

"Naszym celem strategicznym jest osiągnięcie marży brutto na sprzedaży na poziomie powyżej 40%" - relacja z czatu z prezesem zarządu Grupy LUG

W poniedziałek, 18 listopada 2019 r. odbył się czat inwestorski z prezesem zarządu Grupy LUG, Ryszardem Wtorkowskim. Podczas spotkania rozmawialiśmy o wynikach finansowych za III kwartał 2019 roku. Inwestorzy zadawali również pytania o politykę dywidendową, sytuację na rynku budowlanym oraz ekspansję zagraniczną. W spotkaniu wzięło udział ponad 150 osób, a prezes zarządu odpowiedział na blisko 20 pytań. Zapraszamy do lektury całej relacji z czatu.

Janusz Maruszewski

12:00

Zapraszamy na czat inwestorski z prezesem zarządu Grupy LUG, Ryszardem Wtorkowskim. Będziemy rozmawiać m.in. o wynikach finansowych za III kwartał roku 2019 roku oraz o planach rozwoju Grupy LUG.



Spotkanie rozpocznie się w poniedziałek, 18 listopada 2019 r. o godz. 12:00. Już teraz zachęcamy do zadawania pytań za pośrednictwem poniższego formularza. W przypadku chęci zadania kilku pytań, prosimy je zadawać pojedynczo i za każdym razem klikać przycisk "Wyślij". Ułatwi to przedstawicielom spółek odpowiadanie pytań.

Ryszard Wtorkowski

12:00



Dzień dobry, serdecznie witam wszystkich Inwestorów i Akcjonariuszy na kolejnym czacie Grupy Kapitałowej LUG S.A. Cieszę się z możliwości porozmawiania z Państwem. Zapraszam do zadawania pytań!

LUK

12:02



IV kwartał jest teoretycznie zawsze najlepszy. Jak to wygląda w tym roku? Jest szansa na coś dobrego?

Ryszard Wtorkowski

12:02



Optymalizujemy koszty procesów sprzedażowych i produkcyjnych, co w mojej opinii przełoży się na wyniki kolejnych kwartałów. Sytuacja gospodarcza nie ułatwia nam jednak zadania. Wskaźniki ekonomiczne są coraz gorsze, co odczuwamy na poziomie otwartości klientów na realizację planowanych inwestycji. Szanse na poprawę wyników upatrujemy w realizacji projektów dla klientów zagranicznych, na ten moment portfel zamówień wygląda obiecująco.

Gość

12:05



Jakie są Pana przewidywania w zakresie spowolnienia, czy już może stagnacji, na rynku budowlanym?

Ryszard Wtorkowski

12:05



Wszystko wskazuje na to, że sytuacja w polskim budownictwie będzie stosunkowo słaba przynajmniej jeszcze przez jakiś czas. Reagujemy na to z wyprzedzeniem na dwa sposoby. Pierwszy to internacjonalizacja, dzięki której jesteśmy coraz mniej zależni od koniunktury w Polsce. Drugi to selektywne podejście do kontraktów i aktywne zarządzanie ich marżowością. Nie chcemy realizować przychodów dla samych przychodów, naszym celem strategicznym jest osiągnięcie marży brutto na sprzedaży na poziomie powyżej 40%.

Gość

12:08



Kurs LUG mocno spadł w ostatnich miesiącach. Czy Pana zdaniem aż taka niska wycena ma swoje uzasadnienie w wynikach fin.?

Ryszard Wtorkowski

12:08



Aktualna kapitalizacja nie odzwierciedla chociażby wartości aktywów. Rzeczywista wartość firmy jest znacznie wyższa i oparta na mocnych podwalinach 30-letniego doświadczenia w branży oświetleniowej. Obecna, niska wycena to wypadkowa emocjonalnej reakcji na wyniki firmy oraz sytuacji na rynkach finansowych - w tym na naszej Giełdzie oraz słabego zainteresowania inwestorów rynkiem NewConnect.

Grzegorz

12:12



Jakie plany dotyczące dywidendy z 2019 rok, czy będzie utrzymana?

Ryszard Wtorkowski

12:12



Decyzja dotycząca wypłaty dywidendy zostanie podjęta po zamknięciu roku finansowego. Spodziewam się, że utrzymanie wypłaty dywidendy za 2019 rok będzie dużym wyzwaniem i będzie zależne od sytuacji gospodarczej w kraju i poza granicami Polski szczególnie w Europie.

wierny_inwestor

12:17



W raporcie pojawia się informacja o wzmocnieniu eksportu. Jak zatem przebiega ekspansja zagraniczna? Jakie są jej kierunki, skoro w całej Europie obserwujemy słabe wyniki i pogorszenie koniunktury?

Ryszard Wtorkowski

12:18



W kręgu zainteresowania GK LUG wciąż pozostają rynki Europy, Bliskiego Wschodu oraz Ameryki Południowej. Umacniamy naszą pozycję na innych kontynentach niż Europa. Szczególnie na rynku argentyńskim, gdzie działa spółka LUG Argentina SA. Zwiększyliśmy też naszą aktywność na Bliskim Wschodzie i w krajach Afryki Północnej, które są mniej zależne od koniunktury europejskiej. Na ten moment na rynkach zagranicznych zrealizowaliśmy 57 proc. ogólnych przychodów spółki, tj. wzrost 14,8 pp r/r. Dynamika wzrostu 27,6% za trzeci kw. r/r.

Gość

12:20



Jak udało się osiągnąć dużo wyższą EBITDA przy przychodach porównywalnych z II kw. 2019 r.? Czy tu weszły jakieś zdarzenie jednorazowe?

Ryszard Wtorkowski

12:21



Nie było żadnych zdarzeń jednorazowych, tylko nasza ciężka praca. Na wyższy poziom EBITDA złożyły się trzy czynniki. Po pierwsze powrót marży brutto na sprzedaży do poziomu pow. 40% dzięki odpowiedniemu zarządzaniu kosztami sprzedanych produktów towarów i materiałów i marżowością kontraktów. Pod drugie widać efekty optymalizacji zespołu sprzedażowego, co widać w niższych o 5% kosztach sprzedaży. Po trzecie o blisko 15% zredukowaliśmy koszty ogólnego zarządu. Te trzy czynniki pozwoliły przy bardzo podobnym poziomie przychodów uzyskać w tym kwartale wynik EBITDA na poziomie ponad 2,5 mln zł.

Gość

12:23



Czy nie rozważaliście jakiegoś wejścia w fotowoltaikę? Wydaje się, że to mógłby być dobry pomysł na odbudowę sprzedaży, a nawet zyski z polskiego rynku??

Ryszard Wtorkowski

12:23



Faktycznie panel fotowoltaiczny może być elementem oprawy oświetleniowej, szczególnie w krajach o dużym nasłonecznieniu i słabej infrastrukturze energetycznej. W kontekście dywersyfikacji obszarów handlowych bierzmy pod uwagę rozbudowę oferty o taki produkt, jednak więcej o szczegółach będziemy informować w momencie wdrożenia.

jan

12:25



Jak udało się osiągnąć dużo wyższą EBITDA w stosunku do II kwartału 2019, przy przychodach na podobnym poziomie? Czy tu weszły jakieś zdarzenie jednorazowe?

Ryszard Wtorkowski

12:25



Przed chwilą padło bardzo podobne pytanie, odsyłam do wcześniejszej odpowiedzi.

rubik

12:34



W wynikach konkurencji (essystem) za Q2 nie widać spowolnienia - czy to nie jest tak, że problem jest w efektywności organizacji na nie otoczeniu rynkowym?

Ryszard Wtorkowski

12:34



Każdy producent ma swoją indywidualną strukturę produktową. Nasza działalność jest nadal mocno związana z poziomem inwestycji infrastrukturalnych i przemysłowych, zarówno w kraju jak i poza granicami Polski. Słaba koniunktura na rodzimym rynku bezpośrednio wpływa na nasze wyniki. Inne nakładające się czynniki to m.in. rosnące koszty pracy oraz presja cenowa. Kilka lat temu zdecydowaną większość przychodów realizowaliśmy w kraju, w ubiegłym roku było to ok. 50%, dziś już tylko ok. 40%. Widzimy duży potencjał eksportowy w realizowanym segmencie produktowym, dążąc do zrealizowania poziomu 75% przychodów z zagranicy, co pozwoli nam w znacznym stopniu uniezależnić się od wahań koniunktury w Polsce.

Gość

12:37



Czy spadek kosztów sprzedaży może być kontynuowany w tym roku, czy to już koniec efektów konsolidacyjnych

Ryszard Wtorkowski

12:38



Rosnące wynagrodzenia w kraju i rynek pracownika z pewnością nie obniżą kosztów sprzedaży, dlatego też duży nacisk kładziemy na wzrost efektywności zespołów sprzedażowych. Dążymy do tego aby przynajmniej utrzymać koszty handlowe na tym samym poziomie jednocześnie zwiększając poziom przychodów i poprawiając rentowność.

rubik

12:41



Dzień dobry, pomiędzy danymi szacunkowymi publikowanymi 6 listopada a wynikami kwartalnymi był bardzo duży rozjazd - z czego on wynikał?

Ryszard Wtorkowski

12:41



Pełne dane do konsolidacji otrzymaliśmy z wszystkich spółek zależnych już po przekazaniu raportu z szacunkowymi wynikami. Kluczowe znaczenie miała finalna konsolidacja danych, w wyniku której dodatnie różnice kursowe przeważały nad ujemnymi różnicami kursowymi. Efekt widać w pozycji "Przychody finansowe", która osiągnęła wartość 1,3 mln zł, podczas gdy w poprzednich kwartałach oscylowała w okolicach zera.

inwest

12:43



Jakie marże osiągają Państwo z tytułu realizowanych zleceń?

Ryszard Wtorkowski

12:44



Zysk brutto na sprzedaży wyniósł w III kw. 2019 r. 16,29 mln zł, co oznacza wzrost o 6,5% w ujęciu kw/kw. Poprawa zysku brutto na sprzedaży względem poprzedniego kwartału pozwoliła na powrót marży brutto na sprzedaży do poziomu przekraczającego 40%. I to jest nasz cel strategiczny utrzymanie marży na poziomie przekraczającym 40%.

Adam

12:49



Dlaczego z jednej strony spółka mówi, że prace badawczo rozwojowe są niezwykle istotne a z drugiej strony liczby tego nie pokazują i nakłady inwestycyjne spadły o połowę?

Ryszard Wtorkowski

12:50



Nakłady inwestycyjne rzeczywiście spadły o połowę, ale nie w zakresie prac badawczo - rozwojowych. Tutaj nastąpił wzrost nakładów o 35,5 % kw./kw., a rok do roku o 43,3 % do poziomu 1,49 mln zł. Główne inwestycje w park maszynowy zostały zrealizowane w I połowie roku w przygotowaniu do okresu, w którym zazwyczaj notujemy wyższy poziom produkcji.

Gość

12:51



Czy do zarządu docierają informacje o możliwym dalszym zmniejszaniu się zaangażowania w akcje spółki funduszu należącego do Opera TFI?



Ryszard Wtorkowski

12:52

Jesteśmy w bieżącym kontakcie z Operą TFI i z naszych rozmów nie wynika, aby fundusz był zainteresowany zmniejszeniem zaangażowania.



Gość

12:55

Jak wygląda zainteresowanie smart city wśród władarzy miast

Ryszard Wtorkowski

12:59



Wciąż obserwujemy trend w zakresie poprawiania jakości życia w aglomeracjach miejskich i temu zapewne służy cały szereg działań związanych z szeroką rozumianą promocją "Smart City". Widzimy rosnące zainteresowanie ze strony władarzy miast. Pojawia się coraz więcej przetargów dotyczących elementów zarządzania oświetleniem miejskim. Grupa LUG i spółka zależna BIOT wciąż pracuje nad dalszym rozwojem elementów softwarowych sterowania oświetleniem, które jest znaczącym elementem tego trendu. Wzbogacamy kolejne rodziny produktów o inteligentne moduły i rozwiązania wpisując się w światowy trend, o ogromnym potencjale dla rozwoju naszej grupy.



Adam

13:03

Czy eksport dalej będzie zwiększał udział w przychodach i czy osiągnie w tym roku 2/3 przychodów?



Ryszard Wtorkowski

13:03

Nie wykluczamy takiego scenariusza. Na ten moment w ujęciu narastającym za 2019 rok zanotowaliśmy 62,8 proc. udziału eksportu w ogólnej sprzedaży. Nasz działania zmierzają ku dalszej ekspansji międzynarodowej.



Ryszard Wtorkowski

13:05

Serdecznie dziękuję za liczne i interesujące pytania. Mam nadzieję, że udało mi się odpowiedzieć na większość pytań związanych z wynikami i obecną sytuacją spółki. Podkreślam, że kondycja Grupy Kapitałowej LUG S.A. jest dobra i podejmujemy dalsze działania optymalizujące procesy produkcyjne, o efektach których mam nadzieję, będę mógł Państwu opowiedzieć w kolejnych kwartałach. I już dziś zapraszam na kolejny czat.