

**Ryszard Wtorkowski**

12:00



Dzień dobry,  
witam Państwa serdecznie na kolejnym czacie Grupy Kapitałowej LUG S.A. Tym razem podsumujemy wydarzenia I kwartału br., który był wyjątkowy ze względu na turbulencje wywołane wybuchem epidemii COVID-19, a także ze względu na rekordowe przychody wypracowane przez Grupę LUG w pierwszych trzech miesiącach roku. Zapraszam do zadawania pytań!

**ET**

12:05



Dzień dobry  
Czy da się utrzymać eksport na tym samym poziomie co w pierwszym kwartale w następnych kwartałach? Pytam z uwagi na pandemię

**Ryszard Wtorkowski**

12:05



Spodziewamy się utrzymania proporcji sprzedaży krajowej do eksportu w II kw. roku.  
Jednak notujemy spadek zamówień zarówno z rynku polskiego, jak i eksportowych. Światłem w tunelu jest odmrażanie poszczególnych państw i wznowianie działalności przez naszych klientów, którzy w szczytowym momencie pandemii w dużym stopniu ograniczyli swoją aktywność. Oceniam, że na ten moment struktura przychodów przeważa na rzecz eksportu jednak walczyliśmy o zamówienia do ostatniego dnia kwartału, dlatego z ostatecznym podsumowaniem chciałbym się wstrzymać do momentu publikacji wyników za II kw.

**Gość**

12:08



Gratuluję rekordowych wyników, obserwuje LUG od dłuższego czasu i chyba czas na inwestycję przy takiej poprawie. Czy Pana zdaniem ten trend da się utrzymać w kolejnych kwartałach?

**Ryszard Wtorkowski**

12:08



Cieszę się z pozytywnej oceny naszych działań. My Polacy mamy tendencję do narzekania, więc pozytywne reakcje są tym bardziej budujące. Chciałbym jednak zachęcić do spojrzenia na naszą grupę Kapitałową w dłuższej perspektywie niż wyłącznie ostatni kwartał. Mamy wiele przewag konkurencyjnych i wiele do zaoferowania naszym klientom. Obserwujemy jednak spadki zamówień i zdajemy sobie sprawę, że powtórzenie wyniku I kw. w kolejnych trzech miesiącach będzie trudne. Liczymy na odbicie w kolejnych okresach rozliczeniowych.

**wierny\_inwestor**

12:12



Pandemia negatywnie wpływa na wyniki wielu spółek czy spodziewa się Pan, że wpłynie także na wyniki LUG w kolejnych miesiącach, a jeśli tak to czy ma Pan plan jak temu przeciwdziałać?

**Ryszard Wtorkowski**

12:12



Tak jak wspominałem we wcześniejszym pytaniu, identyfikujemy wpływ pandemii na poziom zamówień w kolejnych miesiącach roku. Trudno jednak dziś prognozować co się wydarzy na jesieni i w końcu roku. Nie stoimy w miejscu i szukamy nowych możliwości biznesowych. Stąd decyzja o rozpoczęciu produkcji opraw UV-C, na które jest w tej chwili duże zapotrzebowanie. W bardzo krótkim czasie wdrożyliśmy trzy świetne produkty służące do dezynfekcji z wykorzystaniem krótkofalowego promieniowania UV-C. Najprostszy z nich jest dedykowany do dezynfekcji powierzchni, pozostałe to zaawansowane technicznie oprawy dezynfekujące powietrze i likwidujące bakterie, grzyby i wirusy w nim zawieszony, w trakcie gdy w pobliżu przebywają ludzie. To w pełni bezpieczne, a jednocześnie skuteczne i nie wpływające na komfort funkcjonowania oprawy.

**wierny\_inwestor**

12:17



Czy mieliście już doświadczenie we wdrażaniu rozwiązań UV-C? Jak to możliwe, że w tak krótkim czasie opracowaliście grupę opraw?

**Ryszard Wtorkowski**

12:17



Od wielu lat nasze nakłady na działalność badawczo-rozwojową są wysokie. Postrzegamy R&D jako obszar naszych najważniejszych przewag i właśnie teraz wykorzystaliśmy to w 100 procentach. Chcieliśmy włączyć się w walkę z pandemią, ale rozumieliśmy, że by zrobić to szybko musimy działać w obszarze naszych najważniejszych kompetencji. Tak powstał pomysł na rozwiązanie UV-C. Potem była już ciężka praca, determinacja i wiedza, której naszemu zespołowi nie brakuje. Jestem dumny, bo nasze rozwiązania zostały już przebadane w niezależnym laboratorium, a wyniki pokazały, że dzięki 30 latom doświadczenia w zakresie emisji promieniowania świetlnego i rozwiązań dla segmentu medycznego, nasze oprawy są znacząco skuteczniejsze od dostępnych na rynku rozwiązań innych firm. Pragnę podkreślić, że w segmencie medycznym byliśmy obecni od wielu. Pewne rozwiązania mieliśmy opracowane koncepcyjnie jednak analizy rynku nie potwierdzały uzasadnienia biznesowego wdrażania niektórych z tych projektów. Obecny drastyczny wzrost zapotrzebowania na oświetlenie specjalistyczne sprawił, że mogliśmy powrócić do pewnych projektów i przystąpić do ich wdrażania. To co nad odróżnia od konkurencji to fakt, że my naszych rozwiązań nie sprowadzamy z dalekiego wschodu, lecz tworzymy autorskie oprawy i sami produkujemy je z wykorzystaniem wybranych komponentów. Nasza przewagą są też duże kompetencje w doborze dedykowanych rozwiązań do konkretnych pomieszczeń i wsparcie inwestorów w maksymalizowaniu efektywności prowadzonej dezynfekcji.



**Gość**

12:20

Jak duży jest popyt na oprawy do dezynfekcji i czy może to istotnie wpłynąć na wyniki w II kwartale?

**Ryszard Wtorkowski**

12:20



Oprawy PURELIGHT LUG dopiero wchodzą na rynek a ilość zapytań i poziom zainteresowania jest bardzo duży. Nasze oprawy UV-C testowane są między innymi w placówkach edukacyjnych, które są nimi bardzo zainteresowane, lecz rozmowy jeszcze trwają. Mamy już pierwsze zamówienia z branży medycznej oraz gastronomicznej, które w najbliższych dniach będą realizowane. Sytuacja jest bardzo dynamiczna i zmienia się z dnia na dzień.



**rubik**

12:21

Jaki jest wynik testów lamp wirusobójczych w warunkach przedszkolnych? Czy spółka ma już zamówienia na te lampy i je realizuje?

**Ryszard Wtorkowski**

12:21



Niezależne testy laboratoryjne naszych lamp dowodzą, że już po dwóch godzinach ginie 63 proc. drobnoustrojów. Po sześciu godzinach ich skuteczność wzrasta do 81 proc. A po 20 godz. wynosi już 99 proc. Wynik ten plasuje nas w światowej czołówce producentów tego typu rozwiązań.



**rubik**

12:28

Jaki jest status rozwiązań smart city oferowanych przez LUG - czy spółka realizuje już projekty w tej technologii?

**Ryszard Wtorkowski**

12:28



Zgodnie z założeniami nasz spółka zależna BIOT opracowała system zarządzania oświetleniem, który LUG wprowadził na rynek pod nazwą Urban. System jest uniwersalny i bardzo wszechstronny – dzięki temu, że jest to rozwiązanie bezprzewodowe z jednej strony może być stosowany w zwartej strukturze miejskiej, z drugiej strony doskonale radzi sobie w rozproszonych obszarach wiejskich, a szybkość działania i dynamika systemu pozwala go stosować tam gdzie wymagania są największe czyli na autostradach i drogach ekspresowych. To system zarządzania oświetleniem, który pozwala na monitorowanie stanu każdej oprawy, pomiar zużytej energii elektrycznej, harmonogramowanie i automatyczne dostosowywanie oświetlenia do panujących warunków np. pogody czy natężenia ruchu. Spółka BIOT cały czas rozwija system o nowe obszary. Nie chcemy mówić o szczegółach ponieważ to istotne źródło naszych przewag rynkowych. Obecnie system Urban funkcjonuje już na kilku projektach. Najbardziej rozpoznawalna realizacja, którą właśnie finalizujemy to obwodnica Poznania na A2. Dostarczyliśmy tam nasze oprawy wraz z systemem zarządzania, a dzięki dużemu skomplikowaniu instalacji zdobyliśmy ogromne doświadczenie i kompetencje w zakresie reagowania na indywidualne potrzeby inwestora. Dostarczyliśmy też system zaprojektowany przez BIOT do najbardziej innowacyjnej gminy w Polsce – Gminy Moszczenica. Przed nami kilka kolejnych projektów.



**AK**

12:29

Czy nie uważa Pan wejścia na rynek afrykański za trochę przedwczesne, biorąc pod uwagę pandemię i też trudności na innych zagranicznych rynkach, jeśli chodzi o projektu LUG?



**Ryszard Wtorkowski**

12:29

Od blisko roku prowadziliśmy badania rynku w Afryce Zachodniej i śledziliśmy rozwój lokalnych inwestycji w poszczególnych krajach. Wnioski każdorazowo prowadziły nas do przekonania, że państwa Afryki Subsaharyjskiej, w tym Nigeria, to bardzo perspektywiczne rynki o wysokim tempie rozwoju i zainteresowaniu nowoczesnymi rozwiązaniami sterowania oświetleniem. Podjęliśmy decyzję aby naszą obecność w Afryce rozpocząć od Nigerii i postawić na sprawdzony model współpracy z lokalnym partnerem z doświadczeniem na rynku oświetleniowym. Spółka zarejestrowana w tym kraju uwiarygadnia nas w oczach lokalnych inwestorów, którzy kładą duży nacisk na współpracę z lokalnymi podmiotami. Nasze produkty zostały przetestowane przez potencjalnych odbiorców, co potwierdziło że spełniamy wymogi techniczne nigeryjskiego rynku i możemy z powodzeniem startować w projektach.



**AK**

12:30

Na czym ma dokładnie polegać wejście na rynek nigeryjski?

**Ryszard Wtorkowski**

12:30



Odpowiedziałem już na to pytanie wcześniej. Będziemy na terenie Nigerii oferować nasze rozwiązania oświetleniowe bazując na współpracy z lokalnym partnerem, który zna realia funkcjonowania w projektach na tamtejszych rynkach. Nigeria będzie dla nas przyczółkiem na rynkach Afryki Subsaharyjskiej. I jeśli tam potwierdzimy jakość naszych produktów, to uważamy, że i w innych państwach tego regionu znajdziemy odbiorców naszych rozwiązań.



**Gość**

12:33

Wyniki są rekordowe, ale z jakiego powodu zadłużenie nieco wzrosło?

**Ryszard Wtorkowski**

12:33



Konieczność zwiększenia poziomu zewnętrznego finansowania wywołały dwa czynniki. Po pierwsze stanęliśmy wobec konieczności zbudowania zapasów na okres pandemii by móc podtrzymać produkcję. Rynek borykał się z ogromnymi problemami logistycznymi, a dostęp do elektroniki był utrudniony. Musieliśmy szybko reagować i podjąć decyzję o zwiększonych zakupach dających nam bezpieczeństwo dostępności komponentów. Drugim elementem był spowolniony wpływ należności od klientów z Europy Zachodniej i Bliskiego Wschodu w okresie lockdownu, z którym musieliśmy sobie poradzić.



**Gość**

12:35

Co wpłynęło na to, że w pierwszym kwartale odnotowano najwyższe przychody w porównaniu do tego samego okresu w poprzednich latach?

**Ryszard Wtorkowski**

12:35



Podsumowując IV kw. 2019 wspominaliśmy, że kilka ważnych dla nas inwestycji, głównie zagranicznych, uległo przesunięciu i zgodnie z naszą zapowiedzią, zrealizowaliśmy te projekty w I kw. 2020. To sprawiło, że nasz portfel zamówień w pierwszych miesiącach roku był wypełniony po brzegi, a my mogliśmy wypracować historycznie najwyższy poziom przychodów za pierwsze trzy miesiące roku.



**DD**

12:37

Jakie są perspektywy na dywidendę za 2019 r.?

**Ryszard Wtorkowski**

12:37



Tak jak każdego roku decyzję o wypłacie dywidendy podejmujemy po opublikowaniu zaudytowanych danych rocznych, jednak w związku ze stratą w ub.r. to nasza decyzja nie jest trudna do przewidzenia. Podkreślam jednak, że naszą intencją jest pozostanie spółką dywidendową.



**Miki**

12:40

Czy odczuliście problemy z realizacją dostaw dla klientów w I kw. i czy sytuacja zmieniła się w kolejnych miesiącach?

**Ryszard Wtorkowski**

12:40



W I kw. wystąpiły pewne utrudnienia w realizacji dostaw dla klientów zagranicznych z rynków, które zostały najmocniej doświadczone przez pandemię i zmuszone były do ścisłego lockdownu – mam tu na myśli głównie wybranych klientów z Europy Zachodniej. Problemy te dotyczyły przede wszystkim odbioru dostawy przez klientów, którzy czasowo musieli zawiesić działalność. Na szczęście wielu z naszych odbiorców zostało zaliczonych do grupy podmiotów z kluczowych gałęzi przemysłu dzięki czemu mogli dalej prowadzić swoją działalność. Wyraźnym problemem był także znaczący spadek spływu należności, co

odbilo się na wroście krótkotrwałych zobowiązań. W II kw., szczególnie w czerwcu obserwujemy pozytywne symptomy odmrażania wielu rynków, choć oczywiście jeszcze nie na pierwotnym poziomie sprzed pandemii. Liczymy, że w krótkim czasie nasi klienci powrócą do realizacji projektów zaplanowanych na 2020 rok, co uwolni spływ zamówień. Stopniowo powracamy także do negocjacji wielu projektów, nad którymi pracowaliśmy w poprzednich okresach.



**GośćNN**

12:42

Drugi kwartał już się praktycznie kończy się, czy jest szansa, że powtórzą Państwo wyniki wypracowane w I kwartale?

**Ryszard Wtorkowski**

12:42



Pandemia nie wpłynęła znacząco na wyniki I kw. 2020 roku – były one w dużej mierze zasługą kontynuacji projektów przesuniętych z IV kw. 2019. Obserwujemy natomiast negatywny wpływ pandemii na poziom zamówień w II kwartale roku.

Naszym nadrzędnym celem w drugim okresie rozliczeniowym jest pokrycie kosztów funkcjonowania i obrona wyniku netto.

Wszystko ponad te założenia będzie nas cieszyć. Wynik I kw. jest raczej poza zasięgiem, lecz projekty są jeszcze realizowane, nie mamy także pełnych danych finansowych, dlatego trudno mi jednoznacznie odpowiedzieć na to pytanie.



**AK**

12:45

Czy Pana zdaniem jest już teraz szansa, aby LUG wszedł w trwały trend wzrostowy jeśli chodzi o wyniki finansowe i w konsekwencji kurs akcji?

**Ryszard Wtorkowski**

12:45



Odnosiłem się w odpowiedziach na wcześniejsze pytania do perspektyw LUG na kolejne kwartały. Chciałbym podkreślić, że niepewność prognoz gospodarczych ze względu na pandemię i kondycję gospodarek światowych sprawia, że jednoznaczna, stanowcza ocena byłaby obciążona bardzo dużym ryzykiem błędu. Sytuacja zmusza nas, aby podsumowywać wyniki i opowiadać o perspektywach rozwoju po zakończeniu okresu rozliczeniowego i w perspektywie krótkoterminowej.



**rubik**

12:48

Czy realizacja kontraktu w Argentynie przebiega zgodnie z harmonogramem? Czy uda się "nadgonić" przestój? Czy w Argentynie LUG dostaje jakieś wsparcie ze strony rządu?

**Ryszard Wtorkowski**

12:48



Spółka w Argentynie wciąż realizuje kontrakt dla Prowincji Misiones, prowadzimy rozmowy dotyczące nowych inwestycji w regionie. Jesteśmy obecni na tych rynkach od kilku lat i realizujemy mniejsze inwestycje. Duże tematy znajdują się w sferze planowania, pandemia odcisnęła ogromne piętno na gospodarkach państw Ameryki Południowej. Nasza spółka w Argentynie zmuszona była zawiesić działalność na kilka tygodni. Powoli wracamy do normalnej produkcji. Prowincja składa kolejne zamówienia w ramach obecnego kontraktu i wznawia spłatę zaległych należności z ostatnich 2 miesięcy. Jednakże nie otrzymaliśmy wsparcia ze strony rządu Argentyny ponieważ, nie zostały wprowadzone żadne programy pomocowe.



**Gość**

12:49

Jak dużym Pana zdaniem jest rynek na lampy odkażające? Czy realnie widzi Pan tutaj jakieś istotne przychody dla spółki, czy to raczej chwilowa moda?

**Ryszard Wtorkowski**

12:49



Prognozy rynkowe w odniesieniu do segmentu UV-C są bardzo pozytywne. Zdaniem ekspertów globalny rynek sprzętu do dezynfekcji UV ma osiągnąć 3,4 mld USD do 2026 r. Mamy nadzieję ugryźć kawałek tego tortu. Tym bardziej, że realne zapotrzebowanie w kontekście trwającej pandemii jest naprawdę duże. Nasze rozwiązania mogą funkcjonować nie tylko w segmencie medycznym, ale wszędzie tam gdzie przebywają ludzie zarówno w życiu prywatnym jak i zawodowym. Należałoby wymienić chociażby żłobki i przedszkola, szkoły, całą gastronomię, hotele, zakłady pracy, środki transportu i wiele wiele innych. Pandemia trwa a zanim te segmenty wysycą się minie wiele czasu. Co więcej zakończenie pandemii nie musi oznaczać końca popytu. Nasze oprawy usuwają nie tylko wirusy, ale także bakterie, pleśnie i inne drobnoustroje, które nie znikną, a po doświadczeniu z pandemią wszyscy pragniemy funkcjonować w bezpiecznym środowisku.



**Miki**

12:53

Wspominają Państwo o poszerzeniu oferty o lampy do dezynfekcji, o takiej linii produktów informowały także inne firmy, czy jest zatem miejsce na jeszcze jednego dostawcę takich opraw w Polsce ?

**Ryszard Wtorkowski**

12:53



Oczywiście w tym segmencie działają już inni dostawcy. Jednakże oferują rozwiązania importowane, często pozbawione niezależnych badań skuteczności czy atestów. To bardzo ważny aspekt ponieważ trzeba pamiętać, że źle zastosowane promieniowanie UV-C jest szkodliwe dla organizmów żywych. Nasze oprawy - zaprojektowane od początku do końca w oparciu o naszą myśl techniczną - są w pełni bezpieczne i skuteczne, co potwierdzają badania niezależnych laboratoriów. Produkcję mamy w Polsce, a za tym stoją oczywiście warunki gwarancyjne i serwisowe. Co więcej my nie działamy tylko lokalnie, a naszym kluczowym kierunkiem jest eksport. Tworząc nowe produkty myślimy o ich szerokim, globalnym zastosowaniu. Tak samo jest w przypadku linii opraw PurelightLUG. By móc nas wprost porównywać do rozwiązań innych producentów musielibyśmy sprawdzić czy tak samo jest w ich przypadku.

**rubik**

12:56



Dzień dobry,  
z jakiego powodu wyniki grupy LUG tak "falują" - po kwartale bardzo słabym następuje dobry i tak już od roku - w czym tkwi problem.

**Ryszard Wtorkowski**

12:56



Specyfiką naszej działalności jest fakt, że pracujemy na projektach, które z gruntu charakteryzują się większą zmiennością niż sprzedaż hurtowa. W zależności od specyfiki, kraju i miejsca ich realizacji wykazują różną rentowność, co jest związane z indywidualnymi cechami danego rynku.



**Gość**

12:59

Czy spółka korzysta z tarczy kryzysowej i w jakim stopniu może to poprawić jej pozycję finansową?

**Ryszard Wtorkowski**

13:00



Opracowanie przez polski rząd instrumenty tzw. tarczy antykryzysowej kierowane do dużych podmiotów pojawiły się stosunkowo niedawno. Bądź też w I kw. 2020 roku nie spełniliśmy kryteriów ich przyznania. W związku z tym z większości rozwiązań nie mogliśmy skorzystać. Wyjątek stanowi odroczenia płatności składek ZUS na okres 3 miesięcy. Dodatkowo, już poza tarczą zawarliśmy porozumienie z leasingodawcami dot. odroczenia terminu płatności rat kapitałowych leasingów od kwietnia do października 2020 r. Kwota spłat rozłożona została na kolejne miesiące. Być może po zamknięciu II kw. będziemy zmuszeni skorzystać z innych narzędzi, ale na te deklaracje jest jednak za wcześnie. Jednakże dla nas największą "tarczą" byłoby uruchomienie przez polski rząd i JST prośrodowiskowego programu inwestycji, w ramach którego moglibyśmy kontynuować i rozwijać naszą działalność. Liczymy na to, że gremia decydentów usłyszają po raz kolejny nasz głos w tej sprawie.



**AK**

13:02

Gratuluję zaangażowania w walkę z pandemią, to była cenna inicjatywa z Państwa strony

**Ryszard Wtorkowski**

13:02



Dziękuję. Domyślam się, że nawiązuje Pan do naszego pośrednictwa i wsparcia udzielonego władzom wojewódzkim i miejskim w zakupie i transporcie do Polski środków ochrony dla szpitali i jednostek pogotowia. To było dla nas naturalne – jeśli możemy pomóc, to robimy to. Stale angażujemy się społecznie w rozwój naszego regionu. Oddelegowaliśmy zespół, który walczył o to zamówienie przez kilka dni i nocy wykorzystując nasze doświadczenie w pozyskiwaniu komponentów elektronicznych z rynków Dalekiego Wschodu. Wykorzystaliśmy naszego lokalnego partnera, który także zaangażował się w pomoc. Bardzo cieszyliśmy się z sukcesu wiedząc, że pomoc Pani Marszałek i Panu Prezydentowi jest gwarancją, że nasi Pracownicy otrzymają odpowiednie wsparcie placówek medycznych wyposażonych w niezbędne środki, jeśli pandemia sprawi, że będą tego potrzebować.

**Ryszard Wtorkowski**

13:06



Dziękuję Państwu za wszystkie pytania. Szczególnie cieszy mnie fakt zainteresowania naszą nową linią produktową, którą będziemy w kolejnych okresach rozwijać. Ponieważ nie udało nam się odpowiedzieć na wszystkie pytania dotyczące lamp UV-C to zapraszam Państwa na nasz stronę internetową [luglighfactory.eu/UV-C](http://luglighfactory.eu/UV-C). Mam nadzieję, że udało mi się klarownie odpowiedzieć na nurtujące Państwa kwestie związane z finansami i kondycją naszej Grupy.