

PHOTON ENERGY N.V. CHAT WITH INVESTORS CZAT INWESTORSKI

Transcript of the chat with the Polish
Association of Individual Investors (SII)
14 May 2019

MATERIAL	THINFILM	INSPECTION	TOLERANCE NORM ISO 8015:	PRECISION ISO...	CONCEPT	NORM.REF.	INDEX	AMEND.
		1000	YES		DESIGN	EXAMINED	X	X
						APPROVED	X	X

NAME

TYPE

PS-PKI - PRA

1. What does the company do?

Our services and solutions cover the entire lifecycle of photovoltaic power systems. We are active across the globe and have a proven track record of developing PV projects, building and commissioning solar power plants. Our O&M division provides operations and maintenance services to hundreds of MWp of solar power plants worldwide. Photon Energy also manages its proprietary portfolio of 37 MWp of power plants in four countries across two continents and provides water purification systems.

2. What are the main goals of the company's strategy?

We are working on increasing our competence in delivering solar energy and water purification solutions in a wide variety of situations to help solve two of the most pressing issues to humanity: clean water and clean energy. In the process, we want to grow our company with recurring revenue streams from electricity production and various business service lines.

3. Could you please comment on the quarterly results?

Consolidated revenues rose by 13.0% YOY to EUR 4.198 million, driven by an outstanding electricity production and by a solid increase in other revenue streams, leading to a consolidated EBITDA improvement by 5.3% to EUR 1.079 million. Project development costs incurred a contracted Q1 EBIT at EUR 0.093 million compared to EUR 0.180 million in the same period last year and a loss before taxation of EUR 0.955 million (from a positive EUR 1.886 million YOY, mainly driven by the EUR 3.070 million realised capital gain granted by Canadian Solar and lower interest costs connected to our corporate bonds).

Providing a more extensive picture of the Company's value creation, the Company reports a positive consolidated total comprehensive income for the quarter amounting to EUR 1.174 million compared to EUR 2.041 million for the same period last year, driven by the activation of our eight power plants in Almásfüzitő that were connected to the grid in March 2019. The Total Comprehensive Income is evidence of the business transformation within Photon Energy as the timing of ramp up charges, when taken alone, does not capture the quality of our development and EPC work.

4. What are your expectations of revenues and EBIT in 2019?

We do not make forward-looking financial statements. But our 2019Q1 results confirm our return to profitability and continued revenue growth.

5. Can 2019 be as good or even better than 2018?

We do not make financial forecasts, but we do expect the growth trend over the past quarters to continue this year and beyond.

6. Is your business seasonal?

Our business is still relatively seasonal, meaning that Q2 and Q3 are much stronger than Q1 and Q4. With the expansion of our business in Australia the seasonal effect will be partially compensated.

Czym się zajmuje państwa firma?

Nasze rozwiązania i usługi obejmują cały cykl życia systemów zasilania fotowoltaicznego. Jesteśmy aktywni na całym świecie i mamy udokumentowane doświadczenia w przygotowaniu projektów PV oraz budowaniu i podłączaniu elektrowni słonecznych do sieci. Nasz dział O&M zapewnia usługi zarządzania i konserwacji dla ponad 100 MWp elektrowni słonecznych na całym świecie. Photon Energy zarządza także własnym portfelem elektrowni fotowoltaicznych o mocy 37 MWp w czterech krajach, na dwóch kontynentach oraz zapewnia systemy uzdatniania wody.

Jakie są główne cele strategii spółki?

Pracujemy nad zwiększeniem naszych kompetencji w dostarczaniu rozwiązań fotowoltaicznych oraz rozwiązań do oczyszczania wody w różnorodnych sytuacjach, aby pomóc rozwiązać dwa z najbardziej palących problemów ludzkości, czyli dostawy czystej wody i czystej energii. W procesie tym chcemy rozwijać naszą firmę w oparciu o powtarzalne przychody z produkcji energii elektrycznej oraz pozostałych linii usług biznesowych.

Czy może Pan skomentować wyniki spółki za ostatni kwartał?

Skonsolidowane przychody Grupy wzrosły o 13% rok do roku osiągając poziom EUR 4,198 milionów, głównie dzięki ponadprzeciętnej produkcji energii elektrycznej oraz wzrostom pozostałych grup przychodów. Dzięki temu skonsolidowany wynik EBITDA wzrósł o 5.3% do poziomu EUR 1,079 milionów. Koszty przygotowania i budowy nowych projektów wzrosły i odbiły się na spadku wyniku EBIT, który wyniósł w I kw 2019 EUR 0,093 miliona (w porównaniu z zyskiem w wysokości EUR 0,180 miliona w okresie porównywalnym). Strata przed opodatkowaniem wyniosła EUR 0,955 miliona w porównaniu do zysku w wysokości EUR 1,886 miliona rok wcześniej, głównie dzięki jednorazowemu zyskowi kapitałowemu w wysokości EUR 3,070 milionów zrealizowanemu w projekcie Canadian Solar oraz niższymi kosztami finansowymi obligacji korporacyjnych).

Patrząc szerzej, Grupa opublikowała dodatni skonsolidowany całkowity dochód („Total Comprehensive Income”, TCI), który wyniósł w bieżącym kwartale EUR 1,174 miliona w porównaniu do EUR 2,041 milionów w porównywalnym okresie ubiegłego roku, głównie dzięki uruchomieniu ośmiu elektrowni w Almásfüzitő, które zostały podłączone do sieci w marcu 2019.

Jakie są państwa oczekiwania odnośnie przychodów i wyniku EBIT w roku 2019?

Nie możemy udzielać odpowiedzi na pytania odnośnie przyszłych wyników. Proszę jednak zwrócić uwagę, że wyniki I kw 2019 potwierdzają ścieżkę wzrostu przychodów oraz powrót do rentowności Grupy.

Czy 2019 rok może być równie dobry, a nawet lepszy niż 2018 rok?

Nie publikujemy prognoz finansowych, ale oczekujemy, że trend wzrostu w ostatnich kwartałach będzie kontynuowany w tym roku i kolejnym roku.

Czy Państwa biznes charakteryzuje się sezonowością?

Nasza działalność jest nadal stosunkowo sezonowa, co oznacza, że II i III kw są znacznie lepsze niż I i IV kw. Wraz z rozwojem naszej działalności w Australii efekt sezonowy będzie częściowo kompensowany.

7. What are the Company plans regarding 8M+ shares which were issued a couple years ago – those are not needed (in such number) for motivation program, therefore do you have any plans for redemption?

The treasury shares were issued in order to provide us with flexibility in relation to the ESPP as well as potential equity financing needs. Hence, we have no imminent plans for redemption.

8. Are you planning to pay a dividend in the future?

Our approach to dividends is very pragmatic and based on financial theory. As long as the company has value-added investment opportunities (where the return on investment exceeds the cost of capital), it will reinvest its profits. Dividends will be paid out if there are insufficient investment opportunities. Linked to our EUR bond, we are restricted from paying dividends for 2018 and 2019 and thereafter, it will depend on our free cash flow and opportunities.

9. Have you considered publishing company reports in Polish?

We did report in Polish in the past although we have now made the decision to use English for our reports considering our international investors base. We are, however, always available to answer any questions you may have in Polish and we organize these online chats twice a year to stay connected to our Polish investors.

10. What can be seen as the potential for further increase in the share price?

We are working hard to grow the intrinsic value of the company and we hope that the price of our shares on the market will adequately reflect our progress.

11. What are the key risk factors for your business?

Access to talent, solving management challenges given our fast international growth across many business lines and a major financial crisis which would impact access to capital. Regulatory risk also remains a concern.

12. Hi Georg. How would you sum up the development of Hungarian and Australian plants throughout the year 2018? When will you commission and monetize on other project(s) developed jointly with Canadian Solar in Australia? *

Hello K. In Hungary, we have good traction and managed to construct 11.5 MWp, well on our way to attaining our 50 MWp target. Our Australian portfolio is progressing well with two successful Development Approvals in place and the remainder looking good. There are multiple scenarios for our exit from Canadian Solar JV projects and the timing is difficult to estimate. What is crucial is the fact that we continue to create value with these projects.

Jakie są plany spółki dotyczące 8M+, które nie były potrzebne do programu motywacyjnego, czy są plany odkupu?

Akcje własne zostały wyemitowane w celu zapewnienia nam elastyczności w odniesieniu do naszego programu akcji pracowniczych (ESPP), jak również potencjalnych potrzeb kapitałowych spółki. Dlatego nie mamy planów umorzenia ich w krótkim i średnim okresie.

Czy planujecie w przyszłości wypłacać dywidendę?

Nasze podejście do dywidend jest bardzo pragmatyczne i oparte na teorii finansowej. Tak długo, jak spółka posiada możliwości inwestycyjne zwiększające wartość firmy (gdź zwrot z inwestycji przekracza koszty kapitału), powinna reinwestować swoje zyski. Dywidendy należy wypłacać, jeśli Spółka nie ma atrakcyjnych możliwości inwestycyjnych. Związani zobowiązaniami z tytułu naszych euro-obligacji nie będziemy mogli wypłacać dywidend z zysku za rok 2018 i 2019. Później będzie to zależeć od naszych przepływów pieniężnych oraz możliwości.

Czy rozważali Państwo publikację raportów spółki w języku polskim?

Publikowaliśmy raporty w języku polskim w przeszłości ale ze względu na naszą międzynarodową bazę inwestorów, podjęto decyzję o użyciu języka angielskiego w celach raportowania. Jesteśmy jednak zawsze dostępni, aby odpowiedzieć na wszelkie pytania w języku polskim i zorganizować te czaty online dwa razy w roku, aby pozostać w kontakcie z naszymi polskimi inwestorami.

W czym można upatrywać potencjału do dalszego wzrostu kursu akcji?

Ciężko pracujemy, aby budować wewnętrzną wartość firmy i mamy nadzieję, że cena naszych akcji na rynku będzie odzwierciedlała wyniki naszych prac i postępów w odpowiedni sposób.

Jakie wymieniłby Pan kluczowe czynniki ryzyka dla działalności?

Dostęp do talentów, rozwiązywanie problemów związanych z zarządzaniem, biorąc pod uwagę nasz szybki rozwój międzynarodowy w wielu liniach biznesowych oraz znaczny kryzys finansowy, który miałby wpływ na dostęp do kapitału. Ryzyko regulacyjne pozostaje również problemem.

Na Węgrzech mamy dobre wyniki i udało nam się wybudować już 11 MWp a nasza lista projektów zbliża się do poziomu 50 MWp, co było naszym celem. Nasz portfel w Australii rośnie, w związku z sukcesem pozyskania dwóch pozwoleń na budowę. Reszta projektów również wygląda dobrze. Jest wiele scenariuszy wyjścia z projektów, z którymi jesteśmy wspólnie z Canadian Solar JV ale trudno jest określić czas tego wyjścia. To co jest istotne, jest fakt, że kontynuujemy budowanie wartości naszymi projektami.

13. Without lowering interest rates and printing money by central banks, today's economy will not stay the same. It is only a matter of time until it will no longer be sustainable. Please start reducing your debt to 0%. What are your business debt plans? *

Interest rates are at a record low at the moment, which helps our capital intensive business a lot. Part of our financing strategy is to align our financing duration with the investment tenor. Further, to a certain amount, we secure the interest rates for the future. Some leverage is healthy and necessary for any business. However, we are careful and have also guaranteed our bond investors a minimal equity ration of 25%.

14. What was the reason for the outstanding production of electricity in the first quarter?

Thanks to very favourable weather conditions as well as to our recently connected power plants in Tiszakecske (connected in December 2018) and Almasfuzito (connected in March 2019).

15. What are the prospects for the remaining quarters?

We will continue to develop, build and connect PV power plants in Hungary. We expect to further develop our JV projects with Canadian Solar in Australia and to find a proper exit for some of them. We will continue to grow our position in O&M as a leading provider of maintenance services in Central Europe.

16. Why was the total income lower in the first quarter of the year?

We have several different business divisions, one of which is electricity generation, that has developed very positively compared to last year. This is due to favourable weather conditions and new power plants in our portfolio as well as the O&M, EPC and trading businesses, that have all developed well. On the other hand, last year we have invested a lot into development and engineering resources to build our own power plants. The cost for this is visible in administrative and personnel cost; however, the revenues coming from this business will be visible only over the life time of the power plants built or sales proceeds of projects sold. The immediate value creation is only visible in the comprehensive income from the revaluation of newly connected power plants and the disposal of the investments line. Taking that into consideration, the total comprehensive income in 2019Q1 was EUR 1.174 million.

Stopy procentowe są na najniższym historycznie poziomie, co pomaga naszemu biznesowi, który jest bardzo kapitałochłonny. Częścią naszej strategii finansowania jest powiązanie okresu finansowania z okresem inwestycji. Musimy również zabezpieczyć, do pewnego stopnia, niepewność stóp procentowych w przyszłości. Pewna dźwignia finansowa jest zdrowa i potrzebna dla biznesu. Jednakże jesteśmy ostrożni. Zapewniliśmy również naszym inwestorom obligacji minimalny poziom zaangażowania kapitałów własnych nie niższy niż 25%.

Jaka była przyczyna wybitnej produkcji energii elektrycznej w pierwszym kwartale?

Dzięki korzystnym warunkom pogodowym oraz podłączeniu nowych elektrowni w Tiszakecske (podłączonych w grudniu 2018) oraz Almasfuzito (podłączonych w marcu 2019).

Jakie są perspektywy na pozostałe kwartały?

Będziemy przygotowywać, budować i podłączać elektrownie fotowoltaiczne do sieci na Węgrzech. Ponadto oczekujemy dalszego wspólnego przygotowania projektów z Canadian Solar w Australii oraz znalezienia odpowiednich ścieżek wyjścia z tych inwestycji. Będziemy kontynuować nasz wzrost biznesu O&M, jako wiodącego dostawcy usług konserwacji oraz zarządzania elektrowniami w Europie środkowo-wschodniej.

Dlaczego całkowity dochód był niższy w pierwszym kwartale r/r?

Nasz biznes składa się z wielu obszarów. Z jednej strony produkcja energii elektrycznej, która rozwijała się bardzo korzystnie w porównaniu z rokiem ubiegłym, głównie dzięki korzystnym warunkom pogodowym oraz w związku z podłączeniem nowych elektrowni do sieci w ramach własnego portfela. Dodatkowo biznes O&M, EPC oraz handel technologią, rozwijały się równie dobrze. Z drugiej strony w ubiegłym roku inwestowaliśmy intensywnie w zasoby inżynierskie i w przygotowanie nowych projektów celem rozszerzenia własnego portfela elektrowni. Te inwestycje widać we wzroście kosztów administracyjnych oraz osobowych. Jednakże przychody z nimi związane będą widoczne dopiero po podłączeniu tych projektów do sieci lub ich sprzedaży. Natychmiastowa kreacja wartości jest widoczna jedynie na poziomie TCI, który obejmuje wycenę wartości elektrowni podłączonych do sieci oraz zyski na sprzedaż inwestycji. Biorąc to pod uwagę, biznes nasz należy oceniać patrząc na TCI, który w I kw 2019 wyniósł EUR 1,174 miliona.

17. Has the company planned up to 25 MW for the Leeton power plant? Will it be 14 MW? With what funds will the construction in Leeton be financed by? What can you deduce from construction?

In response to the tightening grid connection standards which require additional grid connection studies, a revised system the size of 2 times 5 MW (7 MWp) has been re-designed for single axis tracking and is now being proposed. DA approval has been amended for the change in technology, and the grid connection process with Essential Energy is now in the final stages. We plan to finance the projects from our own equity and refinance long term with bank financing. We expect the project to be ready to build at the end of 2019Q2.

18. Does the sale of shares in two major projects in Australia (Gunnedah and Suntop) mean the total removal of the company from these projects? Will the company benefit from the functioning of the power plants in question? For example, will it provide maintenance services?

From the beginning, our intention for the projects was to be in a pure developer role, meaning to bring them to the ready-to-build stage. Based on our size, we could not have a significant role in the construction or ownership of those projects, potentially in the long-term O&M. However, this is not part of the current agreements and will be seen only afterwards.

19. At the moment, does the company assess the investment in the ValueTech Seed Fund? Does the company see any benefits from this title? Or maybe it's already known that this investment was unsuccessful?

The Fund is still in its investment phase as the committed capital has not yet been fully deployed. To date, there have been no write-offs but also no exits. First exits may start in 2020, but most likely later.

20. Does the company offer solutions related to energy storage? If so, what are the current achievements and further plans in this area?

We installed a 216 KWh energy storage system in Australia in 2014, which has been running successfully. We have several projects in preparation, but not yet contracted. Energy storage is still expensive, but we expect it to play an ever more important role in our business.

21. In what area is Photon Energy, as a company, better than other companies at a similar level of development in the renewable energy industry? Why should investors invest in Photon Energy?

Photon Energy has been in this business for 11 years, which is a long time in this industry. We have survived several cycles thanks to our strong focus on safe, recurring revenues from electricity generation and our Operations & Maintenance business. Our business is integrated, covering the entire life cycle/value chain of solar power plants, providing us with better control over margins. We have international experience and the willingness and ability to grow internationally with a prudent, long-term approach.

Czy firma będzie podejmowała działania zmierzające do zwiększenia mocy elektrowni w Leeton do pierwotnie zakładanych 25 MW? Czy będzie to obecne 14 MW? Z jakich środków będzie finansowana budowa w Leeton? Kiedy można się spodziewać rozpoczęcia budowy?

W odpowiedzi na zaostrenie standardów podłączenia do sieci, które wymagają dodatkowych studiów owego przyłączenia, zrewidowaliśmy zakres systemu do 2 razy 5 MWp (DC 7 MWp), który został zaprojektowany dla struktury trackerów i w takim formacie ostatecznie zaproponowany. Pozwolenia na budowę zostało poprawione w związku ze zmianą technologii a proces podłączenia do sieci wraz z Essential Energy wkroczył obecnie w końcową fazę. Planujemy finansowanie tych projektów kapitałem własnym a refinansowanie ich długoterminowym kapitałem bankowym. Oczekujemy, że projekt będzie gotowy do budowy na koniec II kw 2019.

Czy spieniężenie udziałów w dwóch dużych projektach w Australii (Gunnedah i Suntop) oznacza całkowite odcięcie firmy od tych projektów? Czy może firma będzie czerpała z funkcjonowania przedmiotowych elektrowni jakieś korzyści np. będzie zapewniać usługi serwisowe?

Naszym celem w tych projektach od samego początku była rola developera, co oznacza przygotowanie projektów do fazy budowy. W związku z naszym rozmiarem, nie możemy mieć znaczącej roli w ich budowaniu lub współwłasności. Potencjalnie wchodzi w grę jedynie długookresowy O&M. Jednakże nie jest on częścią naszego porozumienia i będzie przedmiotem rozmów w późniejszym okresie.

Jak na chwilę obecną firma ocenia inwestycję w ValueTech Seed Fund? Czy firma dostrzega już jakieś korzyści z tego tytułu? A może można już stwierdzić że była to inwestycja nieudana?

Fundusz jest w okresie inwestycyjnym a kapitał zadeklarowany nie został jeszcze w pełni zainwestowany. Na dzień dzisiejszy, nie było żadnych odpisów ani wyjść z projektów. Pierwszego exitu możemy się spodziewać w roku 2020, lub później.

Czy spółka oferuje rozwiązania związane z magazynowaniem energii? Jeśli tak to jakie na dotychczasowe osiągnięcia i dalsze plany w tym zakresie?

Zainstalowaliśmy system przechowywania (baterii) energii fotowoltaicznej o mocy 216 KWh w Australii w roku 2014, który do dnia dzisiejszego działa dobrze. Mamy kilka innych projektów w przygotowaniu ale nic konkretnego. Baterie słoneczne są wciąż drogą technologią, ale oczekujemy, że nabiorą one ważniejszego znaczenia w naszym biznesie.

W czym Photon Energy jest firmą lepszą od innych firm na podobnym poziomie rozwoju z branży OZE? Dlaczego inwestorzy powinni zainwestować właśnie w Photon Energy?

Photon Energy jest w biznesie od 11 lat, co jest już dość długą historią. Przeżyliśmy kilka cykli biznesowych między innymi dzięki naszej determinacji oraz skupieniu się na powtarzalnych przychodach z produkcji energii elektrycznej i działalności O&M. Nasz biznes jest zintegrowany i pokrywa wszystkie cykle budowania wartości elektrowni słonecznych. To daje nam pełną możliwość kontrolowania naszych marż. Mamy doświadczenia międzynarodowe oraz chęci i możliwości aby dalej rosnąć, opierając się jednak na ostrożnym i zorientowanym na długookre-

22. Is the company planning to move the trade to another market due to the very low turnover of the company shares on the Prague Stock Exchange? Does the company consider the possibility of transferring quotations from NC to the WSE main floor?

There are many reasons for the low liquidity of our shares, such as low free float, the low visibility on NewConnect and the lack of research coverage. At this point in time, we are fully focused on growing our business, profitability and valuation on the Warsaw Stock Exchange and Prague Stock Exchange. Once this is done we will reconsider our options.

23. Is Photon Energy an innovative company? What makes it different from the competition?

We are innovative in relation to many of the technical services we provide, but we believe that we are also innovative in the way we finance our business by expanding into water technologies and projects. We have a strong track record, are very transparent and have a truly long-term view.

24. What were the biggest projects you've developed in 2018?

From a development perspective, the progress on our Australian pipeline was the most significant, with a total pipeline of 1,360 MWp in progress where we have received development approval. We are also on the way to sign the grid connection agreement for the projects in Suntop and Gunnedah. In Hungary, we have built and grid connected 11.5 MWp in total so far and will grow our project pipeline to 35 MWp. We, therefore, have secured approx. 47 MWp portfolio in the country, bringing us within striking distance of our year-end 2020 target of 50 MWp of operating PV assets.

25. Consolidated revenues increased by 13% yoy while consolidated EBITDA only by 5,3% yoy. Why?

This is due to the increased administrative and personnel cost for development and engineering of our own portfolio and the project development in Australia. The benefit of those activities will be visible only over the lifetime of the power plants built or sales proceeds of sold projects. The immediate value creation is only visible in the comprehensive income from the revaluation of newly connected power plants and the disposal of the investments line. Taking that into consideration, you have to look at the total comprehensive income.

26. Why was consolidated EBIT lower yoy?

Please see our answer to Q 25 above. In addition, the increased EBITDA was compensated by higher depreciation coming from the newly connected and activated power plants in Hungary.

sowe korzyści podejściu.

Czy w związku z bardzo niskim obrotem akcjami firmy na giełdzie w Pradze, firma planuje przenieść handel na inny rynek? Czy firma rozważa możliwość przeniesienia notowań z NC na parkiet główny GPW?

Niska płynność naszych akcji ma kilka przyczyn, takich jak niski free-float, mała widoczność spółki na rynku NewConnect, brak pokrycia analitycznego. W tym momencie, jesteśmy w pełni skoncentrowani na rozwijaniu naszego biznesu i budowaniu rentowności, co powinno przełożyć się na wzrost wartości spółki na warszawskiej oraz prażskiej giełdzie. Jak tylko osiągniemy ten cel, będziemy rozważać inne możliwości.

Czy Photon Energy jest firmą innowacyjną? Czym się wyróżnia na tle konkurencji?

Jesteśmy innowacyjni w obszarze technologii, w porównaniu do wielu innych podmiotów świadczących usługi w naszej branży. Ale myślimy również, że jesteśmy innowacyjni również w obszarze finansowania biznesu oraz rozszerzając nasz biznes na nowe obszary takie jak technologie uzdatniania wody. Mamy dobrą historię, jesteśmy transparentni oraz mamy bardzo długookresowe spojrzenie na biznes.

Jakie były największe projekty opracowane w 2018 r.?

Z perspektywy przygotowania projektów, z pewnością postępy w Australii były najbardziej spektakularne, biorąc pod uwagę, że całkowity portfel projektów w przygotowaniu osiągnął tam poziom 1360 MWp. W projektach tych otrzymaliśmy pozwolenie na budowę i pracujemy nad pozwoleniem na podłączenie ich do sieci (mowa o projektach w Suntop i Gunnedah).

Na Węgrzech udało nam się zbudować i podłączyć do sieci w sumie 11.5 MWp oraz rozszerzyć nasz portfel projektów w przygotowaniu do 35 MWp. W sumie nasz portfel projektów osiągnął więc prawie 47 MWp, co przybliży nas do naszego celu, w którym się zobowiązaliśmy zbudować 50 MWp do końca 2020 roku.

Skonsolidowane przychody wzrosły o 13% r/r, podczas gdy skonsolidowana EBITDA tylko o 5,3% r/r. Czemu?

To wynika ze wzrostu kosztów administracyjnych i osobowych związanych z przygotowaniem i pracami inżynierskimi w projektach dla naszego portfela oraz w Australii. Korzyści z tych działań będą widoczne dopiero w toku dalszej pracy tych elektrowni oraz w przypadku zysków zrealizowanych na ich sprzedaży. Natychmiastowa kreacja wartości widoczna jest jedynie na poziomie TCI z przeszacowania wartości nowo podłączonych elektrowni do sieci oraz potencjalnych deinvestycji. Biorąc to pod uwagę należy patrzeć na nasz TCI.

Dlaczego skonsolidowany EBIT był niższy rok do roku?

Prosimy spojrzeć na odpowiedź na pytanie 25 powyżej. Dodatkowo, wzrost EBITDA został skompensowany wyższą amortyzacją z nowych elektrowni podłączonych na Węgrzech.

27. Do you observe the Polish energy market? Do you see the possibility of starting operations in Poland in the near future?

We are observing the development of the Polish PV market closely with the goal of finding the right entry point and timing. We have seen increasing activity and expect that the market will develop dynamically in the coming years. Given our footprint in Central Europe and our listing in Poland, the market is within our focus.

28. What are the biggest threats and opportunities to your business?

See our answer to Q 11.

29. Are you going to pay the dividend?

Please refer to our answer to Q 8.

30. What is the participation of Photon Energy in the market? Who are the biggest competitors?

The market for PV downstream service solutions has become more competitive. Photon Energy's competitive landscape is comprised of internal PV departments of large utilities companies, as well as independent competitors or new entrants that may compete broadly with us or in limited segments of our market. With the end or the reduction of incentives in some big markets, one of the main drivers for creating value in the PV sector is the improvement of operating efficiency in existing plants through operations and maintenance, an increasingly central activity for many operators in different markets. The competitive landscape of the PV O&M market is country specific, with different firms leading in each of the top solar markets. The companies that offer O&M services are mostly: EPCs, Developers, electrical/inverter firms, vertically integrated solar firms, utility companies and independent O&M providers.

31. What is the price range per 1 MW for utility-scale solar farms in Australia that are in RTB stage (ready-to-build) *

The existence and parameters of a power purchase agreement for a given project is a major value driver. Recently the 10-year government bond yield in Australia declined by 1% to ca. 1.75%, which is a positive value driver. The general election this weekend is likely to bring the Labor Party into power, who are planning to double the renewable energy target to a 45% share by 2030. At the moment AUD 90,000 to 150,000 per MWp can be observed, yet the two parameters above are likely to drive prices up.

32. Any updates for the startups initiative in Wroclaw? Will you include any \$\$\$ revenue in 2019 or 2020 from this section? *

The Fund is still in its investment phase, there are no exits yet and they are not included in our financial plans. Of course, we expect an attractive return on our investment.

Czy obserwujecie polski rynek energii? Czy widzicie możliwość rozpoczęcia działalności w Polsce w najbliższej przyszłości?

Obserwujemy rozwój na polskim rynku PV bardzo intensywnie szukając odpowiednich punktów oraz momentów wejścia. Widzimy rosnącą aktywność oraz oczekujemy, że rynek będzie się rozwijał dynamicznie w najbliższych latach. Biorąc pod uwagę naszą obecność na rynku w Europie Środkowej oraz nasze notowanie na rynku finansowym w Warszawie, rynek ten jest naszym obszarem zainteresowania.

Jakie są największe zagrożenia i szanse dla firmy?

Proszę sprawdzić odpowiedź na pytanie 11.

Czy zamierzacie wypłacać dywidendę?

Proszę odnieść się do naszej odpowiedzi na pytanie 8.

Jaki jest udział Photon Energy w rynku? Jacy są najwięksi konkurenci?

Rynek instalacji fotowoltaicznych w segmencie usług downstream staje się coraz bardziej konkurencyjny. Konkurencja obejmuje zarówno wewnętrzne departamenty fotowoltaiczne największych firm energetycznych, jak również niezależne spółki oraz nowe podmioty, które dopiero wchodzi na rynek i mogą konkurować z nami na całym rynku albo w wąskim zakresie. Wraz z końcem albo obniżeniem poziomu wsparcia na największych rynkach, jednym z kluczowych czynników budowania wartości w sektorze PV jest poprawa efektywności istniejących instalacji. Jest to możliwe dzięki dedykowanym systemom zarządzania i konserwacji instalacji PV co staje się głównym obszarem działania wielu spółek na tym rynku. Dlatego konkurencyjne otoczenie na rynkach PV i O&M zależy od kraju, w którym zazwyczaj działa kilka dominujących podmiotów. Spółki, które oferują usługi O&M są często również spółkami inżynieryjno-budowlanymi, dostawcami usług elektrycznych czy technologii (falowników), zintegrowanymi wertykalnie developerami elektrowni, spółkami energetycznymi oraz niezależnymi dostawcami usług O&M.

Istnienie oraz warunki umów na dostawę energii („purchase power agreement“, dalej krótko PPA) dla konkretnego projektu jest kluczowym czynnikiem determinującym jego wartość. W ostatnim czasie rentowność 10-letnich obligacji skarbowych spadła o 1pp do poziomu około 1.75%, co było bardzo pozytywnym czynnikiem wzrostu. Wybory, które odbędą się w ten weekend prawdopodobnie zakończą się zwycięstwem Partii Pracy, która planuje podwoić cele dla energetyki odnawialnej do 45% do końca 2030. W chwili obecnej obserwujemy poziom cen w zakresie AUD 90.000 - 150.000 / MWp ale oba powyższe czynniki mogą wpłynąć na zmianę cen.

Fundusz jest jeszcze w okresie inwestowania i nie zrealizował jeszcze żadnego wyjścia z inwestycji. Nie jest to również odzwierciedlone w naszych planach finansowych. Oczywiście oczekujemy atrakcyjnego poziomu stopy zwrotu z tej inwestycji.

33. What is the reason for the increase in the share price over the last year?

The fundamentals of our company continue improving, our revenues are growing, we are turning a profit, we are building power plants for our portfolio, we have an exciting project development pipeline in Australia and more and more investors are taking notice.

34. Are you considering switching to the main market? If yes, then when?

Please refer to our answer to Q 22.

35. As you were able to refinance Hungarian solar farms from credit and release \$\$\$ from bonds, where it would be reallocated? *

After repayment of the old bond in 2018, we mainly invested the remaining proceeds from the bond into the Hungarian projects. The funds from refinancing those first projects with K&H in Hungary will be used to build the second round of projects, which we intend to refinance long term.

36. Why were Q1 2019 results so weak and worse than in previous Q1? *

In Q1 we could continue to grow our business in terms of revenues (+13.0%) and EBITDA (+5.3%). Due to the additional development and engineering cost for our projects, EBT and net income look worse at the moment, however this is compensated by future capital gains from selling of developer projects in Australia and other comprehensive income from connected and activated projects in Hungary. Please see also our answer to Q 25.

37. What does the industry look like in the countries where the company operates? Do governments of other countries support renewable energy, including solar energy?

Green energy generation is still receiving some support in many countries, however, it is at substantially lower levels than in the past. As investment costs for solar power plants continue declining and become more cost competitive, these support schemes will disappear soon.

38. Is it planned to move the company from NC to the GPW?

Please refer to our answer to Q 22.

39. Do financial institutions show any interest in the company?

Generally we receive positive feedback from the market. We have seen an increased demand for our bonds during the issuance and since then, have seen a positive development of the trading price of the bond on the stock exchange. Additionally, our stock price continues to develop positively. On the financing side on the project level, we can also see that banks are very willing to cooperate with us.

Z czego wynikają wzrosty ceny akcji w ciągu ostatniego roku?

Fundamenty działania naszej firmy wciąż się poprawiają. Nasze przychody rosną. Osiągamy zyski. Budujemy nowe elektrownie dla własnego portfela oraz mamy rosnący pipeline projektów w Australii oraz coraz więcej inwestorów, którzy zauważają nasze sukcesy.

Czy rozważacie przejście na rynek główny? Jeśli tak, to kiedy?

Proszę odnieść się do naszej odpowiedzi na pytanie 22.

Po spłaceniu poprzednich obligacji w 2018 roku, zainwestowaliśmy nadwyżkę wpływów z emisji nowych obligacji głównie w węgierskie projekty. Fundusze z refinansowania tych projektów pochodzące od banku K&H na Węgrzech zostaną wykorzystane na budowę drugiej tury projektów, które chcemy refinansować kapitałem długoterminowym.

W I kw udało nam się kontynuować wzrost biznesu na poziomie przychodów (+13%) oraz EBITDA (+5.3%). Ze względu na dodatkowe koszty przygotowania projektów, EBIT oraz zysk netto wyglądają gorzej, nie mniej jednak zostanie to zrekompensowane zyskami kapitałowymi w przyszłości oraz sprzedażą przygotowanych projektów w Australii oraz pozostałymi przychodami (other comprehensive income) z podłączonych i działających elektrowni na Węgrzech. Prosimy również zobaczyć odpowiedź na pytanie 25.

Jak wygląda branża w krajach, w których działa firma? Czy rządy innych krajów wspierają energię odnawialną, w tym energię słoneczną?

Produkcja zielonej energii wciąż otrzymuje wsparcie w wielu krajach, jednakże na znacznie niższym poziomie niż to było w przeszłości. Z drugiej strony, koszty inwestycyjne w elektrownie słoneczne wciąż spadają i stają się one efektywne kosztowo dlatego systemy wsparcia niedługo zupełnie znikną.

Czy jest planowane przejście spółki z NC na parkiet główny GPW?

Prosimy o odniesienie się do pytania 22.

Czy jest zainteresowanie spółką przez instytucje finansowe?

Ogólnie dostajemy bardzo pozytywny feedback z rynku. Obserwowaliśmy rosnący popyt na nasze obligacje w procesie ofertowym oraz pozytywne zmiany ceny obligacji na rynkach giełdowych, od momentu ich uplasowania. Również cena naszych akcji rośnie znacząco w ostatnim okresie. Z kolei na rynkach finansowych widzimy otwartość banków na współpracę finansową przy refinansowaniu naszych elektrowni.

40. What is the target structure of capital (debt to equity)?

In our covenants for the EUR bond, we have bound ourselves to an equity ratio of 25%. We believe that this is a sound minimum ratio that allows us to grow but still not be overleveraged. At the moment we are at 32%.

41. In Poland, wages are growing strongly and practically the whole economy has difficulties recruiting employees. Do you have the same problems? How do you handle them?

Very good question. Indeed, this is becoming a major topic for us in the Czech Republic and Hungary in particular. We need to grow our business dynamically to reap economies of scale and may selectively move some functions to lower cost countries.

42. Exactly why do you work in Australia and Hungary?

We have been active in Australia since 2011 and chose the market as we expected it to be among the first where solar energy would become competitive based on its high solar irradiation. Michael Gartner, our co-founder, grew up in Australia, giving us an edge compared to other countries. We had almost given up on European markets, but thanks to its support scheme for green electricity, Hungary has become one of the most attractive markets and we were lucky/smart enough to enter the market at the right time. Hungary appears to be betting heavily on solar energy in its energy strategy, and thus, we expect the market to remain attractive for us for quite some time.

43. Do you plan to issue more bonds? How do you plan to finance future investments?

At the moment, we do not see a concrete demand for the issuance of another bond. Generally, we are very open to the financial market and its instruments. Given our track record on the financial market, we see bond financing as an attractive way of corporate financing in the long run. We will evaluate the best financing solutions at the time of demand.

44. Could you briefly describe your biggest projects?

Please see our answer to Q 24.

45. What is the amount of CAPEX for the coming years?

We do not make forward-looking financial statements.

46. What are the chances that in 2019 the company will show a positive net result?

We do not make forward-looking financial statements. However, our current development and planned activities for this year let us look optimistically into 2019.

Jaka jest docelowa struktura kapitału (dług wobec kapitału)?

W warunkach naszych obligacji zobowiązaliśmy się utrzymać udział kapitałów własnych na poziomie nie niższym niż 25%. Wierzymy, że to solidne minimum, które pozwoli nam rosnąć, ale nie być nadmiernie zadłużonym. W chwili obecnej udział ten wynosi 32%.

W Polsce wynagrodzenia rosną silnie i praktycznie cała gospodarka ma trudności z rekrutacją pracowników. Czy macie te same problemy? Jak sobie z nimi radzicie?

Bardzo dobre pytanie. Rzeczywiście to się staje jednym z głównych wyzwań, przed którym stajemy zarówno w Czechach jak i na Węgrzech. Musimy rosnąć dynamicznie aby wykorzystać korzyści skali dlatego zakładamy możliwość selektywnego przenoszenia niektórych obszarów naszej działalności do krajów konkurencyjnych kosztowo.

Dlaczego działacie dokładnie w Australii i na Węgrzech?

Jesteśmy obecni na rynku w Australii od 2011 roku. Wybraliśmy ten rynek oczekując, że będzie jednym z najbardziej konkurencyjnych ze względu na jedne z najwyższych wskaźników nasłonecznienia. Michael Gartner, jeden ze współzałożycieli, wyrósł w Australii i to nam dało przewagę w wejściu na ten rynek, w porównaniu z innymi krajami. Już prawie zrezygnowaliśmy z rynków europejskich, ale dzięki systemowi wsparcia dla zielonej energetyki, Węgry stały się jednym z najbardziej atrakcyjnych rynków. Mieliśmy szczęście/byliśmy wystarczająco spostrzegaczy, żeby wejść na ten rynek w odpowiednim momencie. Węgry wydają się stawiać mocno na energetykę słoneczną i dlatego oczekujemy, że rynek ten będzie atrakcyjny dla nas jeszcze przez jakiś czas.

Czy planujecie kolejne emisje obligacji? Jak planujecie sfinansować przyszłe inwestycje?

W chwili obecnej, nie widzimy potrzeby emisji kolejnej obligacji. Ogólnie jesteśmy bardzo otwarci na rynki finansowe oraz istniejące na nim instrumenty. Biorąc pod uwagę naszą historię, na rynkach finansowych, widzimy obligacje jako atrakcyjny sposób finansowania naszej działalności w długim okresie. Porównamy najlepsze możliwości finansowania w momencie w którym będziemy mieć taką potrzebę.

Czy moglibyście krótko opisać swoje największe projekty?

Proszę odnieść się do naszej odpowiedzi na pytanie 24.

Jaka jest kwota CAPEX na nadchodzące lata?

Nie przygotowujemy prognoz finansowych.

Jakie są szanse, że w 2019 r. firma wykaże pozytywny wynik netto?

Nie przygotowujemy prognoz finansowych. Jednakże, nasz dotychczasowy rozwój oraz planowane działania pozwalają nam patrzeć pozytywnie w przyszłość.

47. Why should I buy Photon Energy shares?

If you want to invest in a renewable energy business, Photon Energy is a good choice because we have shown that we can navigate the many pitfalls of our very volatile industry, we understand the entire lifecycle of solar assets, and, as owner-managers we have our money where our mouth is and we treat our minority shareholders very fairly.

48. You have started a new business segment in 2017, Photon Water Technology. What are the prospects for 2019? What are the expected financial results (revenues, profits, margin)?

We are very excited about our water business as clean water will become ever more precious globally. We do not publish financial forecasts, but we are working hard to grow this segment's share in our group revenues. From ca. 2% in 2018 we would like to grow it to a more substantial level and profitability in the near future.

Dlaczego powinienem kupować akcje Photon?

Jeśli chcesz zainwestować w działalność związaną z energią odnawialną, Photon Energy to dobry wybór, ponieważ pokazaliśmy, że możemy poradzić sobie w wielu trudnych sytuacjach naszej bardzo niestabilnej gałęzi biznesowej, rozumiemy cały cykl życia aktywów słonecznych, jako właściciele i menedżerowie, włożyliśmy nasze pieniądze w to czym się żywimy i bardzo uczciwie traktujemy naszych akcjonariuszy mniejszościowych.

Rozpoczęliście nowy segment działalności w 2017 r., Photon Water Technology. Jakie są perspektywy na rok 2019? Jakie są oczekiwane wyniki finansowe (przychody, zyski, marża)?

Note: Questions marked with an asterisk (*) were asked in English and translated to Polish. They appear as received live from the chat participants.