

PHOTON ENERGY N.V. CHAT WITH INVESTORS CZAT INWESTORSKI

Transcript of the chat with the Polish retail
investors association SII

On 10 May 2017

MATERIAL THINFILM	250		INDEX	X	AMEND.
INSPECTION	1000	ISO E		X	
TOLERANCE NORM ISO 8015:		YES		X	
PRECISION ISO...				X	
				X	
CONCEPT DESIGN		NORM.REF. EXAMINED APPROVED			
		NAME		TYPE	
		FS-PKI		PRA	

Good morning Georg. Congratulations on stunning performance of the company. 6th consecutive quarter with improved results, Revenues rose by half, first ever positive EBIT in history, but still total comprehensive loss, though on very low level. When will the last data be transferred in positive digits? Will the positive trend last or was it only down to very favourable weather conditions? Or due to better and better management, activities and diversification of offer?

Thank you very much. Already during the last periods we were working hard grow the business and improve our profitability. We feel confident that with the seasonal strong quarters ahead and further business growth our profitability will continue to grow. Growth compared to last years Q1 figures is indeed driven half by electricity sales due to good weather conditions and O&M, but the second half of revenue growth is due to increased business from new O&M customers and energy solutions. On top of the revenue growth we have further worked on improving our efficiency and reduced cost.

Hello. Why do you think the bonds are selling so poorly? Are you planning to have other alternative sources of financing new investments? Does the company plan to issue shares? What do you think about global trends in the development of renewable energy sources in the light of cheap energy resources?

Our 7-year CZK bond issue has not sold as much as we expected, but from our view it is no disaster. It is our first issue in the Czech Republic where bonds are still a new instrument. The monthly coupon will quickly create a strong track record. Our main focus now is on refinancing our EUR bond in Germany, where we were also viewed with a lot of scepticism back in 2013 but have built a strong track record. For individual projects we have many different financing alternatives. Renewables already dominate the construction of new capacity, so that their share will continuously grow. As energy storage will become cheaper this trend will accelerate. The flip side is that RE will go quickly from being supported to being taxed ever more heavily.

Could you please comment on the quarterly results?

We are pleased to begin the year delivering the strongest opening quarter in the Company's history. Consolidated revenues increased by 40.5% YOY to EUR 2.786 million, leading to an EBITDA improvement of 55.3% to EUR 1.703 million. Photon Energy recorded the first positive Q1 EBIT in its history at EUR 0.264 million compared to an EBIT loss of EUR 0.101 million in the same period last year. The company significantly reduced the loss before taxation to EUR 0.219 million (from a EUR 1.318 million loss for the same period last year). Total comprehensive loss contracted by 92.1% YOY to EUR 0.131

Dziękujemy za gratulacje. Już w poprzednich okresach robiliśmy wszystko, żeby nasz biznes rozwijał się, a rentowność rosła. Jesteśmy pewni, że oczekiwane dobre sezonowe wyniki kwartalne i bieżący rozwój naszego biznesu przełoży się na dalszy wzrost naszej rentowności. W porównaniu z poprzednimi latami dane za pierwszy kwartał rzeczywiście wzrosły, z połowy dzięki sprzedaży prądu w związku z dobrymi warunkami pogodowymi i O&M, jednak w pozostałych 50% przychody wzrosły dzięki rozwojowi biznesu w związku z napływem nowych klientów O&M i rozwiązaniami energetycznymi. Oprócz wzrostu przychodów nadal pracowaliśmy i pracujemy nad poprawą naszej wydajności i redukcją kosztów.

Witam. Co Pana zdaniem jest przyczyną bardzo słabej sprzedaży obligacji? Czy spółka ma plany co do innego źródła finansowania nowych inwestycji? Czy spółka planuje emisję akcji? Jak ocenia Pan globalne trendy w rozwoju odnawialnych źródeł energii w obliczu tanich surowców energetycznych?

Nasze siedmioletnie obligacje w koronach nie sprzedały się na oczekiwanym przez nas poziomie, jednak naszym zdaniem nie jest to żadna wielka tragedia. Była to pierwsza emisja w Czechach, gdzie obligacje nadal są postrzegane jako nowy instrument. Miesięczne kupony w krótkim czasie przyniosą dobre wyniki. Koncentrujemy się teraz głównie na refinansowaniu naszych obligacji euro w Niemczech, gdzie w 2013 roku również towarzyszył nam spory sceptycyzm, a jednak udało nam się osiągnąć dobre wyniki. Mamy różne możliwości finansowania poszczególnych projektów. OZE już dominuje w nowo budowanych mocach, dlatego tutaj nasz udział będzie przyspieszać w związku ze spadkiem kosztów magazynowania energii. Jednak ma to również ciemną stronę: OZE wkrótce przestaną być dotowane i zostaną bardziej opodatkowane.

Czy może Pan skomentować wyniki spółki za ostatni kwartał?

Ten rok ku naszej wielkiej radości zaczynamy z najlepszymi wynikami kwartalnymi otwarcia w historii Spółki. Skonsolidowane przychody wzrosły o 40,5% rok do roku, wynoszą 2,786 mln euro, co oznacza wzrost EBITDA o 55,3%, która wyniosła 1,703 mln euro. Photon Energy odnotowała pierwszy dodatni EBIT za pierwszy kwartał w swojej historii, który wyniósł 0,264 mln euro, przy czym w ubiegłym roku w analogicznym okresie odnotowaliśmy straty EBIT na poziomie 0,101 mln. euro. Spółka znacznie obniżyła stratę przed opodatkowaniem do 0,219 mln euro (z 1,318 mln euro straty w analogicznym okresie ubiegłego roku). Całkowita skumulowana

million from EUR 1.669 million in 2016 Q1.

Strong electricity generation, continued growth in O&M revenues and tight cost control resulted in the sixth consecutive quarter of YOY-EBIT improvements and a solid start into 2017.

What are your expectations for revenues and EBIT in 2017?

We do not make forward looking financial statements. But we feel confident that we will continue in improving our financial figures and profitability.

What would you say to those Czech doubters, who are constantly criticising both the company and all the green energy industry, saying that without subsidizing it, it would not be able to survive at all, pointing out that the price of so called green energy is by far more expensive than fossil fuels whose resources are vast in this part of Europe. Isn't there at least a spark of truth in it? How does it correspond to the company's performance on Czech SE, where PEN peaked at 11 crowns and now is traded at 6. How do you want to encourage Czech investors to buy both the shares itself and also the bonds issued last autumn.

Czechs always need something to whine about. The Czech experience with RE and solar in particular dates back to a time when heavy subsidies were needed, which are being paid out over 20 years, so they will continue affecting their energy bill for quite some time to come. In a way, the Czech Republic was too early. Countries providing support today have a much lower burden. In many countries with a lot of sunshine no subsidies are needed at all. In a true shocking experience I recently saw former Czech Prime Minister Petr Necas (who almost killed our company by retroactively introducing the solar levy) glowingly push solar as the best energy source. Hence, nothing is forever. As the vast majority of trading in our shares still takes place on New Connect, the price is set there and Czech investors do not set the price of our shares. The Czech capital market is massively underdeveloped compared to the Polish market and bonds are very new instruments. We already see early investors coming back to subscribe more as the monthly coupon payments create a track record and trust.

strata zmalała o 92,1% rok do roku z 1,669 mln euro w 1Q 2016 roku do 0,131 mln euro.

Dobre wyniki w produkcji prądu elektrycznego przełożyły się na dalszy wzrost przychodów z O&M, zaś dzięki rygorystycznej kontroli kosztów udało nam się osiągnąć już szósty kwartał z kolei poprawę wskaźnika EBIT rok do roku, co daje nam solidną pozycję wyjściową na 2017 rok.

Ile przychodów i zysku EBIT spółka szacuje w 2017 roku?

Nie przygotowujemy progностycznych raportów finansowych. Jesteśmy jednak przekonani, że nasze wyniki finansowe i rentowność będą się nadal poprawiać.

Co by Pan powiedział o powątpiewających Czechach, którzy ciągle krytykują firmę a także przemysł energii zielonej (OZE) mówiących, że bez dofinansowania cały sektor energii zielonej nie będzie w stanie przetrwać, wskazując, że uzyskanie energii z OZE jest droższe od pozyskania energii z paliw kopalnianych których nie brakuje w tej części Europy. Czy nie ma w tym chociaż trochę prawdy? Jak odnosi się to do wyników firmy na czeskiej SE, gdzie PEN osiągnął szczyt 11 koron, a teraz jest to 6 koron. Jak chce Pan zachęcić czeskich inwestorów do zakupu akcji jak i obligacji wydanych jesienią ubiegłego roku?

Czesi lubią sobie ponarzekać. Czeskie doświadczenia z odnawialną energią, zwłaszcza z energią słoneczną sięga czasów, kiedy konieczne były spore dotacje, które są wypłacane przez około 20 lat, dlatego jeszcze długo Czesi będą odczuwać tego skutki, płacąc rachunki za prąd. W krajach, które obecnie dofinansowują OZE, obciążenie jest znacznie niższe. Tam, gdzie świeci dużo słońca w ogóle nie jest potrzebne żadne dofinansowanie. Niedawno przeżyłem spory szok, kiedy spotkałem się z byłym czeskim premierem Petrem Necasem (który o mały włos pogrążył naszą firmę, wprowadzając podatek solarny ze skutkiem wstecznym), który teraz jest entuzjastycznym orędownikiem energii słonecznej jako najlepszego źródła energii. Czyli nic nie trwa wiecznie. Ponieważ lwią część obrotów naszych akcji nadal odbywa się na giełdzie New Connect, cena jest ustalana właśnie tam, czescy inwestorzy nie ustalają ceny naszych akcji. Czeski rynek kapitałowy jest słabo rozwinięty w porównaniu z polskim. Obligacje to tutaj bardzo nowy instrument. Ale zauważamy, że inwestorzy obejmują coraz więcej obligacji dzięki miesięcznym kuponom, które dają solidne wyniki i budują zaufanie.

What are the main goals for the Company for 2017?

Our priorities are growing our O&M business and related services in Europe, winning EPC business and developing projects to the ready-to-build stage in Australia and entering one or two new markets in 2017. We are entering 2017 very confidently as our project development efforts are progressing well, both in Australia, where utility-scale solar projects have finally become viable without investment support, and in our new market Hungary. Both markets will allow us to expand our power plant portfolio and to substantially grow our EPC and O&M services businesses.

What are Photon Energy's main competitors?

The solar industry has many players. We compete with other local O&M and EPC companies in the markets where we operate. There are dozens of other companies offering PV monitoring software (of course not as good as ours). We are competing with other companies for land and projects. So, many competitors but none of them in any way significant.

Could you summarize the business year 2016?

2016 was an eventful year. In Central Europe Photon Energy became a leading provider of O&M services: in total the company added 45 MWp, including the largest single contract in Photon Energy's history for 28.5 MWp for one of the leading Czech independent power producers, Energy 21, while in Australia new power plants were built and plans for large-scale solar parks presented. Photon Energy also reached out to investors by dual-listing its shares in Prague and issuing a 6% corporate bond in the Czech Republic.

When will the company start to make profits?

We do not make forward looking financial statements, however we feel comfortable that our profitability will continue to grow and that our improved quarterly results will be soon as well reflected in positive annual financial results.

Is the company able to further improve its operational efficiency?

We have come a long way improving our cost structure and believe that there is always space for improvement. However our current focus is more on efficient business growth and project development for the upcoming periods.

Hello, do you plan to list your shares on a new Stock Exchange?

For the time being we do not have any plans to have our shares traded on any other exchange.

Jakie plany ma spółka na 2017 rok?

Do naszych priorytetów należy rozwój pionu O&M i powiązanych usług w Europie, przejęcie EPC i rozwój projektów do etapu gotowego do wybudowania (ready-to-build) w Australii, chcemy też w 2017 roku wejść na jeden – dwa nowe rynki. W 2017 rok wkraczamy z przekonaniem, że nasze wysiłki w prowadzeniu projektów są na dobrej drodze, zarówno w Australii, gdzie nasze elektrownie słoneczne wreszcie działają bez konieczności wsparcia inwestycyjnego, a także na naszym nowym węgierskim rynku. Oba te rynki pozwolą nam rozwijać nasz portfel energetyczny, a także istotnie wpłyną na rozwój naszego pionu EPC i usług O&M.

Jacy są najwięksi konkurenci Photon Energy?

W branży solarnej jest wielu graczy. Na naszych rynkach konkurujemy z innymi lokalnymi operatorami O&M i EPC. Istnieją dziesiątki innych firm oferujących oprogramowanie do monitorowania PV (oczywiście nie tak dobre jak nasze). Konkurujemy z innymi firmami jeżeli chodzi o grunty i projekty. Czyli mamy dużo konkurentów, jednak żaden z nich raczej nie ma dużego znaczenia.

Jak podsumowałby Pan 2016 rok dla spółki?

Rok 2016 obfitował w wydarzenia. W Europie Środkowej Photon Energy osiągnął pozycję lidera w usługach O&M: w sumie spółka dodała 45 MWp, w tym zrealizowaliśmy największy pojedynczy kontrakt w historii Photon Energy na 28,5 MWp dla jednego z czołowych niezależnych czeskich producentów energii, Energy 21, natomiast w Australii wybudowano nowe elektrownie i przedstawiono projekty parków słonecznych na dużą skalę. Photon Energy przygotowało również nową ofertę dla inwestorów przez podwójne notowanie naszych akcji: w Warszawie, a teraz również w Pradze. Wyemitowaliśmy też 6% obligacje korporacyjne w Czechach.

Kiedy spółka zacznie wykazywać zyski?

Nie przygotowujemy progностycznych raportów finansowych. Jesteśmy jednak przekonani, że nasza rentowność będzie nadal wzrastać, a nasze lepsze wyniki kwartalne już wkrótce znajdą odzwierciedlenie w dodatnich rocznych wynikach finansowych.

Czy spółka jest w stanie dalej poprawiać efektywność operacyjną?

Dzięki znacznym wysiłkom udało nam się poprawić naszą strukturę kosztów. Jesteśmy jednak przekonani, że zawsze da się zrobić więcej. Jednak obecnie raczej skupiamy się na efektywnym rozwoju biznesu i projektów na najbliższe okresy.

Aktualnie nie planujemy wprowadzania naszych akcji na żadną inną giełdę.

The company entered the Hungarian market. Why is this market attractive to the company?

A combined set of factors points to Hungary being a promising market for solar PV in the next couple of years. With a share of 11% of electricity consumption being generated from renewable energy sources in 2016, Hungary falls significantly short of its EU commitment of 20% by 2020. Hungary also has limited potential for other renewable energy sources. The material decline in investment costs for PV plants and local financing costs in combination with functioning support mechanisms provide for the commercial viability of PV plants in Hungary. Off-take prices for renewable energy around EUR 100 per MWh for up to 25 years allow for attractive returns for investors, while local banks have a strong mandate and appetite to provide long-term project financing on attractive terms. Thus we expect Hungary to be an attractive market for project development and investing ourselves but also to grow our O&M and EPC business.

How much investment can be made in 2017?

This is difficult to answer as our Australian projects in Leeton and Envirova will be ready-to-build in 2017Q3 and we cannot foresee how many projects we will be able to realize in Hungary before year-end. It is reasonable to expect that the most significant boost in investment activity will take place in 2018.

What are the major development projects planned for 2017?

We are currently working intensively on development of 2 large scale projects, Leeton and Envirova, with a combined installed capacity of 42 MWp in Australia with the intention to get them ready to build this year. On the other hand we are as well developing our first projects in Hungary in the Pest region with an installed capacity of 6 MWp. On top of those project we have several more projects in earlier stages which are not ready to publish at the moment.

Why do you think there is so little turnover at Warsaw Stock Exchange, even after such positive financial statements

Sometimes trading volumes and price developments are a bit of an enigma to me. Having said that, we have a fair amount of investors in Poland following us. Of course we hope that with these results and future news we will attract more interest, leading to higher volumes and valuations.

Why has the company decided to dual-list and enter the market in Prague?

We realised that listing on NewConnect only was limiting the potential investor base. We believe there is demand among investors for a renewable energy investment vehicle on the Prague Stock Exchange.

At the same time, most of our business as well as the majority of our proprietary portfolio is still located in the Czech Republic. We expect increased liquidity of our shares, which we believe will benefit from our business activities in the Czech Republic.

Spółka weszła na rynek węgierski. Dlaczego ten rynek jest atrakcyjny dla spółki?

Wiele czynników złożyło się na to, że uznaliśmy Węgry za obiecujący rynek dla branży słonecznej PV na najbliższych kilka lat. 11% zużywanej energii w 2016 roku pochodziło z OZE, co oznacza, że Węgry są daleko w tyle jeżeli chodzi o unijny cel 20% do 2020 roku. Węgry mają również ograniczony potencjał, jeżeli chodzi o inne OZE. Istotny spadek kosztów inwestycyjnych dla zakładów PV i lokalne koszty inwestycyjne wraz z dobrze działającym mechanizmem wsparcia sprawiają, że projekty zakładów PV stają się opłacalne. Cena sprzedaży energii odnawialnej wynosi około 100 euro za MWh na okres do 25 lat, co zwiastuje atrakcyjne zyski dla inwestorów, zaś lokalne banki mają duże kompetencje i apetyt, by finansować długoterminowe projekty na atrakcyjnych warunkach. Dlatego spodziewamy się, że Węgry okażą się atrakcyjnym rynkiem dla nowych projektów, chcemy sami inwestować, ale również rozwijać nasz biznes O&M i EPC.

Ile mogą wynieść nakłady inwestycyjne w 2017 roku?

To trudne pytanie. Nasze australijskie projekty – Leeton i Envirova będą gotowe do wybudowania w trzecim kwartale 2017 roku. Trudno przewidzieć, ile projektów uda nam się zrealizować do końca roku na Węgrzech. Należy się jednak spodziewać, że największy wzrost działań inwestycyjnych nastąpi w 2018 roku.

Jakie są najważniejsze projekty rozwojowe zaplanowane na 2017 rok?

Aktualnie intensywnie pracujemy nad dwoma projektami na dużą skalę. Leeton i Envirova w Australii, gdzie łączna zainstalowana moc wynosi 42 MWp. Chcemy dokończyć ich budowę jeszcze w tym roku. Z drugiej strony pracujemy już nad pierwszymi projektami na Węgrzech w regionie Pestu, z zainstalowaną mocą 6 MWp. Ponadto mamy kilka innych projektów we wczesnej fazie przygotowania, których na razie nie możemy jeszcze ujawniać.

Czasami liczba transakcji i wahania cen są dla mnie zagadką. Mamy jednak sporo inwestorów w Polsce, którzy są nam wierni. Oczywiście mamy nadzieję, że dzięki naszym wynikom i informacjom w przyszłości, uda nam się zwiększyć zainteresowanie, co przełoży się na większe obroty i lepszą wycenę.

Dlaczego spółka zdecydowała się na dual listing i weszła na rynek w Pradze?

Uświadomiliśmy sobie, że notowanie wyłącznie na NewConnect ograniczało bazę potencjalnych inwestorów. Wierzymy, że również wśród inwestorów na praskiej giełdzie istnieje popyt na inwestycje w odnawialne źródła. Poza tym większość naszego biznesu i większość naszego portfela aktywów znajduje się w Czechach. Oczekujemy wzrostu płynności naszych akcji dzięki naszym działaniom biznesowym w Czechach.

At what pace is the global photovoltaic market growing?

2016 marked a decade of continuous global demand growth for the solar industry. According to preliminary results published by Mercom Capital Group in November 2016, 76 GWp of PV systems would have been installed globally (compared to 50 GWp in 2015, 40 GWp in 2014, 38 GWp in 2013 and 30 GWp in 2012 according to EPIA). The global PV cumulative installed capacity would then have crossed the 300 GWp mark at the end of 2016, which represents a 33% increase compared to the year 2015. The PV Market Alliance's (PVMA) estimates in January 2017 confirmed these preliminary numbers, putting the global solar installations in 2016 at 50% growth during the year to 75 GWp.

Top 3 global countries in 2016 were:

China, leading the PV market since 2013, installed in 2016 an absolute world record of 34 GWp, representing an increase of 126% YoY and 45% of total global deployment. Given China's total installed capacity of 77 GWp, PVMA estimates that China will have exceeded the 100 GWp mark by the end of 2017.

USA was the second largest global market with around 13 GWp, compared to 7.3 GWp in 2015.

Japan ranked the number three with around 8.6 GWp, down 10.8 GWp in 2015.

Will stock prices rise in the future?

We strongly believe in the positive future development of our business and hope that this will be reflected in our future stock prices. However we understand as well that stock prices not only depend on fundamental data but as well on market psychology and dynamics.

Does the company plan to issue shares for the development of new projects?

We have no plans for the issuance of new shares and thus the dilution of existing shareholders at or near current valuation levels.

Can the company enter a new market this year?

We are constantly reviewing new markets for each of our business lines. Adding clients from new markets for example for our inverter repair business is simple. Project development, EPC and O&M in a new market requires considerable preparation work. We are currently reviewing markets with a view of entering with our entire spectrum of activities. At this point, however, we cannot say whether this will happen still in 2017 or later.

W jakim tempie rośnie rynek fotowoltaiczny na świecie?

W 2016 upłynęło dziesięć lat od początku ciągłego globalnego wzrostu popytu w branży solarnej. Zgodnie ze wstępnymi wynikami opublikowanymi w listopadzie 2016 roku przez Mercom Capital Group, na całym świecie miało zostać zainstalowanych 76 GWp systemów solarnych (dla porównania wg EPIA w 2015 r. było to 50 GWp, w 2014 r. - 40 GWp, 38 GWp w 2013 r. i 30 GWp w 2012 r.). Skumulowana zainstalowana moc PV na świecie przekroczy wówczas granicę 300 GWp pod koniec 2016 roku, co oznaczałoby 33-procentowy wzrost w porównaniu z rokiem 2015. Według szacunków stowarzyszenia PV Market Alliance's (PVMA) w styczniu 2017 te wstępne dane potwierdziły się, co oznacza, że w 2016 roku globalnie moce solarne wzrosły o 50% do 75 GWp.

W pierwszej trójce krajów 2016 roku znalazły się:

Chiny, wiodące na rynku PV od 2013 roku, z zainstalowaną rekordową mocą w 2016 roku na poziomie 34 GWp, co oznacza wzrost o 126% rok do roku i 45% globalnego wdrożenia. Biorąc pod uwagę całkowitą moc zainstalowaną w Chinach – 77 GWp, PVMA szacuje, że Chiny przekroczą granicę 100 GWp do końca 2017 roku.

USA – drugi co do wielkości rynek na świecie, około 13 GWp, dla porównania w 2015 było to 7,3 GWp.

Japonia zamyka podium z wynikiem 8,6 GWp, spadek z 10,8 GWp w 2015 roku.

Można oczekiwać wzrostu cen akcji?

Jesteśmy przekonani, że firma będzie dobrze się rozwijać również w przyszłości i mamy nadzieję, że przełoży się na przyszłą cenę naszych akcji. Jednak wiemy, że ceny akcji nie zależą tylko od podstawowych danych, ale również od psychologii i dynamiki rynkowej.

Czy spółka planuje emisję akcji na rozwój nowych projektów?

Nie planujemy emisji nowych akcji, nie chcemy rozcieńczać aktywów aktualnych akcjonariuszy ani przybliżyć się do aktualnych poziomów wyceny.

Czy w tym roku spółka może wejść na kolejny rynek zagraniczny?

Nieustannie badamy nowe rynki dla każdego pionu naszej działalności. Na przykład, dodawanie klientów z nowych rynków do usług remontowych falowników jest proste. Jednak rozwój projektów, EPC i O&M na nowych rynkach wymaga znacznych prac przygotowawczych. Obecnie analizujemy rynki pod kątem całego spektrum naszej działalności. Jednak na razie nie jesteśmy w stanie stwierdzić, czy stanie się to jeszcze w 2017 roku, czy później.

What is the profitability generated by the O&M segment?

In 2016 our O&M division generated EUR 2.197 million in revenues and an EBITDA of EUR 0.190 million, i.e. an operating margin of 8.6%. In 2017 Q1 we generated EUR 0.240 million on EUR 0.949 million of revenues, representing a 25.2% operating margin. Capital employed is around EUR 1 million. We target an operating margin of 20% but believe that with more scale 25-30% is achievable.

How quickly is the O&M division growing?

As of 2017Q1 we have more than 200 MWp O&M services (full O&M services and "Inverter Cardio" services) across Europe and in Australia under contract. This represents an increase by 46 MWp (+30%) compared to 2016Q1.

What will be the main source of revenue and profit in 2017?

In 2017 still the major part of revenues and profit will be contributed by electricity sales from our own portfolio, but we expect other business lines like Operations and Maintenance and Energy Solutions (EPC and Technology sales) to continue to contribute more than in the past.

Why is the company making losses?

Our company is structured for larger business volumes, which in some business areas such as EPC and project development it has not been pursuing due to market instability in Europe. Q1 is always the weakest quarter in terms of electricity production, so the material reduction in losses we see as a major improvement. We expect continued growth in O&M and new EPC business to be signed this year. The full-year results will be influenced by the strength of Q4.

Will you provide the investors with monthly updates (in monthly reports) about the latest developments in Australia and in Hungary, or will wait until projects are completed?

Yes we will, starting with the April monthly report. With project development and the construction of new plants again a key focus area we want to allow investors to track our progress in the best possible detail.

Jaką rentowność generuje segment O&M?

W 2016 roku nasz pion O&M wypracował przychód na poziomie 2,197 mln euro, EBITDA na poziomie 0,190 mln euro, co oznacza marżę operacyjną równą 8.6%. W 1Q 2017 mieliśmy 0,240 mln na 0,949 mln euro przychodów, co oznacza marżę operacyjną 25,2%. Zaangażowany kapitał wynosił około 1 mln euro. Naszym celem jest 20% marża operacyjna, ale wydaje się, że dzięki większej skali uda się osiągnąć 25-30%.

W jakim tempie rośnie liczba elektrowni w usłudze O&M?

Od 1Q2017 mamy ponad 200 MWp usług O&M (wszystki usługi O&M i "Inverter Cardio") zakontraktowanych w Europie i Australii. Oznacza to wzrost o 46 MWp (+30%) w porównaniu z 1Q2016.

Co będzie głównym czynnikiem wpływającym na wyniki 2017 roku?

Większość przychodów i zysków w 2017 roku nadal będzie pochodzić ze sprzedaży elektryczności z naszego własnego portfela, ale spodziewamy się większego niż w przeszłości udziału w przychodach i zyskach również ze strony naszych innych linii biznesowych, takich jak serwis, zarządzanie i konserwacja (O&M), czy rozwiązania energetyczne (EPC i sprzedaż technologii).

Co jest powodem wykazywania przez spółkę strat?

Struktura naszej spółki uwzględnia większy wolumen biznesowy, którego nie udało się jeszcze osiągnąć w niektórych obszarach, takich jak EPC i rozwój projektów ze względu na utrzymujący się brak stabilności rynkowej w Europie. Pierwszy kwartał zawsze był najłagodniejszy jeżeli chodzi o produkcję elektryczności, dlatego istotny spadek strat postrzegamy jako wielki krok naprzód. W tym roku spodziewamy się dalej wzrostów w O&M i kontraktów EPC z nowymi klientami. Jednak na wyniki roczne najbardziej wpłyną rezultaty czwartego kwartału.

Tak, zaczynamy od kwietniowego sprawozdania miesięcznego. Wraz z rozwojem projektu i budową nowych zakładów będziemy głównie koncentrować się na tym, by nasi inwestorzy mogli jak najbliżej śledzić nasze poczynania.

Thank you for your previous replies. Do you plan to issue additional shares? And therefore to increase the number of free float shares. Will your organise an othera similar chat for us as well as for shareholders from the Czech Republic?

We do not want to dilute existing shareholders at current valuation levels. We do understand that the free float is very low and when the time comes we will address that. We would be very happy to organize a similar chat with our investors in the Czech Republic. I am just not sure whether there is a comparable venue. Thank you for the hint. We will check what can be done.

Do you still plan to move to WSE's main market?

At this point in time we do not see a listing on the main market of the WSE as a priority. We are fully focused on growing our business, becoming profitable, refinancing our EUR bonds and growing our valuation on the WSE and PSE. Once this is done we will reconsider our options.

Nie chcemy rozcieńczać aktualnego akcjonariatu na aktualnym poziomie wyceny. Wiemy, że ceny w wolnym obrocie są bardzo niskie i zajmiemy się tym w swoim czasie. Chcielibyśmy zorganizować podobny czat z naszymi inwestorami z Czech. Nie jestem jednak pewien, czy znajdzie się na to podobna platforma. Dziękuję za sugestię. Zobaczymy, co da się zrobić.

Czy są jeszcze plany przeniesienia na rynek główny GPW?

Na razie naszym priorytetem nie jest notowanie na rynku głównym GPW. Koncentrujemy się na rozwoju naszego biznesu, zwiększaniu rentowności, refinansowaniu naszych obligacji euro i podnoszeniu wyceny na giełdzie warszawskiej i praskiej. Dopiero potem zastanowimy się co dalej.