



SUNEX: Celem jest zwiększenie marżowości i dywidenda

Producent innowacyjnych rozwiązań opartych o odnawialne źródła energii planuje rozbudowę mocy produkcyjnych i wdrożenie nowych wyrobów do sprzedaży. Inwestycja ma być trampoliną do wzrostu przychodów i zysków.



SUNEX: Celem jest zwiększenie marżowości i dywidenda

18 maja 2018

Akcjonariat.pl: Spółka kontynuuje skokową poprawę wyników z 2017 roku. Pierwszy kwartał tego roku przyniósł 42-proc. wzrost przychodów okraszony zyskami (rok wcześniej straty). Co przede wszystkim wpłynęło na tak duży progres?

Romuald Kałyciok, prezes zarządu SUNEX SA: Zdobyliśmy kolejne istotne zamówienia, dzięki czemu osiągnęliśmy wyraźny wzrost przychodów. Pozytywny trend z poprzednich okresów został utrzymany, czemu sprzyjały zmiany wprowadzone w spółce na przestrzeni ostatnich lat. Nasza strategia długoterminowa sprawdza się i nadal będziemy ją realizować. Jej głównym elementem jest systematyczne wprowadzanie do produkcji urządzeń obniżających zużycie energii – m. in. pompy ciepła czy kolektorów słonecznych oraz rozbudowa rynku sprzedaży. Ważna jest też coraz większa automatyzacja procesów produkcyjnych, obniżająca koszty.

Drugi i trzeci kwartał są dla spółki tradycyjnie najlepszym okresem w roku. Czy można oczekiwać takiej prawidłowości w tym roku?

Na półmetku drugiego kwartału widać, że trend wzrostowy w wynikach jest zachowany. W naszej branży odczuwalna jest sezonowość sprzedaży. Wzmożony popyt widać od maja do połowy lipca i później w okresie wrzesień-październik. Cały czas pracujemy nad zwiększeniem sprzedaży w pozostałych miesiącach by zniwelować efekt sezonowości. Pomoc ma produkcja urządzeń instalacyjnych, które mogą być montowane przez cały rok. Wyniki za I kwartał 2018 roku pokazują, że ten krok przynosi efekty.

Zatrudnacie około 200 osób. Jak spółka radzi sobie z rosnącymi kosztami pracy?

Udało się nam rozwiązać ten problem. Część prostszych prac zlecamy pracownikom z Ukrainy. Chcąc zabezpieczyć ciągłość kadr i poprawić wydajność pracy prowadzimy szkolenia dla młodych pracowników. Mamy też atrakcyjną ofertę socjalną, co cenią sobie nasi ludzie. Równolegle stawiamy na większą automatyzację produkcji, czego dowodem jest zakup pierwszego robota.

Kluczowym rynkiem zagranicznym dla SUNEX są Niemcy. Czy spółka planuje ekspansję na nowe rynki?

W Niemczech sprzedajemy od początku naszej działalności. W I kwartale tego roku stanowił on 60% w strukturze naszych przychodów. Chcemy dalej umacniać tam swoją pozycję, podobnie zresztą jak w Austrii czy Szwajcarii. Duży potencjał do rozwoju widzimy w sąsiednich krajach – Czechach, Łotwie, Litwie i Estonii. Nasze produkty są tańsze od konkurencji z zachodniej Europy, co jest atutem SUNEX.

Drugim istotnym rynkiem zbytu jest Polska. W jakim tempie chcielibyście rozwijać się na tym rynku?

Rozwój na krajowym rynku jest dla nas priorytetem. Wcześniej bardziej skupialiśmy się na ekspansji zagranicznej. Chcemy to zmienić, ale kluczem do tego jest poprawa rozpoznawalności marki. Potencjał wzrostu na polskim rynku jest duży, warunkiem wspomniany wzrost rozpoznawalności naszych produktów. Naszą bezpośrednią konkurencją są firmy zagraniczne.

Unia Europejska przyjęła dyrektywę nakazującą do 2020 roku zwiększenie udziału źródeł odnawialnych w bilansie energetycznym do 20 % we wszystkich krajach wspólnoty. To dla spółki potencjalny czynnik wzrostu. Czy wiążecie z nim duże nadzieje?

Liczymy w związku z tym na coraz większe zainteresowanie energią słoneczną, jako oszczędnym i ekologicznym sposobie ogrzewania. W Europie rynek odnawialnych źródeł energii rozwija się dynamicznie od lat. U nas jest z tym różnie. Niemniej oczekujemy, że nowe przepisy i coraz większa świadomość społeczna, poparta względami ekonomicznymi, przyspieszą rozwój tego rynku.

Spółka chce przeznaczyć do 9 mln zł na zwiększenie zdolności produkcyjnych. Skąd będą pochodziły środki i jakie korzyści ma przynieść ta inwestycja?

Projekt chcemy sfinansować z kredytu i dotacji unijnych. Zainwestowane fundusze mają pomóc w rozbudowie naszego portfolio produktowego i jednocześnie poprawić wydajność produkcji. Dzięki realizacji tego projektu SUNEX umocni swoją pozycję producenta rozwiązań grzewczych i instalacyjnych. Przyczyni się to do ekspansji na nowe rynki i wyróżni nas na tle konkurencji. W przyszłości powinno to skutkować wzrostem obrotów i zysków, co mogłoby sprawić, że część zysków przeznaczymy do podziału między akcjonariuszy. Celem na kolejne lata jest poprawa marżowości, tak byśmy mogli wypłacać dywidendę. Myślimy nad stworzeniem długofalowej polityki dywidendowej.

Dziękuję za rozmowę.