszenia naszych wyników w II kwartale br. Zanim odpowiem na Państwa pytania chciałbym zapewnić, że kondycja Grupy Kapitałowej LUG S.A. jest stabilna, a osłabienie wyników w minionym kwartale nie jest trendem długoterminowym. Zapraszam do zadawania pytań!



Krzysztof

12:05

Skąd aż 11 pp. spadek marży?



Ryszard Wtorkowski

12:05

Proszę o doprecyzowanie pytania jakie okresy zostały porównane, ponieważ w analizowanym okresie nie zanotowaliśmy 11pp. spadku marży. W II kw. br. wypracowaliśmy marżę na poziomie 37,5% wobec porównywalnego okresu II kw. 2018 gdy marża wyniosła 42%. Wobec czego spadek marży wyniósł 4,4pp. Był podyktowany głównie spadkiem koniunktury na rynku krajowym w obliczu czego presja cenowa spowodowała obniżenie rentowności na sprzedaży. W perspektywie kolejnych kwartałów podtrzymujemy nasz cel strategiczny



tj. chcemy utrzymywać marże powyżej 40%. W tym celu podjęliśmy stosowne kroki wewnętrznej optymalizacji i dalszego rozwoju rynków eksportowych.

Krzysztof

12:06



Jak ostatnie wydarzenia w Argentynie mogą wpłynąć na wyniku LUG S.A.? Jak obecnie wygląda produkcja opraw w Argentynie i czy można już mówić o jakiś konkretnych wartościach liczbowych?

Ryszard Wtorkowski

12:06



Przewidywana sprzedaż w Argentynie w 2019 rok powinna przekroczyć 3 mln euro czekamy jednak na potwierdzenie tych wartości przez Prowincję Misiones w kontekście realizowanego kontraktu o wartości 20 mln euro. Uważnie śledzimy sytuację polityczną i gospodarczą w Argentynie, jak również jej wpływ na kurs peso, który już w poprzednich okresach podlegał znaczącym wahaniom. Operacyjnie radziliśmy sobie z taką sytuacją i zakładamy, że i tym razem zrealizujemy pozytywny scenariusz. Niezależnie od wyniku wyborów przewidujemy dalszy rozwój biznesu w Argentynie i całej Ameryce Południowej.

PM

12:08



Panie Prezesie, przychody ze sprzedaży wzrosły rok do roku +8% w 1H2019, a kurs akcji w stosunku do zeszłego roku jest na poziomie -60%. Dlaczego? Jak to można Pana zdaniem wytłumaczyć?

Ryszard Wtorkowski

12:08



Rzeczywiście kurs naszych akcji istotnie spadł r/r. Wahania kursu są naturalną kolejną rzeczą na giełdzie, tym bardziej gdy indeks całej branży elektrycznej spada w bardzo szybkim tempie. Rynek Elektryczny, który publikuje analizy indeksu firm z naszej branży przedstawił krótki raport, w którym pokazał że koniec II kwartału był najniższym w historii GPW okresem spółek branży elektrycznej. Spadki indeksu sięgnęły 11,4 proc. i tylko 3 z 22 spółek zanotowały wzrosty. Jako główny akcjonariusz i założyciel LUG wierzę w powodzenie firmy i jej przyszłe wyniki. W naszej 11-letniej historii obecności na giełdzie wiele razy obserwowałem wahania kursu jednakże każdorazowo wierzyłem także w jego odbudowę. LUG jest firmą rodzinną z długą tradycją i stabilnym akcjonariatem. Mam nadzieję, że wkrótce uda nam się odbudować zaufanie inwestorów, a kurs i wyniki wrócą do satysfakcjonujących poziomów.

PM

12:10



Jaka jest prognoza dla dalszego wzrostu przychodów z eksportu? Czy utrzymanie dynamiki na poziomie 20-30% k/k jest realne?

Ryszard Wtorkowski

12:10



Rozumiem, że chodziło o 20-30% wzrost rok do roku? W dalszym ciągu podtrzymujemy możliwość wzrostu przychodów ze sprzedaży eksportowej na wskazanych poziomach. Projekty, nad którymi pracujemy na rynkach europejskich i arabskich potwierdzają możliwość realizacji takich wzrostów.

PM

12:12



Jak Pan ocenia wpływ wzrostu cen energii elektrycznej na biznes LUGu? Czy to będzie miało

pozytywne przełożenie?

Ryszard Wtorkowski

12:12



Podwyżki cen energii pozytywnie stymulują branżę oświetleniową i nasz biznes. Jako producent mamy niską energochłonność produkcji, dzięki czemu wzrost kosztów energii nie wpływa w dużym stopniu na koszty wytworzenia naszych produktów. Natomiast wzrost cen energii motywuje naszych klientów do wymiany oświetlenia na nasze energooszczędne rozwiązania, które są bardzo racjonalną metodą obniżki rachunków za prąd. Trzeba jednak pamiętać, że nowa Ustawa o cenach prądu podtrzymująca stare stawki w JST powoduje odroczenie decyzji o modernizacji oświetlenia wśród części naszych potencjalnych klientów. W długim horyzoncie czasowym podwyżki cen energii są nieuniknione i będą wymuszać modernizację infrastruktury oświetleniowej.



Inwestor

12:14

Wyniki po I półroczu przestraszyły inwestorów co odbiło się na kursie. Skąd ta strata?

Ryszard Wtorkowski

12:14



Rzeczywiście po wielu kwartałach dobrej passy i rekordowych wyników II kwartał br. okazał się okresem, w którym rachunek zysków i strat nie jest dla nas satysfakcjonujący. Pomimo wysokich przychodów nie wypracowaliśmy zysku, co istotnie odbiło się na decyzjach inwestorów i kursie akcji. Przyczyną zaistniałej sytuacji było najsilniejsze od 2012 roku osłabienie koniunktury w budownictwie oraz drastycznie słabe wyniki produkcji przemysłowej. PMI w czerwcu spadło o 2,7% r/r, co jest najgorszym wynikiem od ponad 2 lat. Nasza działalność jest ściśle związana z poziomem inwestycji w budownictwie oraz aktywnością w przemyśle, zwłaszcza krajowym, stąd koniunktura w tych obszarach bezpośrednio wpływa na nasze wyniki. Inne nakładające się czynniki to przesunięcie części realizacji kontraktów krajowych, rosnące koszty pracy oraz presja cenowa. W wyniku tego, część spodziewanych przez nas decyzji inwestycyjnych w kraju została przesunięta w czasie.



real

12:18

cytat z informacji prasowej po wstępnych wynikach za Q2: "Analogicznie w II kw. br. marża brutto na sprzedaży spadła o 11,0 pp i osiągnęła poziom 31,0 proc. wobec 42,0 proc. wypracowanych w 2018 roku."

Ryszard Wtorkowski

12:18



Cytat odnosi się do komunikatu opisującego szacunkowe wyniki za II kwartał. W informacji prasowej i raporcie za II kwartał opublikowanych 14 sierpnia br. podaliśmy już ostateczne dane finansowe. Do części pytania odniosłem się w poprzedniej odpowiedzi.



lug_inwestor

12:19

Czy wyniki za Q2 to jednorazowa wpadka i firma poprawi wyniki w III kwartale?



Ryszard Wtorkowski

12:19

Śledzę na bieżąco sytuację i patrząc na obecny stan projektów w toku, możemy liczyć na poprawę wyników w kolejnych kwartałach roku. Tradycyjnie III i IV kwartał są dla naszej

branży czasem wyęzionej pracy i zwiększonych przychodów, a co za tym idzie, także zysków - ten rok nie powinien być wyjątkiem od sezonowości, którą obserwujemy od 30 lat funkcjonowania w branży oświetleniowej. Tym samym pozytywnie oceniam perspektywy przyszłych wyników. Pełną odpowiedź na to pytanie przyniosą wyniki przyszłych okresów.

PM

12:22



Dlaczego sprzedaż na polskim rynku aż tak bardzo zahamowała? Czy to efekt tylko sytuacji rynkowej, czy kryje się za tym coś jeszcze?

Ryszard Wtorkowski

12:22



Sytuacja rynkowa i pogorszenie kondycji w budownictwie infrastrukturalnym oraz przemyśle to tylko jedna ze składowych obecnej sytuacji. Drugi istotny czynnik to rosnący udział projektów infrastrukturalnych w naszej sprzedaży w kraju, który spowodował większą wrażliwość wyników bieżących na przesunięcia terminów rozstrzygnięć postępowań przetargowych. Jednocześnie specyfika budżetowa tych projektów powoduje, iż w większości przypadków spodziewamy się, że w drugim półroczu będziemy mieli możliwość nadrobienia skutków powstałych opóźnień.

Krzysztof

12:25



Panie prezesie, mamy już historyczne minima. Spółka straciła ogromną kapitalizację. Czy jest to uzasadnione? Czy to emocjonalne rozczarowanie wynikami. Czego można spodziewać się w wynikach trzeciego kwartału?

Ryszard Wtorkowski

12:25



Jestem przekonany, że dzisiejsza wycena to efekt emocjonalnej reakcji na wyniki firmy. Rzeczywista wartość firmy jest jednak znacznie wyższa i oparta na mocnych podwalinach 30-letniego funkcjonowania firmy w branży oświetleniowej. Obecna kapitalizacja nie odzwierciedla nawet wartości aktywów spółki. Jestem przekonany, że wrócimy do wyższych poziomów rentowności, a w ślad za tym do lepszej wyceny rynkowej.

Grigor

12:29



O ile na koniunkturę nie macie zbyt dużego wpływu, to jednak na koszty pracy już tak. Presją cenową też można jakoś zarządzać. Jakie macie Państwo plany w tych dwóch kwestiach, tak aby odbudować regularną zyskowność LUGu?

Ryszard Wtorkowski

12:29



Naszą odpowiedzią na presję cenową jest internacjonalizacja, podążanie zgodnie ze strategią oraz wchodzenie w nowe obszary działalności, jak np. Smart City. W ostatnim czasie zwiększyliśmy naszą aktywność na rynkach międzynarodowych, w tym w Ameryce Południowej i na Bliskim Wschodzie czego efekty spodziewamy się wkrótce zobaczyć na poziomie wyników. Dywersyfikacja sprzedaży i szeroka siatka kontaktów handlowych to naszym zdaniem filar bezpieczeństwa firmy na kolejne kwartały. Dokładamy również starań w oferowaniu systemu stworzonego przez naszą spółkę BIOT, czego efekty planujemy zobaczyć w drugiej połowie 2019 r. i w kolejnych okresach. Nasz dział R&D nieustannie pracuje nad nowymi rozwiązaniami, których wdrożenie pozwoli utrzymać zakładane poziomy

marż. Naszą przewagą rynkową jest także customizacja produktów, czyli możliwość ich dostosowywania do indywidualnych potrzeb klientów, dzięki czemu możemy uzyskiwać wyższe marże na pojedynczych zamówieniach. W odniesieniu do kosztów pracy wciąż optymalizujemy pracę zespołu produkcyjnego, jednocześnie kładąc duży nacisk na zwiększenie efektywności zespołów handlowych. W tym obszarze niebagatelną rolę odegra również nowy dyrektor zespołu handlowego, który wykorzystując swoje doświadczenie międzynarodowe podejmuje kroki w celu realizacji zamierzonych poziomów budżetowych i wyznaczonych celów strategicznych.



real

12:32

kiedy zaczną być realizowane przez LUG większe projekty smart city?



Ryszard Wtorkowski

12:32

Mamy szereg projektów pilotażowych, w ramach których w realnych warunkach testujemy nasz system. Pierwsze komercyjne projekty z zastosowaniem systemu BIOT będą widoczne w naszych przychodach w IV kw. br.



Grzegorz

12:37

Czy na spadek marży ma wpływ konkurencja z Chin ? Jeśli nie to kto ma największy wpływ na ten parametr na rynku ?



Ryszard Wtorkowski

12:37

Projekty, które są w obszarze naszego zainteresowania rzadko konkurują z rozwiązaniami chińskimi i charakteryzują się znacznie wyższym poziomem zaawansowania technologicznego. Naszymi głównymi konkurentami są zatem firmy europejskie i polskie, ale i na tym rynku obserwuję dużą presję cenową w zakresie rozwiązań bardziej zaawansowanych. W wielu przypadkach presja cenowa ma związek z niską świadomością techniczną wśród potencjalnych odbiorców.



lug_inwestor

12:38

Jak ocenia Pan perspektywę poprawy wyników w III kw.?



Ryszard Wtorkowski

12:38

Perspektywę poprawy wyników oceniamy jako realną. Jest za wcześnie by odnosić się do wyników III kwartału, jednakże na podstawie sprzedaży w lipcu i w sierpniu szacujemy, że w III kw. uda nam się wrócić na ścieżkę wzrostu. Jednocześnie śledzimy dalszy rozwój zarówno polskiej koniunktury, jak i sytuację na arenie międzynarodowej. Ostatnie informacje z rynku amerykańskiego, który ma istotny wpływ na globalną gospodarkę, jak również dane o produkcji przemysłowej za naszą zachodnią granicą sprawiają, że bliżej śledzimy wszelkie sygnały makroekonomiczne i sektorowe na rynkach, na których jesteśmy obecni.



bobag

12:46

Na Państwa wynik netto negatywnie wpływa spory wzrost nakładów na koszty Zarządu, przy wyraźnym spadku zysku netto. Czy to się zmieni?

Ryszard Wtorkowski 12:46



Wspomniane koszty nie są wprost kosztami samego Zarządu lecz "kosztami ogólnego zarządu" i uwzględniają m.in. dodatkowe wydatki takie jak nakłady na prace badawcze, które nie mogą być przypisane do poszczególnych projektów, ponieważ służą długofalowemu zwiększaniu konkurencyjności Grupy i faktycznie to one miały zasadniczy wpływ na podniesienie kosztów w tym obszarze.

Zygzak 12:49



Czy może Pan zdradzić jak wygląda portfel zamówień i kontraktowanie na II połowę roku?

Ryszard Wtorkowski 12:49



Pipeline projektów na II połowę roku wygląda obiecująco, w szczególności na rynkach eksportowych, co pozwala nam oczekiwać, że wyniki II kwartału to nie tendencja długoterminowa, lecz zachwianie odzwierciedlające stan lokalnej koniunktury gospodarczej.

zygzak 12:51



Jak przebiega Państwa ekspansja zagraniczna?

Ryszard Wtorkowski 12:51



Konsekwentnie realizujemy strategiczne kierunki rozwoju i niezmiennie stawiamy na internacjonalizację. Działamy na arenie międzynarodowej. Polska jest jednym z 70 rynków, na których jesteśmy obecni. W ostatnich dwóch latach założyliśmy dwie spółki zagraniczne, a także wzmocniliśmy naszą obecność na dotychczasowych rynkach eksportowych. Kolejnym krokiem była konsolidacja struktur sprzedażowych, w ramach której na czele organizacji handlowej stanął Globalny Dyrektor Handlowy z międzynarodowym doświadczeniem. Działania te służą dalszemu zwiększeniu udziału przychodów z eksportu, tak aby do 2021 roku osiągnąć poziom 75 proc. W samym II kw. br. dynamika przychodów z eksportu wyniosła r/r +27%, dzięki czemu udział eksportu w przychodach ze sprzedaży wzrósł do poziomu ponad 64% (versus 50% w Q2'2018). Nie oznacza to jednak, że odwracamy się od rynku polskiego, na którym działamy od blisko 30 lat. Wciąż chcemy czerpać z naszych przewag konkurencyjnych, które wykreowaliśmy na rodzimym rynku przez lata obecności.

Grzegorz 12:56



Czy macie plan na ewentualny globalny kryzys ? Skoro teraz przy spowolnieniu mocno odczuwa firma konsekwencje to co w sytuacji drastycznych spadków ? Czy jest np plan rozwoju sprzedaży w regionach mniej podatnych na kryzys i jakie byłyby to regiony ?

Ryszard Wtorkowski 12:56



Jak słusznie Pan zauważa staramy się szukać regionów, które wskazują na duży potencjał rozwojowy i w taki sposób chcemy dywersyfikować nasze rynki zbytu. Jednak wciąż musimy być obecni na rynkach europejskich, które mają duży potencjał wzrostu i są znacznym obszarem do zagospodarowania, dlatego z pewnością będziemy wykazywali dużą aktywność w tym regionie. Nie powstrzymuje nas to jednak przed rozglądaniem się poza Europą, o czym jednak nie chcemy mówić w szczegółach w kontekście działań konkurencji.

Um 13:01



W jaki sposób firma zamierza spłacać zadłużenie uwzględniając wyniki? Czy widzi Pan w tym

obszarze zagrożenia (wypowiedzenie umów kredytowych, zaciąganie kolejnych kredytów aby spłacić dotychczasowe)?

Ryszard Wtorkowski

13:01



Należy pamiętać, że zadłużenie, o którym wspominaliśmy w raporcie dotyczy przede wszystkim finansowania obrotowego i zabezpieczonego konkretnymi kontraktami. Ze względu na wzrost średniej wartości projektów często realizowanych w długich etapach, wymagających wydłużonego okresu finansowania konieczne jest bardziej zaawansowane planowanie płynności.

pps

13:04



Dlaczego tak niewiele modernizacji oświetlenia odbywa się poprzez zastosowanie smart city, skoro ta technologia ma tak pozytywny wpływ na redukcję zanieczyszczenie klimatu?

Ryszard Wtorkowski

13:04



Rozwiązania Smart City są kolejnym etapem w procesie optymalizacji energetycznej i zmniejszania emisji CO2. Równocześnie bardzo ważnym aspektem jest ich wpływ na poprawę jakości życia mieszkańców oraz optymalizację kosztów funkcjonowania JST. Są to jednak wciąż rozwiązania nowe na rynku i wymagają dużych nakładów na budowę świadomości zarówno władz miejskich jak i mieszkańców, jak również czasu na ich przyswojenie. Nie ma odwrotu od Smart City.

Ryszard Wtorkowski

13:07



Dziękuję za duże zainteresowanie i liczne pytania. Mam nadzieję, że udało nam się odpowiedzieć na większość z nich. Zapraszamy na kolejny czat podsumowujący wyniki III kwartału.

Serdecznie pozdrawiam
Ryszard Wtorkowski