



EMIL GÓRECKI»

e.gorecki@pb.pl

Intról, spółka z branży automatyki i pomiarów spina się do skoku. Inwestycje zrealizuje na kredyt, by nadal wypłacać dywidendę.

Od giełdowego debiutu jesienią 2007 r. katowicki Intról nie był rozpieszczany przez rynek kapitałowy. Cena emisyjna akcji wyniosła 11,5 zł, spółka pozyskała 46 mln zł przy znacznej redukcji zapisów, ale jej kurs obsunął się pierwszego dnia notowań i nigdy nie wzrósł ponad 9,99 zł. To smuci Wiesława Kaprała, szefa rady nadzorczej Introłu i głównego akcjonariusza.

— Spółka jest bardzo niedoceniana przez inwestorów. Akcje są tanie, więc sam je dokupowałem. Nie chcę jednak dalej zmniejszać płynności, której poziom i tak przeszkadza w budowie wartości giełdowej — mówi Wiesław Kaprał. W lutym DM BDM zarekomendował kupowanie akcji Introłu z ceną docelową 10 zł.

— Na lata 2014-15 spółka ma w portfelu kilka dużych zleceń w segmencie usług budowlanych, jak EC Rzeszów czy spalarnia odpadów w Koninie. To pozwala spokojnie starać się o kolejne duże kontrakty — mówi Krzysztof Pado, analityk BDM. Intról to specjalista od delikatnej roboty. Produkuje aparaturę kontrolno-pomiarową i świadczy usługi w tej dziedzinie.

Chłubi się tym, że jako jedna z dwóch polskich firm uczestniczył w uruchamianiu zderzacza hadronów w Europejskiej Organizacji ds. Badań Nuklearnych CERN. Jego zadaniem było ustabilizowanie temperatury z dokładnością do setnych części stopnia Celsjusza. Na co dzień zlecenia przychodzą głównie z sektorów energetyki zawodowej, ochrony środowiska i motoryzacji. Jest ich na tyle dużo, że spółka do 2019 r. chce rozbudować zakłady Limatherm w Limanowej.

— Rozbudujemy park maszynowy i wybudujemy dwie hale produkcyjne, dzięki czemu moce zakładów zwiększą się o 30-35 proc. O obłożenie się nie obawiamy, decyzja o rozbudowie zapadła pod naciskiem klientów. To będzie wydatek rzędu 23-24 mln zł. Sfinansujemy go z kapitału własnego oraz kredytów, bo jednocześnie nie zamierzamy rezygnować z wypłacania dywidendy.

To się opłaca, bo korzystamy z kredytów tańszych niż kiedykolwiek wcześniej — mówi Wiesław Kaprał. Portfel zamówień sięga 400 mln zł. Prognozy finansowe na 2014 r. przewidują 450 mln zł przychodów (wzrost o 23 proc. r/r.), 70 mln zł zysku brutto ze sprzedaży (+13 proc.) i 20 mln zł netto (+24 proc.).

Po pierwszym — sezonowo najslabszym kwartale — Intról ma już 26 proc. zaplanowanych przychodów, 21 proc. zysku brutto ze sprzedaży i 20 proc. zysku netto.

— Nie zdarzyło się nam nie dotrzymać prognoz, raz nawet je przekroczyliśmy — zapewnia szef rady nadzorczej spółki.