



Spółkę wybrał **Łukasz Pałka**, analityk Money.pl
2014-06-09 06:00

Spółka dnia: Założyciel Introlu przekonuje, że kryzys w budowlance to wina samych przedsiębiorstw [WYWIAD]



Wiesław Kapral, założyciel Grupy Introl S.A. [fot: Introl S.A.]

- Czasy są zupełnie inne niż wtedy, gdy zakładałem firmę w 1990 roku. Zarejestrowaliśmy przedsiębiorstwo u mnie w mieszkaniu, a pierwsze prace wykonywaliśmy w garażu. Nasz kapitał początkowy wynosił sto dolarów, a konkurencją były państwowe molochy - mówi w wywiadzie dla Money.pl Wiesław Kapral, założyciel Introl S.A., który zatrudnia dzisiaj 1,5 tysiąca osób, w tym kilkuset inżynierów. - Myślałem, że będzie nas kilkunastu, bo wtedy takie było wyobrażenie o prywatnych firmach, i będziemy po prostu robić coś fajnego. Skupiałem się na tym, jak logicznie myśleć, żeby ogrywać państwowe firmy. Początkowo też wielu potencjalnych klientów nas ignorowało. Ale do czasu. Wystarczyło, że zrobiłem sobie pieczątkę z napisem dyrektor - wspomina przedsiębiorca. W rozmowie z Money.pl tłumaczy, dlaczego dywidenda należy się inwestorom i opowiada o planach Grupy na kolejne miesiące.

Łukasz Pałka, Money.pl: Do tej pory Grupa Introl zwykle realizowała publikowane wcześniej prognozy wyników. W tym roku zapowiadacie Państwo m.in. wzrost przychodów o ponad 20 procent w porównaniu do ubiegłego roku. Tymczasem w budowlance wciąż nie widać przecież wyraźnego odbicia. Prognoza tym razem nie jest zbyt optymistyczna?

Wiesław Kapral, przewodniczący Rady Nadzorczej, założyciel i główny akcjonariusz Grupy Introl S.A.: To się okaże. Ale mogę zapewnić, że nasze prognozy powstają przy zachowaniu bardzo dużej rzetelności. Zawsze na początku kwietnia już dokładnie wiemy, co powinno się w danym roku wydarzyć i wówczas każda spółka z Grupy przygotowuje swoją prognozę. Potem są one analizowane i dopiero po wykluczeniu wszystkich błędów i nieścisłości publikujemy swoje oczekiwania jako cała Grupa.

Co do naszej działalności w budowlance to nasze prace obejmują specjalistyczne wykonawstwo inwestycji, w tym głównie instalacje technologiczne, elektryczne czy automatykę budynkową. Nie zajmujemy się natomiast budownictwem ogólnym. A co do

uwagi dotyczącej całego sektora budowlanego, pozwolę sobie na dygresję. Mianowicie bardzo denerwuje mnie, gdy firmy nadal wykręcają się i tłumaczą swoje kłopoty kryzysem. Nasza Grupa działa od 24 lat i w zasadzie zawsze osiągaliliśmy zyski. Bywały oczywiście gorsze okresy, ale nigdy tak naprawdę nie było kryzysu, tylko czasami spore spowolnienie. W moim przekonaniu to słowo, którego używają ludzie, gdy im coś nie idzie.

Mocne stwierdzenie.

Ale proszę sobie odpowiedzieć na pytanie, dlaczego właściwie firmy budowlane wpadły w Polsce w poważne tarapaty. Moja odpowiedź jest taka, że postępowały nierozsądnie. Jeżeli ktoś jednego dnia robi mosty, a drugiego postanawia zabrać się za autostrady, to wiadomo przecież, że nie złoży dobrej oferty i nie policzy wszystkiego, jak należy. Poza tym plan budowy autostrad był zbyt ambitny. Wiele przedsiębiorstw złapało masę zleceń, z których potem nie miały szans się wywiązać. Dlatego uważam, że kryzys w branży budowlanej w Polsce wcale nie musiał mieć miejsca.

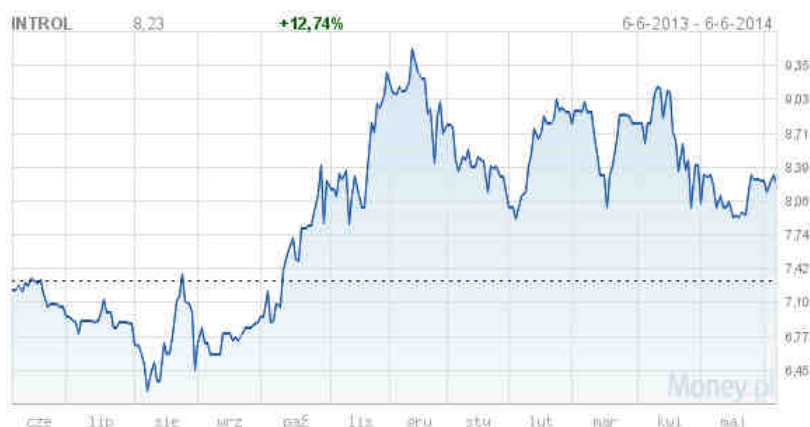
Tymczasem o Pana firmie analitycy piszą, że wykorzystaliście kryzys, by umocnić swoją pozycję na rynku.

Z pewnością kryzys nas nie dotknął. W kilku spółkach mieliśmy do czynienia ze spowolnieniem, między innymi z powodu spadku eksportu naszych produktów do Niemiec, ale nie stworzyło to jakiegokolwiek zagrożenia dla całej Grupy.

Poza tym w kryzysie zawsze jest tak, że gdy jeden traci, to drugi zarabia. Patrząc na to całkiem prywatnie, to przecież sam kupowałem akcje Introlu, gdy były po cztery złote. I co? Nie zyskałem na kryzysie?

Tak więc z pewnością wykorzystaliśmy szansę, którą dało nam spowolnienie, by wzmocnić biznes. Co ważniejsze, okazało się, że jest on bardzo bezpieczny, bo nawet gdy jedna spółka w Grupie przeżywa spowolnienie, to inna zyskuje.

Zobacz kurs akcji Grupy Introl z ostatnich 12 miesięcy



No właśnie. Cała Grupa Introl to aż 14 spółek. Nie myślał Pan nigdy na przykład o sprzedaży którejś z nich, żeby uprościć strukturę firmy?

Nie widzę powodu, żeby pozbywać się kury znoszącej złote jajka. Oczywiście zgodzę się z tym, że wszystko ma swoją cenę, ale z drugiej strony - jak już wspomniałem - taka struktura jest bezpieczna, bo Grupa jako całość jest mało podatna na negatywne zmiany na rynku. A do czternastu policzyć umiem (*śmiech*).

Krótko mówiąc, chodzi o dywersyfikację gałęzi biznesu?

Tak. Dzisiaj zależność spółek między sobą jest inna niż w momencie, gdy powstawały. Na przykład, gdy kupowaliśmy spółkę Limatherm, która przez lata była naszym dostawcą termometrów, to zależność była większa niż obecnie. Teraz Limatherm pracuje też między innymi dla przemysłu motoryzacyjnego. Związek jest więc luźniejszy, ale sam biznes jako całość jest mocno zdywersyfikowany, a tym samym bezpieczny.

I w ten sposób skupił Pan wokół siebie ponad 1,5 tysiąca osób, które pracują we wszystkich spółkach Grupy.

W tej liczbie kilkaset osób to inżynierowie. Przy czym specyfika tego biznesu polega na tym, że klientowi bardzo często trzeba nie tylko sprzedać produkt, ale zaproponować rozwiązanie konkretnego problemu od początku do końca. Pracujemy dla wielu sektorów, z czego dwa największe to energetyka i ochrona środowiska. Możemy spokojnie konkurować chociażby z firmami z Chin, bo wygrywamy z nimi jakością produktów i usług.

Analitycy z DM BOŚ napisali ostatnio, że dzięki dwóm, dużym kontraktom z ubiegłego roku przeszliście z roli podwykonawcy do roli głównego wykonawcy inwestycji. W tym roku zostanie to potwierdzone?

Na razie mogę powiedzieć tyle, że prowadzimy rozmowy z różnymi klientami i będziemy informować o wszystkich, które zakończą się sukcesem. Zależało nam na tym, by przejść z roli podwykonawcy do głównego wykonawcy inwestycji, bo już dawno temu zdaliśmy sobie sprawę, że nasz potencjał jest wyższy niż w przypadku wielu innych firm. Wymagało to oczywiście czasu, między innymi na przygotowanie odpowiednich kadr. A to długotrwały proces, bo na rynku pracy brakuje fachowców.

Rozumiem, że zgadza się Pan z tymi, którzy twierdzą, że w Polsce nie ma bezrobocia?

Wśród fachowców na pewno. To prawda, że mieliśmy trudność ze znalezieniem pracowników. Teraz jednak jesteśmy przygotowani do realizowania dużych kontraktów, bo mamy zaplecze kadrowe i jesteśmy silni pod względem finansowym, co pozwala spokojnie myśleć o finansowaniu inwestycji.

Jaką wartość ma obecnie portfel zamówień Introlu?

Około 400 milionów złotych. Jak wspomniałem, pracujemy nad nowymi kontraktami i mam nadzieję, że w tym roku będziemy się nimi chwalić.

Największych szans upatruję w energetyce i ochronie środowiska. W tych sektorach będzie bowiem największe wsparcie ze środków unijnych. Oczywiście nie nastawiamy się, że

będziemy głównym wykonawcą bloków energetycznych. Ale te inwestycje zaangażują bardzo duży potencjał firm, które będą musiały zwolnić miejsce na mniejszych projektach. Na to liczymy.

Konkurencja na rynku jest duża?

Tak. Ale przecież to normalne w rozwijającej się gospodarce. Czasy są zupełnie inne niż wtedy, gdy zakładałem firmę w 1990 roku. Wówczas po 21 latach pracy odszedłem z przedsiębiorstwa Energoaparatura i razem ze współnikiem Józefem Bodzionym zdecydowaliśmy się zacząć od zera. Zarejestrowaliśmy przedsiębiorstwo u mnie w mieszkaniu, a pierwsze prace wykonywaliśmy w garażu. Nasz kapitał początkowy wynosił sto dolarów, a konkurencją były państwowe molochy. Cała sztuka polegała na tym, żeby utrzymać się na tym rynku.

I to się Panu udało.

Ale ja wtedy nie wiedziałem, że ten biznes aż tak nam się rozrośnie. Myślałem, że będzie nas kilkunastu, bo wtedy takie było wyobrażenie o prywatnych firmach, i będziemy po prostu robić coś fajnego. Skupiałem się na tym, jak logicznie myśleć, żeby ogrywać państwowe firmy. Początkowo też wielu potencjalnych klientów nas ignorowało. Ale do czasu. Wystarczyło, że zrobiłem sobie pieczętkę z napisem *dyrektor*. Co z tego, że dwuosobowej firmy (*śmiech*). Wtedy nie było już żadnych pytań. Tak to ponad dwadzieścia lat temu działało.

To logiczne myślenie zachował Pan do dzisiaj?

I rozsądek. Bo bywały momenty, że przychodzili do mnie ludzie z propozycjami szybkich interesów. Ale nigdy nie weszliśmy w coś, na czym się nie znaliśmy. Od początku chciałem robić tylko to, o czym mam pojęcie i co mnie interesuje. Nigdy nie zmieniłem podejścia, że trzeba się rozwijać spokojnie, stabilnie, ale wypłacając dywidendę.

Którą regularnie płaciecie.

Bo dywidenda się po prostu inwestorom należy. Jak ktoś kupuje akcje, to powinien z nich coś mieć, niezależnie od trendu na rynku. W tym roku chcemy wypłacić ponad 10 milionów złotych, czyli po 38 groszy na akcję.

Mogę śmiało zadeklarować, że będziemy trzymać się polityki dywidendowej, która zakłada wypłacanie inwestorom znacznej części zysku netto.

W akcjonariacie Introlu jest OFE. Nie obawia się Pan, że zmiany w systemie emerytalnym negatywnie wpłyną na kurs akcji?

No cóż, wolałbym, żeby kurs akcji był realny, czyli wyższy od obecnego. Z pewnością jednak te zmiany nie będą miały wpływu na działalność firmy. Z chęcią dokupowałbym akcje, ale to zmniejszyłoby ich płynność, więc tego nie robię.

To po co Panu w ogóle ta cała giełda?

Bo obecność na giełdzie daje spółce bardzo dużą wiarygodność. Pokazujemy, że jesteśmy otwarci, co ma również ogromne znaczenie marketingowe. Poza tym z giełdy pozyskaliśmy przecież ogromne środki na rozwój i przejęcia.

Będą kolejne?

Na pewno nie pod presją oczekiwań z którejkolwiek strony. Najlepsze przejęcia w historii spółki miały miejsce wówczas, gdy widzieliśmy sensowną okazję, a na ich znalezienie potrzeba czasu. Przejęcia nie zawsze są konieczne do szybkiego wzrostu. Na przykład przez ostatnie trzy lata nic nie przejęliśmy, a wzrost i tak był ogromny. Potencjału na kolejne przejęcia jeszcze nie wyczerpaliśmy, ale jeżeli miałbym coś dodać, to musiałoby być coś godnego uwagi, co powiększy kompetencje naszej Grupy.

Rozwijacie się głównie na rynku wewnętrznym. Czy myśli Pan o większej ekspansji za granicą?

To zależy, jak zdefiniujemy rynek wewnętrzny. Od czasów, gdy Polska weszła do Unii Europejskiej, to całą Wspólnotę traktuję właśnie w ten sposób. Od lat jesteśmy obecni na przykład w Niemczech. Tylko w czasie kryzysu mieliśmy do czynienia ze spadkiem zamówień od tamtejszych klientów.

Generalnie wolę jednak sprzedawać towary i usługi w Polsce, chociażby ze względu na brak ryzyka kursowego. Oczywiście staramy się przed nim zabezpieczać, choć byłoby lepiej, gdyby Polska była w strefie euro.

Na razie ten temat odszedł jednak na dalszy plan.

Bardzo źle się stało, bo z euro wszystkim byłoby prościej.

Widzi Pan wzrost zamówień od klientów zza granicy?

Tak, chociaż sami o zamówienia spoza Polski specjalnie nie zabiegamy. Mamy bardzo dużo pracy w kraju, choć oczywiście realizowaliśmy kontrakty na przykład we Francji, na Islandii, czy w Grecji.

Ile środków spółka przeznaczy w tym roku na nowe inwestycje?

Oprócz wydatków związanych z odtwarzaniem obecnego majątku trwałego, nasz nowy plan do 2018-2019 roku zakłada wydatek rzędu 24 milionów złotych. Zamierzamy w tym czasie wybudować dwie hale produkcyjne i rozbudować park maszynowy w naszych spółkach Limatherm i Limatherm Sensor tak, by móc realizować więcej zleceń. Klienci już są i tylko czekają na to, byśmy zwiększyli moce produkcyjne.

Źródło:

<http://www.money.pl/gielda/spolka-dnia/artukul/spolka;dnia;zalozyciel;introlu;przekonuje;ze;kryzys;w;budowlance;to;win a;samych;przedsiębiorstw;wywiad,147,-1,1557395.html>