

Moderator: Dziś naszym gościem jest Pan Ryszard Wtorkowski - Prezes Zarządu Spółki LUG S.A., który odpowiadać będzie na pytania dotyczące planów spółki i przejścia z rynku NewConnect na rynek regulowany. Zachęcam wszystkich do zadawania pytań.

Ryszard Wtorkowski: Witam serdecznie. Ryszard Wtorkowski LUG. Zapraszam do zadawania pytań.

Internauta: Jaki jest zakres Państwa działań?

Ryszard Wtorkowski: Jesteśmy producentem profesjonalnych opraw oświetleniowych. Dostarczamy Naszym Klientom gotowe rozwiązania oświetlenia pomieszczeń, powierzchni sprzedażowych obiektów użyteczności publicznej, dróg i ulic oraz iluminacji architektonicznych.

Internauta: Jaka była Państwa droga do pozycji jednego z największych producentów opraw oświetleniowych?

Ryszard Wtorkowski: Przez ostatnie 22 lata firma ewoluowała, zmieniała formę prawną i z małego rodzinnego biznesu w 1989 roku stała się Grupą Kapitałową o stabilnej pozycji i wyraźnie sprecyzowanych kierunkach rozwoju z przychodami na poziomie 78 mln zł w 2010 roku.

Ryszard Wtorkowski: Gdybym miał spojrzeć w przeszłość i wskazać moment przełomowy wybrałbym debiut giełdowy, który dzięki pozyskanym środkom pozwolił nam zrealizować plan inwestycyjny o wartości 20 mln zł.

Internauta: Jak debiut giełdowy wpłynął na całe przedsiębiorstwo?

Ryszard Wtorkowski: To był duży krok w rozwoju naszego przedsiębiorstwa, dał nam możliwości rozwoju parku maszynowego, zaplecza magazynowego, a to co dla nas najważniejsze, dał nam możliwości zwiększenia zaplecza laboratoryjnego i badawczego.

Internauta: Jak będzie wyglądała w tym roku polityka dywidendy?

Ryszard Wtorkowski: Ostateczną decyzję w kwestii wypłaty dywidendy podejmuje Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki po zapoznaniu się z rekomendacją Zarządu. W odniesieniu do dywidendy za 2010 rok Zarząd nie będzie rekomendował jej wypłaty, natomiast począwszy od dywidendy za 2011 rok planujemy pozytywnie rekomendować jej wypłatę. Za każdym razem rekomendacja będzie poprzedzała analiza czy wypłata dywidendy nie będzie negatywnie wpływać na tempo rozwoju Spółki.

Internauta: Czy planujecie Państwo zdobycie pozycji lidera na rynku krajowym?

Ryszard Wtorkowski: Dążenie do osiągnięcia pozycji lidera jest wpisane w naszą misję i zapewniam, że dokładamy wszelkich starań by przekuć plan w rzeczywistość.

Internauta: W ostatnich komunikatach odnosili się Państwo do ekspansji na rynkach Australii i Ameryki Południowej. Na jakim etapie są prace nad wejściem na te rynki?

Ryszard Wtorkowski: Na rynku Australijskim sprzedajemy już pierwsze produkty. Pracujemy obecnie nad pozyskaniem kolejnych kontrahentów zarówno w Australii, jak i w Ameryce Południowej. Sytuacja wygląda bardzo obiecująco, do końca br. nasz portfel zleceń na tych rynkach powinien istotnie wzrosnąć.

Internauta: W jakim kierunku podąża spółka w związku modą na ekologię?

Ryszard Wtorkowski: Spółka pracuje nad wprowadzaniem do swojego portfolio produktów, które dają duże oszczędności energii Naszym Klientom. Produkty te oparte są o najnowsze technologie źródeł LED oraz energooszczędne źródła wyładowcze.

Ryszard Wtorkowski: W swoim portfolio mamy również elektroniczne układy sterujące oświetleniem, które dają możliwość efektywnego wykorzystania energii elektrycznej do oświetlania obiektów.

Internauta: Czym wyróżniacie się na rynku?

Ryszard Wtorkowski: Naszym wyróżnikiem z całą pewnością jest customizacja, czyli zdolność do produkcji krótkoseryjnych rozwiązań dostosowanych do potrzeb indywidualnego klienta. Posiadamy bogate i zróżnicowane portfolio, które nieustannie poszerzamy o nowe linie opraw jak chociażby White Concept czy LUG&LED. Przy czym nie dostarczamy tylko opraw ale całe rozwiązania wraz z systemami sterowania.

Ryszard Wtorkowski: Wielokrotnie Klienci wyrażają również podziw dla naszego parku maszynowego, podkreślając, że posiadamy jeden z najnowocześniejszych zakładów produkcyjnych w branży.

Internauta: Jakie jest prawdopodobieństwo zrealizowania niedawno przedstawionych prognoz na 2011 rok? Jakie założenia przyjął Zarząd konstruując prognozę?

Ryszard Wtorkowski: Przedstawione prognozy są raczej konserwatywne i nie mamy wątpliwości, że zostaną zrealizowane. To przekonanie wynika z bieżącej analizy naszego obecnego portfela zamówień i obserwacji dynamiki rynku w pierwszym kwartale. Przyjęliśmy założenie wzrostu przychodów ze sprzedaży w 2011 roku na poziomie 15% i proporcjonalny wzrost kosztów. Uwzględniono również planowany wzrost płac oraz wydatki na promocję naszych nowych produktów. Na podstawie analiz z ostatnich ponad 4 lat przyjęliśmy poziom kursu złotego do euro na poziomie 3,8 zł.

inwestor1961: Czy istnieje prawdopodobieństwo korygowania prognoz ?

Ryszard Wtorkowski: Jak zawsze w biznesie istnieje prawdopodobieństwo korekty, ale jeśli tylko nie wystąpią żadne zdarzenia nadzwyczajne to będzie to korekta w górę. Będziemy na bieżąco obserwować poziom realizacji prognoz i raportować zgodnie z obowiązkami.

Internauta: Czy współpracują Państwo tylko z klientami instytucjonalnymi?

Ryszard Wtorkowski: W kraju spółka opiera swoją sprzedaż na współpracy z sieciami największych hurtowni elektrotechnicznych. Oczywiście wspieramy ich działalność docierając do biur architektonicznych i projektowych, które opracowują projekty oświetlenia i iluminacji na bazie naszych rozwiązań. Poza granicami Polski współpracujemy głównie z biurami architektonicznymi i projektowymi, a także pośrednikami i naszymi przedstawicielami działającymi na rynku

oświetleniowym.

Internauta: Co stanowi Państwa przewagę konkurencyjną?

Ryszard Wtorkowski: Naszą firmę wyróżnia możliwość szybkiego wprowadzania unikalnych i krótkoseryjnych rozwiązań oświetleniowych. W naszej branży jest niewiele firm, które posiadają taką możliwość. Tylko długoletnie doświadczenie jakie posiadamy, a także rozbudowana kadra inżynierska i rozwojowa oraz laboratoryjna daje taką możliwość.

Internauta: Czy wzrost przychodów ma być wynikiem tylko zdobywania nowych rynków czy może także wzrostu cen lub marż?

Ryszard Wtorkowski: Istotna poprawa wyników będzie w znacznej mierze efektem naszej dynamicznej ekspansji, zarówno na rynku krajowym, jak i za granicą, ale nie tylko. Będzie to również efekt zwiększania udziału ekskluzywnych produktów w ofercie firmy, co pozwala nam osiągać coraz wyższe marże. W okresie kryzysu zredukowaliśmy też koszty działalności operacyjnej, co było widoczne w wynikach za 2010 rok.

Porty: Które kraje zagraniczne są Państwa największymi odbiorcami?

Ryszard Wtorkowski: Posiadamy zdywersyfikowaną strukturę sprzedaży, dzięki czemu spółka czuje się bezpiecznie biorąc pod uwagę fluktuację gospodarczą różnych rynków. Jednakże największymi naszymi odbiorcami są kraje europejskie, takie jak Rosja, Niemcy, Francja i Kraje Skandynawskie.

Internauta: Czy prowadzicie Państwo własne prace badawcze w celu zwiększania konkurencyjności swoich produktów? Jakiego są ich wyniki?

Ryszard Wtorkowski: Rozbudowując moce produkcyjne, równolegle inwestowaliśmy w nowoczesne laboratorium, w którym pojawiła się aparatura pozwalająca nam samodzielnie testować nowe rozwiązania i prowadzić prace rozwojowe. Posiadamy komorę bezprzeciagową do badań termicznych, drukarkę 3D, drukującą w technologii szybkiego prototypowania, komorę do przeprowadzania prób palności materiałów i wiele innych.

Ryszard Wtorkowski: Jednym z najważniejszych urządzeń w naszym laboratorium jest goniofotometr. Dzięki niemu posiadamy „pełną bazę” danych fotometrycznych naszych opraw, a dostępność krzywych światłości pozwala architektom i projektantom obiektów w kompleksowy sposób tworzyć najbardziej skomplikowane iluminacje.

Internauta: Gdzie można Państwa spotkać, czy uczestniczycie w targach branżowych?

Ryszard Wtorkowski: Targi to nieodłączny element naszego biznesu. Dają możliwość poszerzania horyzontów firmy, umożliwiają spotkania ze stałymi i nowymi klientami i są platformą wymiany informacji na temat najnowszych opraw i rozwiązań oświetleniowych firmowanych marką LUG.

Ryszard Wtorkowski: Uczestniczyliśmy ostatnio w Targach Euroshop w Dusseldorfie, w Międzynarodowych Targach ŚWIATŁO w Warszawie, a w miniony czwartek byliśmy Głównym sponsorem Konferencji BestShop Forum w Warszawie. Na tych targach nawiązaliśmy wiele ciekawych kontaktów biznesowych, a na Targach ŚWIATŁO nasz profesjonalizm został doceniony przez jury konkursu na najlepsze stoisko targowe. Otrzymaliśmy także II miejsce za nasz nowy produkt - projektor

PROXIMA.

Internauta: Na jakim etapie znajdują się prace nad przejściem na rynek regulowany?

Ryszard Wtorkowski: Formalnie proces przeniesienia papierów wartościowych na rynek regulowany GPW uruchomiliśmy w połowie listopada 2010 roku, wraz z podpisaniem umów na sporządzenie prospektu emisyjnego. Zgodnie z zapowiedziami 30 marca br. złożyliśmy prospekt do KNF. Czekamy teraz na kolejne tury pytań i uzupełnień. Jednocześnie szkolimy się z nowych obowiązków informacyjnych i przygotowujemy sprawozdania finansowe zarówno w PSR jak i MSSF/MSR. Ze swojej strony dokładamy wszelkich starań by nasze przejście odbyło się zgodnie z zapowiedziami.

Internauta: Czy fundusze są zainteresowane Państwa spółką?

Ryszard Wtorkowski: Aktualnie w naszym akcjonariacie znajduje się Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych OPERA. W ostatnim czasie odnotowaliśmy wzrastające zainteresowanie naszą spółką ze strony innych funduszy inwestycyjnych, które kierują do nas liczne zapytania na temat naszej działalności.

Internauta: Na co wykorzystaliście Państwo środki pochodzące z emisji akcji? Na co planujecie wykorzystać środki z bieżącej emisji?

Ryszard Wtorkowski: Środki z pierwszej emisji zostały wykorzystane na budowę nowego obiektu produkcyjno - magazynowo - biurowego, co umożliwiło nam konsolidację procesów produkcyjnych oraz zwiększenie efektywności.

Ryszard Wtorkowski: Przy wejściu na rynek regulowany i w pierwszej fazie funkcjonowania na nim nie planujemy emisji akcji.

Internauta: Czy zamierzacie Państwo rozwijać sieć biur regionalnych w przyszłości?

Ryszard Wtorkowski: Proces rozwoju sieci handlowej w Polsce został praktycznie zakończony. Aktualnie pracujemy nad zwiększeniem jej efektywności poprzez docieranie do biur projektowych i architektonicznych oraz polepszeniem współpracy z naszymi odbiorcami. W tym roku chcemy się skupić na rozwoju biur handlowych poza granicami Polski i zgodnie z wcześniejszymi zapowiedziami takie biura powstaną w Paryżu i Dubaju.

Internauta: Jaka jest minimalna cena Waszych akcji niezbędna do osiągnięcia progu kapitalizacji do przejścia na GPW?

Ryszard Wtorkowski: Biorąc pod uwagę aktualny kurs EUR/PLN, minimalna cena akcji powinna wynosić 0,27 PLN. Próg kapitalizacji dla spółek notowanych na NewConnect wynosi 12 mln EUR.

Internauta: Jak wyglądają Państwa wyniki finansowe za ostatni kwartał?

Ryszard Wtorkowski: Ze względu na obowiązki informacyjne, na dzień dzisiejszy nie możemy podać aktualnych wyników, ale potwierdzamy realizację tendencji wzrostowych zarówno jeśli chodzi o przychody, jak i zyski, zgodnie z podawaną prognozą za rok 2011. Pełen raport zostanie opublikowany 10 maja 2011.

Internauta: Czy są teraz jakieś problemy, z którymi boryka się spółka?

Ryszard Wtorkowski: Firma dynamicznie się rozwija i od strony operacyjnej nie borykamy się z żadnymi znaczącymi problemami. Naszym zmartwieniem jest obecnie kapitalizacja LUG S.A., która jest jedną z najlepszych fundamentalnie spółek na NewConnect. W 2010 roku znacząco poprawiliśmy wyniki za miniony rok - wypracowaliśmy 78 mln zł przychodów i 1,7 mln zł zysku netto. Liczymy, że inwestorzy docenią nasze coraz lepsze wyniki finansowe i że znajdzie to odzwierciedlenie w wycenie rynkowej.

Ryszard Wtorkowski: Osiągnięte wyniki nie miały charakteru jednorazowego ale były efektem systematycznej poprawy, która była bardzo mocno widoczna już w II połowie 2010 roku. Opublikowaliśmy też prognozy, w których przewidujemy 15% wzrost przychodów i prowadzimy aktywną komunikację z rynkiem.

Internauta: Planujecie Państwo inwestowanie w powiększenie kadry?

Ryszard Wtorkowski: W 2010 roku zwiększyliśmy zatrudnienie o 111 osób do poziomu 374. Nowych ludzi trzeba było wyszkolić i przygotować do nowej pracy, a to wymagało sporych nakładów. W najbliższym czasie nie planujemy znaczących zmian w zakresie wzrostu zatrudnienia.

Ryszard Wtorkowski: Stawiamy na optymalne wykorzystanie dostępnych zasobów i zwiększenie efektywności nowych pracowników, którzy z każdym dniem nabierają większego doświadczenia. Jeśli nasza ekspansja na nowych dotychczasowych i nowych rynkach będzie przebiegała zgodnie z założeniami, to może pojawić się potrzeba zatrudnienia nowych export managerów.

Internauta: Tyle się mówi o odpowiedzialnym biznesie, jak Państwo realizujecie się w tym zakresie?

Ryszard Wtorkowski: Zasady odpowiedzialnego biznesu realizujemy przede wszystkim budując świadomość energooszczędnych rozwiązań wśród naszych Klientów. Przekonujemy ich o zaletach przyjaznych dla środowiska technologii i na konkretnych case studies pokazujemy ile energii, a co za tym idzie zasobów środowiskowych i finansowych mogą zaoszczędzić stosując energooszczędne oprawy.

Ryszard Wtorkowski: Szacunek dla zasad odpowiedzialnego biznesu wyrażamy też poprzez przejrzystą politykę informacyjną wobec naszych Akcjonariuszy i Inwestorów.

Internauta: Czy zamierzacie Państwo rozwijać ofertę swoich produktów?

Ryszard Wtorkowski: Prace nad nowymi produktami, które mogą poszerzyć nasz asortyment to codzienność Działu Rozwoju. Obecnie pracujemy nad dalszą rozbudową linii produktowej LUG&LED, w ramach której oferujemy oprawy na ledowe źródła światła oraz system sterowania oświetleniem - program LUG MASTER LED.

Internauta: Czy poleca Pan drogę giełdową dla innych spółek?

Ryszard Wtorkowski: Debiut giełdowy to poważna decyzja, do której każda spółka powinna podejść indywidualnie. Dla nas wejście na rynek NewConnect było właściwą drogą rozwoju, dlatego polecam wszystkim rozważenie tej decyzji. Giełda to z jednej strony prestiż, zwiększenie rozpoznawalności marki, szczególnie przez zagranicznych kontrahentów i status wiarygodnego partnera w biznesie.

Ryszard Wtorkowski: Z drugiej strony jest świetnym źródłem pozyskiwania kapitału, który daje możliwość rozwoju i realizacji ambitnych projektów inwestycyjnych. Te argumenty przekonały mnie o atrakcyjności giełdy.

Internauta: Czy korzystacie Państwo z dotacji unijnych? Jeśli tak, to na jakie cele przeznaczane są te fundusze?

Ryszard Wtorkowski: Mamy na koncie kilka zrealizowanych projektów ze środków unijnych. Staramy się maksymalnie wykorzystywać możliwości współfinansowania, które otworzyły się przed polskimi firmami po wejściu do Unii Europejskiej.

Ryszard Wtorkowski: Oprócz projektów z zakresu zwiększania innowacyjności naszego parku maszynowego, szczególnie doceniamy Program Promocji Eksportu. Wierzę, że mamy jeszcze trochę do zrobienia w zakresie wykorzystania środków unijnych.

Internauta: Czy inwestorzy mogą liczyć na pozytywne wiadomości ze spółki (w najbliższym czasie)?

Ryszard Wtorkowski: Chcielibyśmy dostarczać inwestorom same dobre wieści i będziemy nad tym pracować. O wszystkich ważnych dla spółki wydarzeniach, zgodnie z obowiązkami informacyjnymi, będziemy raportować w systemie EBI, a wyniki przedstawimy we właściwych raportach okresowych – najbliższy już 10 maja.

Internauta: Proszę podać 3 argumenty dla których warto trzymać Państwa akcje mając na uwadze spadki po przejściach na rynek regulowany?

Ryszard Wtorkowski: Długofalowe perspektywy rozwoju potwierdzone wymaganiami ustawodawstwa unijnego. Dynamiczną ekspansją na rynkach zagranicznych i prognozy zrównoważonego wzrostu wyników finansowych. Stabilność akcjonariatu minimalizująca ryzyko zmiany struktury właścicielskiej. Ale myślę, że tych argumentów jest wiele więcej.

Internauta: W czym upatrujecie Państwo największych szans na rozwój w przyszłości?

Ryszard Wtorkowski: Spółka mając nowoczesne portfolio produktów jest w stanie funkcjonować na wielu światowych rynkach co potwierdza zainteresowanie nami wielu Klientów z różnych obszarów świata. W następnych latach w dużym stopniu będą nam pomagały Unijne Dyrektywy o efektywnym wykorzystaniu energii, które nakłaniają dotychczasowych użytkowników oświetlenia do jego wymiany na bardziej energooszczędne. Dotyczy to także stosowanie nowoczesnych układów sterowania, których jesteśmy producentem. Naszą główną siłą mającą wpływ na rozwój firmy jest doskonale zorganizowane przedsiębiorstwo z wysoko wykwalifikowaną kadrą inżynierską i R&D, a także oddanym zespołem handlowców zmotywowanych efektywnym działaniem.

Ryszard Wtorkowski: Dziękuję za udział w czacie. Zapraszam do dalszego zadawania pytań na adres email: relacje@lug.com.pl. Pozdrawiam. Prezes Zarządu LUG S.A. Ryszard Wtorkowski

Moderator: Dziękujemy wszystkim za zadawanie pytań. Dziś naszym gościem był Pan Ryszard Wtorkowski - Prezes Zarządu Spółki LUG S.A.. Już niedługo pojawi się cały zapis czata na naszym portalu. Zapraszamy Państwa na kolejne czaty organizowane przez Grupę IPO.pl