

## 2.5. Główne rynki działania i informacje o oddziałach

Grupa Kapitałowa LUG S.A. dostarcza rozwiązania z zakresu profesjonalnej techniki świetlnej o wysokich parametrach technicznych i użytkowych do projektów inwestycyjnych w Polsce i na całym świecie, za pośrednictwem swoich biur handlowych w kraju oraz przedstawicielstw zagranicznych.

W 2016 roku na krajową strukturę handlową Emitenta składało się 12 biur regionalnych w największych polskich miastach:

Warszawa, Poznań, Gdańsk, Wrocław, Lublin, Kraków, Katowice, Łódź, Szczecin,  
Rzeszów, Tarnów, Białystok

Dominującymi kanałami dystrybucji produktów marki LUG na rynku polskim są sieci hurtowe oraz hurtownie elektrotechniczne i ogólnobudowlane.

W ramach zagranicznej struktury handlowej Grupy Kapitałowej LUG S.A. w 2016 roku funkcjonowały oddziały zagraniczne zlokalizowane w następujących miastach:

Berlin, Londyn, Paryż, Dubaj, Sao Paulo

Oddziały w Berlinie, Londynie i Sao Paulo działają za pośrednictwem spółek zależnych, pozostałe 2 oddziały funkcjonują w formie przedstawicielstw zagranicznych. W siedzibach spółek LUG do Brazil Ltda., LUG Lighting UK Ltd., LUG GmbH, w biurze handlowym w Paryżu oraz w biurze regionalnym w Warszawie, a także w siedzibie spółki w Zielonej Górze, funkcjonują showroomy opraw oświetleniowych, w których zobaczyć można najnowsze oprawy marki LUG, LUGBOX i FLASH DQ w zbliżonym do naturalnego środowisku działania.

Grupa Kapitałowa LUG S.A. za pośrednictwem swoich spółek zależnych prowadzi działalność zarówno na rynku polskim jak i na rynkach europejskich i światowych. Najważniejszym kierunkiem eksportowym są kraje europejskie, których udział w ogólnych przychodach ze sprzedaży stanowił w 2016 roku 43% proc.

**Tabela 25** Główne rynki zbytu Grupy Kapitałowej LUG S.A.

	2014 [tys. zł]	2015 [tys. zł]	2016 [tys. zł]
<b>Polska</b>	<b>52 168</b>	<b>50 898</b>	<b>55 600</b>
<b>Pozostałe kraje łącznie, w tym:</b>	<b>61 716</b>	<b>58 682</b>	<b>65 257</b>
<b>Europa</b>	30 290	37 812	52 263
<b>Bliski Wschód i Afryka</b>	8 578	2 710	3 612
<b>Pozostałe</b>	22 849	18 160	9 382

Źródło: Emitent



Oprawy oświetleniowe Grupy Kapitałowej LUG S.A. oświetlają wnętrza obiektów i tworzą iluminacje świetlne w blisko 70 państwach na całym świecie.

Strategia eksportowa firmy zakłada koncentrację działań na wybranych rynkach strategicznych, których wybór dokonywany jest na podstawie analizy poniższych czynników:

- wnioski wynikające z obserwacji trendów rynkowych;
- analiza portfolio firmy LUG pod kątem produktów odpowiadających potrzebom i gustom klientów, zgodnie z cyklem życia produktów sektora oświetlenia profesjonalnego na poszczególnych rynkach;
- dotychczasowe doświadczenie – aby ograniczyć ryzyko wynikające z wejścia na nowe rynki, firma LUG jako strategiczne obrała rynki, na których działa od kilku lat, stąd znane są przesłanki – szanse i ograniczenia, które mogą zaistnieć na danym rynku;
- analiza i segmentacja geograficzna – wybór kilku różnych rynków wynika z konieczności zapewnienia gwarancji odpowiedniego poziomu sprzedaży (różne kraje, z różnych części Europy i świata pozwalają na dywersyfikację ryzyka wymiany zagranicznej);
- dynamika wzrostu ekonomicznego i potencjalna wartość rynku;
- stabilność polityczna;
- respektowanie kontraktów i norm międzynarodowych.

W 2016 roku celem Grupy Kapitałowej LUG S.A. była maksymalizacja przychodów poprzez wykorzystanie potencjału rynków, na których spółki LUG były obecne. Dodatkowym elementem wspierającym realizację celu były efekty nakładów z lat poprzednich poniesionych na inwestycje w budowanie sieci handlowej, uruchamianie showroom'ów i budowanie marki LUG na poszczególnych rynkach.

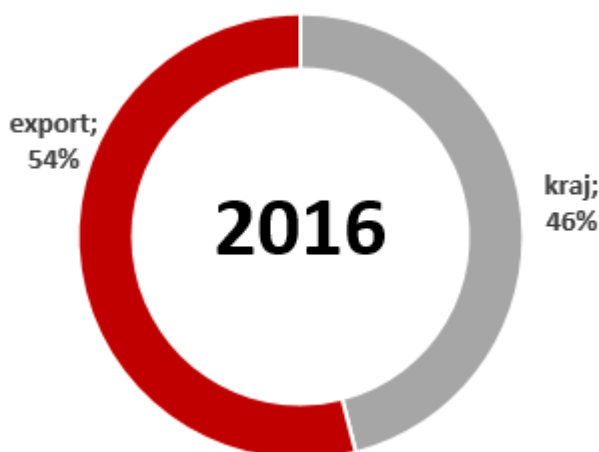
W ramach Grupy Kapitałowej LUG S.A. działalność produkcyjną realizuje spółka zależna LUG Light Factory Sp. z o.o. Głównymi dostawcami komponentów do produkcji opraw oświetleniowych marki LUG i Flash DQ są światowej klasy dostawcy: Osram, Philips, Helvar oraz Vossloh Schwabe.

## 2.6. Struktura przychodów Emitenta

Począwszy od 2013 roku poziom przychodów ze sprzedaży realizowanych przez Grupę Kapitałową LUG S.A. na rynkach zagranicznych utrzymuje się powyżej poziomu 50%, przyjmując kolejno wartości: w 2013 roku – 55%, w 2014 roku – 54%, w 2015 roku – 53%. Działania podejmowane przez spółki z Grupy LUG w 2016 roku zakładały dalsze umacnianie znaczenia eksportu w strukturze sprzedaży, co doprowadziło do wypracowania przychodów z eksportu stanowiących 54 % w całkowitych przychodach.

Zarząd LUG S.A. zakłada w kolejnych latach kontynuację działań zmierzających do zwiększania udziału eksportu w przychodach ze sprzedaży.

**Wykres 6** Struktura przychodów ze sprzedaży w ujęciu geograficznym w 2016 roku



Źródło: LUG S.A.

**Tabela 26** Struktura przychodów ze sprzedaży Grupy Kapitałowej LUG S.A. r/r

	2014		2015		2016	
	Wartość (w tys. zł)	Udział (w %)	Wartość (w tys. zł)	Udział (w %)	Wartość (w tys. zł)	Udział (w %)
Kraj	52 168	46%	51 484	47%	55 600	46%
Eksport	61 716	54%	58 097	53%	65 257	54%
<b>RAZEM</b>	<b>113 884</b>	<b>100%</b>	<b>109 581</b>	<b>100,00%</b>	<b>120 857</b>	<b>100%</b>

Źródło: LUG S.A.

W 2016 roku firma sprzedawała swoje produkty do 68 państw (podane w kolejności alfabetycznej): Algieria, Arabia Saudyjska, Argentyna, Austria, Bahrajn, Belgia, Białoruś, Bośnia i Hercegowina, Brazylia, Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Czechy, Niemcy, Dania, Egipt, Estonia, Etiopia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irak, Iran, Irlandia, Islandia, Izrael, Jordania, Katar, Kazachstan, Kolumbia, Korea Południowa, Kuwejt, Liban, Lichtenstein, Litwa, Luxemburg, Łotwa, Macedonia, Malezja, Malta, Maroko, Mauritius, Niemcy, Norwegia, Nowa Zelandia, Oman, Palestyna, Polska, Portugalia, RPA,

Rosja, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Szwecja, Tunezja, Turcja, Uganda, Ukraina, USA, Węgry, Wielka Brytania, Włochy, Wyspy Curacao, Zjednoczone Emiraty Arabskie.

**Tabela 27** Dynamika przychodów ze sprzedaży Grupy Kapitałowej LUG S.A. wg MSR/MSSF

Rok	Dynamika kraj	Dynamika eksportu	Całkowita dynamika
2014 / 2013	+14,90%	+8,11%	+11,12%
2015 / 2014	-1,31%	-5,86%	-3,78%
2016 / 2015	+9,24%	+11,20%	+10,29%

Źródło: LUG S.A.

Struktura odbiorców Grupy Kapitałowej LUG S.A. w okresie 01.01.2016 r. - 31.12.2016 r. była znacznie zdywersyfikowana, zarówno podmiotowo jak i geograficznie, co stanowiło istotny czynnik stabilizujący jej sytuację finansową. Grupa współpracowała z dużą ilością stałych odbiorców, wśród których nie było podmiotów wyraźnie dominujących w kontaktach handlowych z przedsiębiorstwem.

## 2.7. Otoczenie konkurencyjne

Na polskim rynku oświetleniowym można zaobserwować pełen przekrój dostawców oświetlenia, począwszy od małych kilkuosobowych firm specjalizujących się w oświetleniu domowym, poprzez duże krajowe firmy o ukształtowanej pozycji i szerokim asortymencie (w tym Grupa Kapitałowa LUG S.A.), a kończąc na największych międzynarodowych korporacjach.

Obok drobnych producentów i importerów, w branży wyróżnić można grupę kilkunastu podmiotów funkcjonujących w obszarze profesjonalnej techniki świetlnej. Firmy z tej grupy specjalizują się w produkcji opraw do zastosowań komercyjnych, w tym iluminacji obiektów przemysłowych, handlowych, sportowych, biurowych, hotelowych czy infrastruktury drogowej. Wskazany segment stanowi domenę działania Grupy Kapitałowej LUG S.A., dlatego też do grona podmiotów konkurencyjnych w stosunku do Emitenta należy zaliczać wyłącznie producentów profesjonalnych opraw i systemów oświetleniowych na skalę międzynarodową.

Obok profesjonalnych producentów oświetlenia, polskie firmy oświetleniowe konkurują także z zagranicznymi dostawcami tanich i słabej jakości rozwiązań, głównie z rejonu Europy Środkowej i Wschodniej oraz Azji (głównie Chiny). Mimo braku jakiegokolwiek porównywalności produktów, sytuacja ta wynika z faktu niedojrzałości polskiego konsumenta i inwestora oraz pomijania takich aspektów jak wysoka jakość, energooszczędność czy minimalizowanie negatywnego wpływu na środowisko przy podejmowaniu decyzji zakupowych. Dzięki licznym akcjom edukacyjnym i realizowanym szkoleniom sytuacja ta ulega jednak systematycznej poprawie.

Zgodnie z wcześniejszymi oczekiwaniami, sytuacja w sektorze przedsiębiorstw pod koniec 2016 r. nieznacznie się poprawiła i pozostała na poziomie powyżej długookresowej średniej. Prognozy

sytuacji ekonomicznej na I kw. i na cały 2017r. obniżają się, czemu towarzyszy rosnąca niepewność i nasilające się bariery wzrostu, związane m.in. z wahaniami kursu złotego i cen<sup>6</sup>.

## **2.8. Udział w rynku oświetleniowym**

Przychody ze sprzedaży opraw oświetleniowych marki LUG w 2016 roku wynosiły 120 857 tys. zł. W związku z brakiem jednoznacznych danych o wartości polskiego rynku oświetleniowego, pochodzących z Głównego Urzędu Statystycznego oraz braku danych o wartości poszczególnych rynków zagranicznych, Emitent nie publikuje informacji na temat aktualnego udziału w rynku Grupy Kapitałowej LUG S.A.

Jednocześnie Zarząd LUG S.A. podejmował w 2016 roku szereg działań służących utrzymaniu i poszerzaniu udziału w rynku oświetleniowym, w tym:

- Rozbudowa sieci sprzedaży, zarówno krajowej jak i zagranicznej, w celu coraz szerszej penetracji rynków na których Emitent jest obecny;
- Wejście na nowe rynki, w tym w szczególności decyzja Zarządu Emitenta z dnia 24.08.2016 roku o utworzeniu spółki LUG Argentina oraz podpisanie w dniu 11.11.2016 roku kontraktu z Rządem Prowincji Misiones na dostawę opraw o łącznej wartości ponad 20 mln euro oraz budowę fabryki LUG w Argentynie;
- Uruchomienie w dniu 20.10.2016 roku platformy e-commerce dedykowanej marce opraw Flash DQ jako nowego kanału dystrybucji w Grupie Kapitałowej LUG S.A. Celem wdrożenia platformy e-commerce było wsparcie procesu sprzedaży w segmencie B2B.
- Wyprzedzanie trendów rynkowych i gotowość do przyjęcia nowych technologii, co zaowocowało systematycznym zwiększaniem udziału opraw LEDowych w przychodach ze sprzedaży.
- Intensywny rozwój asortymentu i inwestycje w nowe rozwiązania oświetleniowe.

---

<sup>6</sup> Szybki monitoring NBP „Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kw. 2016 roku oraz prognoz na I kw. 2017 roku” Nr 01/17 (styczeń 2017 r.)