

„W trakcie pierwszej połowy roku udało nam się zrealizować satysfakcjonujące wyniki finansowe” - relacja z czatu z prezesem Grupy LUG

W czwartek, 13 sierpnia 2020 r. odbył się czat inwestorski z prezesem zarządu Grupy LUG, Ryszardem Wtorkowskim. Podczas spotkania rozmawialiśmy o wynikach finansowych za II kwartał 2020 roku. Inwestorzy zadawali również pytania o rynek lamp odkażających, wpływ pandemii na działalność spółki oraz realizację strategii. W spotkaniu wzięło udział blisko 400 inwestorów. Zapraszamy do lektury całej relacji z czatu.



Janusz Maruszewski

12:00

Zapraszamy na czat inwestorski z prezesem zarządu Grupy LUG, Ryszardem Wtorkowskim, na którym będziemy rozmawiać o wynikach finansowych za II kwartał 2020 roku.

Spotkanie rozpocznie się w czwartek, 13 sierpnia 2020 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 spółki odpowiadanie na pytania.



Ryszard Wtorkowski

11:59

Dzień dobry,
witam wszystkich Inwestorów i Akcjonariuszy na kolejnym czacie Grupy Kapitałowej LUG S.A. Tym razem podsumujemy wydarzenia II kwartału br. Sądząc po komentarzach na forach przypuszczam, że mają Państwo dużo pytań związanych ze sprzedażą produktów z linii Purelight. Zapraszam do zadawania pytań!



Gwiazda

12:02

Dzień dobry
Dane z I i II kw. br wyglądają dobrze, czy podobnych wyników możemy się spodziewać się w kolejnych kwartałach, a jeśli nie to co Pana zdaniem może im zaszkodzić w kolejnych miesiącach?



Ryszard Wtorkowski

12:02

Rzeczywiście w trakcie pierwszej połowy roku udało nam się zrealizować satysfakcjonujące wyniki finansowe. Wciąż jednak świat walczy z pandemią i trudno przewidzieć jej dalszy rozwój, tym bardziej, że spotykamy wykluczające się tezy dotyczące II fali pandemii oraz możliwych reakcji poszczególnych państw na jej rozwój. Na nasze zamówienia, a co za tym idzie wyniki, wpływ może mieć ponowny lockdown – chociaż uważamy ten scenariusz w Polsce za mało prawdopodobny z uwagi na wysokie koszty ekonomiczne i społeczne takiej decyzji. Należy jednak pamiętać, że jest jeszcze obecnie grono państw w Ameryce Południowej czy na Bliskim Wschodzie, u których lockdown wciąż ogranicza normalne funkcjonowanie kraju. Drugim ważnym czynnikiem będzie poziom i rozwój inwestycji infrastrukturalnych przez rząd i samorządy pozostający pod wpływem ograniczenia wydatków budżetowych oraz ewentualne pogłębianie kryzysu w krajach, które są naszymi największymi odbiorcami.



Adam

12:07

Jak wygląda sytuacja pod względem obostrzeń wpływających na pracę w Argentynie i jak to wpływa na spółkę?



Ryszard Wtorkowski

12:07

Argentyna, podobnie jak Brazylia zmagają się z trudną sytuacją pandemiczną. Argentyna zamknęła swe granice i nałożyła na obywateli obowiązek noszenia maseczek i zachowania dystansu społecznego. Zamknięte są uczelnie i szkoły. Natomiast transport i spedycja funkcjonują normalnie, choć występują opóźnienia. Nasz zakład ulokowany jest w Prowincji Misiones – zlokalizowanej skrajnie, na północnym wschodzie Argentyny, a samo miasto Posadas leży na granicy z Paragwajem (nie z Brazylią) tj. z dala od największych ognisk koronawirusa. Sytuacja w tym regionie jest opanowana, a zakażeń jest relatywnie niewiele. Nasz zakład w Prowincji Misiones pracuje, jednak należy spodziewać się, że epidemia i lockdown nie pozostaną bez wpływu na terminy realizacji i poziom inwestycji w kraju.

Gość

12:14



Biorąc pod uwagę sytuację związaną z pandemią, czy jest pan ogólnie zadowolony z wyników II kwartału?



Ryszard Wtorkowski

12:14

Miniony kwartał był wyjątkowy w związku z bezprecedensowym, pierwszym w historii międzynarodowym lockdownem. Po raz pierwszy przyszło nam się zmierzyć z takim wyzwaniem i z przyjemnością stwierdzam, że mimo wielu trudności, godzin spędzonych na analizach i szukaniu rozwiązań, kilku naprawdę trudnych decyzji obroniliśmy się przed negatywnymi skutkami pandemii. Dzięki planowi oszczędnościowemu, decyzjom operacyjnym wspierającym naszą płynność i zabezpieczenie dostaw, wprowadzonym procedurom ograniczającym ryzyko zarażenia naszych pracowników oraz pozyskanemu wsparciu (świadczenie FGSP oraz odroczenie płatności ZUS) II kwartał zakończyliśmy dobrym wynikiem a nasze fundamenty są silne.



Gość

12:16

Czy w związku z rozwijającą się w Polsce pandemią wzrosło ryzyko wstrzymania / spowolnienia produkcji w polskich zakładach?



Ryszard Wtorkowski

12:16

Ryzyko wstrzymania/spowolnienia produkcji istnieje od początku pandemii. Na ten moment nie mamy powodów by ocenić zagrożenie jako istotnie większe, ponieważ województwo lubuskie i Zielona Góra tj. miejsca gdzie zlokalizowane są nasze zakłady, są obszarem o relatywnie niskim poziomie zachorowalności. Ponadto wdrożyliśmy wiele procedur służących ograniczeniu ryzyka transmisji wirusa i zakupiliśmy duże ilości maseczek, przyłbic i środków dezynfekujących, w celu zabezpieczenia naszych pracowników. Oczywiście w takich sytuacjach najsłabszym ogniwem jest zazwyczaj człowiek, dlatego regularnie przypominamy naszym pracownikom o środkach oszczędności oraz wdrożonych procedurach. Najbardziej dotkliwy byłby przypadek wśród pracowników produkcyjnych, natomiast zmianowość, rozdzielanie brygad i departamentów powinno zapobiec czarnemu scenariuszowi. W kwestii pracowników biurowych prewencja pozwoliła nam już przetestować nasze procedury i nie wpłynęło to istotnie na zdolności operacyjne grupy.



gosc_inwestor

12:19

Jak duży jest rynek na lampy odkażające? Czy widzi Pan tutaj jakieś istotne przychody dla spółki w okresie trwającej pandemii?



Ryszard Wtorkowski

12:19

Prognozy rynkowe dotyczące segmentu UV-C są bardzo pozytywne. Zdaniem ekspertów globalny rynek sprzętu do dezynfekcji UV może osiągnąć nawet 3,4 mld USD do roku 2026. Jak widać pandemia nie zwalnia, dlatego realne zapotrzebowanie jest naprawdę duże. Nasze rozwiązania mogą funkcjonować nie tylko w segmencie medycznym, ale we wszystkich pomieszczeniach, gdzie przebywają ludzie zarówno w życiu prywatnym jak i zawodowym. Mam tutaj na myśli placówki edukacyjne, gastronomię, ale także hotele czy zakłady pracy i środki transportu publicznego. Zakończenie pandemii nie musi też od razu oznaczać końca popytu. Oprawy z linii Purelight usuwają nie tylko wirusy, ale także bakterie, pleśnie i inne drobnoustroje.



Pits

12:21

Dzień dobry,
Chciałby zapytać jakiego % udziału w przychodach spodziewa się Pan w drugim półroczu z produktów Purelight ?



Ryszard Wtorkowski

12:21

Aktualnie nie upatrujemy w linii produktów UV-C lidera sprzedaży, ale traktujemy je jako ważne uzupełnienie naszej oferty. Będziemy śledzić rozwój popytu i reagować adekwatnie do potrzeb naszych klientów. Naszym fundamentem pozostaje jednak oświetlenie infrastrukturalne, architektoniczne i przemysłowe.



Daniel

12:24

Czy przetargi, które zostały wstrzymane po marcu przepadły czy jest szansa na wzięcie w nich udziału w przyszłości



Ryszard Wtorkowski

12:24

Każdy przetarg to inna historia. Są takie, które zostały tylko odsunięte w czasie i zostały już ogłoszone lub spodziewamy się tego w najbliższym czasie. Są też takie, których perspektywy wznowienia nie są jasne. Startujemy zarówno w postępowaniach w Polsce, jak również na świecie i na każdym rynku sytuacja jest inna. Na ten moment nie zaobserwowaliśmy załamania w obszarze rozpoczętych postępowań przetargowych i mamy nadzieję, że taka sytuacja utrzyma się. Wszyscy mamy świadomość, że inwestycje to motor do wyjścia z kryzysu państw, regionów i poszczególnych biznesów.



Gość

dzień dobry

gratuluje wyników! jak może, według pana wyglądać sytuacja w następnych dwóch kwartałach?

12:26



Ryszard Wtorkowski

Dziękuję za docenienie naszych wysiłków. Jest zdecydowanie za wcześnie na wiążące deklaracje dotyczące naszych wyników w III i IV kwartale br. Bierzymy pod uwagę różne scenariusze – zarówno te, w których sytuacja pandemiczna jest decydującym czynnikiem kształtującym koniunkturę i wyniki, jak również te w którym silniejsze oddziaływanie ma jednak kryzys gospodarczy, o który ocierają się w tej chwili gospodarki wielu państw. Robimy swoje, kontynuujemy realizację strategii, wzbogacamy ją o dodatkową nogę w postaci opraw UV-C i staramy się elastycznie reagować na wszystkie sytuacje, z którymi przychodzi nam się mierzyć. Staraliśmy się też zabezpieczyć poziom zapasów, aby żaden niespodziewany lockdown nie odciął nas od komponentów. Nasz cel to jak najlepszy wynik zrealizowany w poczuciu odpowiedzialności za naszych pracowników i inwestorów.

12:26



Gość

Czy jest w ogóle zapotrzebowanie na lampy UV-C do dezynfekcji w przestrzeniach publicznych?

12:33



Ryszard Wtorkowski

Oczywiście zapotrzebowanie jest. Nasze oprawy niedawno weszły na rynek, a liczba zapytań i poziom zainteresowania jest bardzo duży. Tak jak już wspominałem na poprzednim czacie w segmencie panuje duża konkurencja. Natomiast pragnę podkreślić, że w segmencie medycznym byliśmy obecni od wielu lat i to, co nas odróżnia to fakt, że naszych rozwiązań nie sprowadzamy z Dalekiego Wschodu lecz tworzymy autorskie oprawy i sami produkujemy je z wykorzystaniem wybranych komponentów. Dodatkowo niezależne testy laboratoryjne potwierdzają, że po 2 godzinach ginie 63 proc. drobnoustrojów., a po 6 godz. skuteczność opraw wzrasta do 81 proc. Po 20 godz. wynosi już 99 proc. co pozycjonuje nas w światowej czołówce producentów tego typu rozwiązań.

12:33



Alek

Panie Prezesie

W jakim stopniu wirus wpływając może na realizację celów strategicznych i czy takie cele jak utrzymanie marży na wysokim poziomie są dalej wykonalne?

12:39



Ryszard Wtorkowski

Jakkolwiek wirus zmienił sposób funkcjonowania w biznesie to wciąż podtrzymujemy nasze cele strategiczne i nie mamy wątpliwości co do ich realizacji. Potwierdzeniem tego są wyniki II kwartału, w którym marża wyniosła 43 proc. czyli istotnie powyżej naszego celu strategicznego. W pierwszej połowie roku marża wyniosła 41,7 proc. mimo okoliczności pandemii z jakimi się spotkaliśmy - jest to wyraźnym dowodem na to, że nawet w warunkach dużej zmienności, którą obserwujemy w ostatnich latach na światowych rynkach konsekwentnie realizujemy postawione sobie cele.

12:39



E.T.

Czy w związku z tym, że spółka osiągnęła znów poziom kapitalizacji umożliwiający przejście na główny rynek, taka opcja jest brana pod uwagę?

12:43



Ryszard Wtorkowski

W tej chwili nie jest to przedmiot naszych rozważań. W bieżącym roku chcemy skupić się na przejściu przez pandemię i kryzys gospodarczy jak najspokojniej i wypracować najlepsze możliwe wyniki. Przed nami jeszcze dwa kwartały roku a dobre wyniki, będą wymagać od nas wytężonej pracy.

12:43



W.M.

Bardzo spadły przychody z eksportu, a w kraju sprzedaż wynikała z kończenia starszych projektów. Czy w III i IV kw. mamy się spodziewać spadku przychodów?

12:49



Ryszard Wtorkowski

Musimy pamiętać, że oceniamy wyniki wypracowane podczas lockdownu. Taka sytuacja oczywiście musiała mieć wpływ na poziom zleceń czy ich podział geograficzny. W II kwartale odnotowaliśmy dużą zmienność wyników pomiędzy poszczególnymi miesiącami, jednakże stabilizacja, która nastąpiła w ostatnich tygodniach II kwartału, a także bieżący poziom zamówień pozwalają nam formułować cele na III i IV kw. br. o wyższym stopniu przewidywalności. Miesiące nie są sobie równe i wciąż wiele zależy od rozwoju sytuacji pandemicznej. Naszym celem jest realizacja postawionych sobie założeń biznesowych i sprzedażowych, natomiast jak dobrze wiemy

12:49

pandemia w 2020 roku wpłynęła i będzie wpływać na realizowany poziom sprzedaży. Nasze struktury handlowe robią wszystko aby osiągać jak najlepsze rezultaty, natomiast jest jeszcze za wcześnie aby dokładnie prognozować wyniki nadchodzących miesięcy. Chciałbym jednak wyraźnie zaznaczyć, że Zarząd ocenia kondycję Grupy Kapitałowej LUG S.A. w przyszłych okresach jako stabilną.



Adam

12:52

W jaki sposób osiągnięto znaczące obniżenie kosztów zarządu?



Ryszard Wtorkowski

12:52

Na zmniejszenie kosztów zarządu wpłynęły działania oszczędnościowe związane z epidemią COVID-19, na które składało się m.in. czasowe obniżenie wynagrodzeń pracowników Grupy, o czym pisaliśmy w szczegółach w raporcie. Ponadto w II kw. 2020 r. obniżeniu uległy koszty prac rozwojowych, ponieważ nie występowały już (odnotowane w I kw. 2020 r.) koszty prac nad rozwojem opraw oświetleniowych UV-C. Oczywiście przez pandemię i lockdown niemal do zera spadły koszty podróży służbowych.



B.K.

12:55

Od dwóch kwartałów widzimy bardzo mocne ograniczenie inwestycji, czy to nie spowoduje problemów w przyszłości?



Ryszard Wtorkowski

12:55

Nie będę ukrywał, że znaczące ograniczenie inwestycji może spowodować perturbacje, ale już teraz widzimy, że zarówno firmy jak i samorządy poszukują sposobów na długoterminowe ograniczenie kosztów działalności. Nasze produkty umożliwiają im takie oszczędności, dlatego inwestycje w modernizację oświetlenia są ścinane jako jedne z ostatnich. Widzimy też, że wielu z naszych klientów pomimo pandemii nie rezygnuje z realizacji wcześniejszych planów modernizacyjnych. Na razie ograniczenie inwestycji, w których partycypujemy nie przybiera dużej skali, a firmy przemysłowe i budowlane są postrzegane przez ekonomistów jako element stabilizujący koniunkturę w Polsce w obecnej sytuacji. Inwestycje są zatem konieczne dla wzrostu PKB.



R.N.

13:01

Zysk w II kw. był spowodowany obniżeniem wynagrodzeń w spółce, ale to jest tylko na trzy miesiące, czy jak wynagrodzenia wrócą do normy, to wrócimy też do strat?



Ryszard Wtorkowski

13:01

Ograniczenie wynagrodzeń na 3 miesiące pozwoliło nam czasowo zmniejszyć koszty prowadzenia działalności w najtrudniejszym momencie tj. na przełomie I i II kwartału, gdy wprowadzono lockdown. Sytuacja wyglądała poważnie, a kolejne kroki naszego rządu i innych państw były trudne do przewidzenia. Bez odpowiedzi pozostawały pytania czy i kiedy rozpocznie się luzowanie lockdownów, oraz czy wróci popyt. Nie był to jednak najważniejszy czynnik determinujący poziom zysku. Świadczy o tym chociażby powrót marż do strategicznie oczekiwanych poziomów powyżej 40% (w II kw. 43%). Nawarstwienie popytu sprawiło, że mogliśmy zrealizować nie tylko opóźnione inwestycje z poprzedniego okresu, ale także odpowiedzieć na bieżące zapotrzebowanie klientów. I to tu należy upatrywać źródeł naszego dobrego wyniku i zysku. Istotnym elementem był także plan oszczędnościowy związany z optymalizacją kosztów organizacji handlowej oraz optymalizacją produkcji, rewizji kosztów całej organizacji i polityki ścisłej dyscypliny budżetowej, którą chcemy kontynuować w kolejnych miesiącach. Dodatkowym wsparciem było także świadczenie z FGŚP na dofinansowanie wynagrodzeń w czerwcu 2020, które pojawi się także w wyniku za lipiec i sierpień.



NN

13:06

Zadłużenie spółki jest niemal wyłącznie krótkoterminowe, a wskaźniki płynności i zadłużenia bardzo słabe. To wyjątkowo niebezpieczna sytuacja, co zamierzacie z tym zrobić?



Ryszard Wtorkowski

13:06

Na wstępie chciałbym zaznaczyć, że na przestrzeni drugiego kwartału nasz poziom zobowiązań krótko i długoterminowych spadł z 109 mln zł. do 103 mln zł. Ponadto na koniec II kw. zobowiązania względem instytucji finansowych były niższe o ponad 1 mln złotych względem II kw. 2019 roku, przy przychodach wyższych o niemal 8 mln zł. W miarę rozwoju działalności rośnie także zapotrzebowanie na kapitał. Ważne jest aby utrzymywać zdrową relację i reagować na zmieniające się trendy makroekonomiczne i sektorowe.



Ryszard Wtorkowski

13:08

Serdecznie dziękuję Państwu za pytania. Mam nadzieję, że wyczerpująco wyjaśniłem te najbardziej nurtujące Państwa kwestie i powtarzające się zagadnienia związane z kondycją naszej Grupy, jak również sprzedażą produktów z linii Purelight. Życzę udanych urlopów i dużo zdrowia!

