

PHOTON ENERGY N.V. CHAT WITH INVESTORS CZAT INWESTORSKI

Transcript of the chat with the Polish retail
investors association SII

On 13 November 2017

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

NAME

TYPE

PS-PKI - PRA

Good morning Georg. How do you view the results across 2017; could you make a comparison between previous years (energy production, revenues and profits) and this year? How important are the good weather conditions in terms of profitability for the given period? Do you think that results in 2017 are mainly attributed to favourable weather conditions or are stemming from measures you took in previous years?

2017 results for the first three quarters are positively influenced by higher revenues from the production of electricity (resulting from better weather conditions and also from favourable development of the CZK/EUR Fx rate). The revenues have also increased in the other segments. The Group achieved significantly higher revenues from O&M services, as well as from the sale of technology. EBITDA and EBIT for the 1-3Q 2017 period are higher compared to the same period last year primarily thanks to these higher revenues, to the corresponding cost of sales, and to stable overheads. Based on the above, we believe the result is a combination of both good weather conditions and measures taken in the previous years.

Could you comment on the progress of Australian projects, the Leeton project to be specific? When approx. will it be commissioned, thus when can it start produce electricity and contribute to your production revenue? Why does it take so much time to have the other Australian projects realised (as the expected ready-to-build stage is within 18-24 months from now). Was it worth informing about potential projects such a long time in advance, moreover with no money reserved for these projects? Do you expect alternative source of financing in addition to your bond issue to support the Australian and Hungarian projects?

The Leeton project only has the grid connection agreement outstanding, which should be sorted by year-end 2017. Commissioning is viable by mid-2018. The long development phase relates to our 100 MWp+ projects, which have to go through the so-called State Significant Process with many different permits to be obtained. On all we have locked in the land and preliminary grid connection, which already has value and therefore it warranted publication. As announced, we are selecting a financial partner for project development to reduce our risk. We are evaluating several financial models in addition to our bond issuance.

Dzień dobry Georg. Jak oceniasz wyniki w 2017 roku; czy możesz dokonać porównania między wynikami z poprzednich lat (produkcją energii, przychodami i zyskami) a rokiem bieżącym. Jak ważna jest korzystna pogoda dla rentowności danego okresu? Czy uważasz, że wyniki w 2017 roku zostały osiągnięte głównie dzięki korzystnym warunkom pogodowym czy dzięki środkom podjętym w poprzednich latach.

Na wynik III kwartału 2017 r. pozytywnie wpłynęły wyższe przychody z produkcji energii elektrycznej (wynik lepszych warunków pogodowych, a także korzystne zmiany kursu CZK / EUR). Przychody wzrosły również w pozostałych segmentach. Grupa osiągnęła znacznie wyższe przychody z usług O&M, a także przychody ze sprzedaży technologii. EBITDA i EBIT za okres I-III kw 2017 r. są wyższe w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego, głównie ze względu na wyższe przychody, koszt sprzedaży z nimi związane, oraz stabilne koszty ogólne. W związku z powyższym uważamy, że wynikiem jest połączenie zarówno dobrych warunków pogodowych, jak i środków podjętych w poprzednich latach.

Czy mógłbyś skomentować postęp australijskich projektów, a mianowicie Leeton. Kiedy mniej więcej zostanie on oddany do eksploatacji, a więc kiedy będzie mógł zacząć wytwarzać energię elektryczną i być włączony do waszego portfela? Dlaczego tak dużo czasu zajmuje zrealizowanie innych australijskich projektów (ponieważ oczekiwany etap przygotowania projektu do budowy wynosi 18-24 miesiące od teraz). Czy warto było informować o potencjalnych projektach z tak dużym wyprzedzeniem, nie mając dodatkowo pieniędzy zarezerwowanych na te projekty? Czy macie nadzieję na inne wsparcie finansowe niż emisje obligacji na projekty australijskie i węgierskie?

W przypadku projektu Leeton brakuje nam jedynie umowy o przyłączenie do sieci, ale to powinno zostać załatwione do końca 2017 r. Podłączenie tego projektu do sieci jest wykonalne do połowy 2018 r. Długa faza rozwojowa dotyczy naszych projektów o wartości 100 MWp +, które muszą przejść tzw. Ważny Proces Państwowy z wieloma różnymi pozwoleniami do uzyskania. Na wszystkich tych projektach mamy zabezpieczone działki oraz wstępne przyłączenie do sieci, które ma już wartość samo w sobie, i dlatego opublikowaliśmy tę informację na runku. Jak informowaliśmy, wybieramy partnera finansowego do przygotowania projektu, aby zmniejszyć nasze ryzyko w tej fazie. Rozważamy również kilka innych modeli finansowych oprócz emisji obligacji.

What is the biggest milestone this year and what are you most proud of so far in 2017?

As a public company, we are built for larger business volume than what we were generating in the past several years as we were careful in entering new markets. This year, we can see how revenue growth feeds through to the bottom line and we believe this will continue. There is no single item to be proud of, but finally seeing our Australian engagement bearing fruit, the Hungarian market providing strong growth prospects for the next two years, continued growth in O&M and a running start for our new water business add up to an encouraging picture.

What do you expect from the water purification and desalination activity worldwide? Is it in a phase of project development or do you have preliminary targets and goals for 2018?

Photon Water Technology offers several technologies and in its first year of operation the company has been able to win several reference projects in Europe and China. Its share in group revenues will be around 2% in 2017, but we expect this share to grow in 2018 and beyond.

Could you please comment on the quarterly results?

Building on the strong half-year results, the company confirmed continuing revenue growth at 6.8% compared to 2016Q3 and a 2.5-fold increase in net profit compared to last year's result. This dynamic confirms Photon Energy's effective strategy for returning to profitability based on strict cost management and continuing growth in recurring revenue streams from electricity production and the O&M business as well as its trading activities.

What are your expectations of revenues and EBIT in 2017?

We do not make forward looking financial statements. But our 2017Q3 results confirm our trajectory of continuing revenue growth and towards a return to profitability.

What are the main goals for the company in 2018?

Progress in our project development efforts in Australia and Hungary and incremental growth in our O&M business set the stage for a strong 2018, in which we plan to expand our proprietary portfolio in both markets and to increase our recurring revenue streams from electricity production and O&M services. At the same time we see growing potential for our EPC and PV component trading business lines.

Jaki jest największy kamień milowy w tym roku i z czego jesteście najbardziej dumni w roku 2017?

Jako firma publiczna jesteśmy przygotowani do działania przy założeniu większych obrotów, niż te które generowaliśmy w ciągu ostatnich kilku lat, ponieważ ostrożnie wchodziliśmy na nowe rynki. W tym roku widzimy, jak wzrost przychodów przekłada się na wyniki końcowe i uważamy, że trend ten będziemy mogli utrzymać w przyszłości. Nie ma jednego produktu, z którego jesteśmy dumni, ale w końcu widzimy, jak nasze australijskie zaangażowanie przynosi owoce, rynek węgierski zapewnia dobre perspektywy wzrostu na najbliższe dwa lata a dalszy wzrost O&M oraz szybki start dla naszego nowego biznesu technologii uzdatniania wody, składają się razem na dodający otuchy obrazek.

Czego oczekujecie od systemów oczyszczania i uzdatniania wody na świecie? Czy jest to tylko w fazie projektowej czy macie już wstępne cele i założenia na rok 2018?

Photon Water Technology oferuje kilka technologii, i już w pierwszym roku działalności firma była w stanie wygrać kilka projektów referencyjnych w Europie i Chinach. Udział tego biznesu w przychodach grupy wyniesie około 2% w 2017 r., ale spodziewamy się wzrostu tego udziału w 2018 r. i dalej.

Czy może Pan skomentować wyniki spółki za ostatni kwartał?

Kontynuując dobre wyniki półroczne, spółka utrzymała wzrost przychodów, który wyniósł 6.8% w porównaniu z III kw 2016 oraz wzrost zysku netto, który był 2.5 razy większy niż zysk w porównywalnym okresie ubiegłego roku. Wyniki te potwierdzają słuszność strategii Photon Energy, która zakłada podnoszenie rentowności dzięki rygorystycznej kontroli kosztów oraz wzrostowi przychodów powtarzających się z produkcji energii elektrycznej, działalności O&M oraz działalności handlowej.

Ile przychodów i zysku EBIT spółka szacuje w 2017 roku?

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

Jakie plany ma spółka na 2018 rok?

Postępy w naszych wysiłkach na rzecz zwiększania portfela projektów w Australii i na Węgrzech oraz skokowy wzrost działalności w zakresie O&M przygotowały grunt pod dobre wyniki Spółki w roku 2018, w którym planujemy rozszerzyć portfel naszych projektów na obu rynkach i zwiększyć nasze powtarzające się strumienie przychodów z produkcji energii elektrycznej i usług O&M. Jednocześnie widzimy rosnący potencjał dla naszych linii biznesowych EPC oraz handlu komponentami PV.

The company has entered the Hungarian market. Why is this market so attractive for 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.

During 2017Q3, the project pipeline in Hungary grew to 11.3 MWp with the target of adding 50 MWp to the company's proprietary portfolio in Hungary by year-end 2019.

In Q3 Photon Energy reported a net profit of EUR 613,000, three times higher than a year ago. How do you explain these good quarterly results?

Q3 2017 was positively impacted by higher revenues (electricity production, as well as other revenues) compared to the same quarter last year. Even though direct costs increased accordingly, overheads remained stable, resulting in higher EBITDA and EBIT compared to the same quarter last year. Another very important fact influencing the positive result of Q3 2017 was the revaluation of derivatives, which incurred a EUR 459 thousand loss in Q3 2016, and generated a positive impact of EUR 776 thousand in Q3 2017.

How does the fourth quarter look like? How seasonal is your activity? Will you be able to maintain a positive result and close a profitable year?

We are not giving forward looking statements, however our production figures of solar power plants in October have been quite strong, so we expect the last quarter to end quite good as well. 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.

What is the company's long-term profitability target?

The economics of our various business lines are very different in terms of capital employed and margins. Therefore, our consolidated financial results represent the weighted average of all business lines and it is difficult to define a group-wide target. Our goal is to turn profitable on an annual basis and to grow our net profit faster than our revenues in the coming years.

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 PV na najbliższych kilka lat. Przy produkcji energii elektrycznej z OZE na poziomie 11% całkowitego jej zużycia (dane za rok 2016), 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 instalacji PV oraz kosztów finansowania, wraz z dobrze działającym mechanizmem wsparcia sprawiają, że projekty instalacji PV stają się opłacalne komercyjnie. Cena zakupu energii odnawialnej na poziomie 100 euro za MWh na okres do 25 lat, gwarantuje 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, w które chcemy sami inwestować, ale również rozwijać nasz biznes O&M i EPC.

W III kw 2017, portfel projektów w przygotowaniu na Węgrzech wyniósł 11.3 MWp, a naszym celem jest aby zwiększyć portfel projektów własnych do 50 MWp do końca roku 2019.

W III kw. Photon Energy pochwalił się zyskiem netto na poziomie 613 tys. euro, a więc trzy razy większym niż rok temu. Co wpłynęło na tak dobry kwartał?

W III kw 2017 r. na wyniki firmy pozytywnie wpłynęły wyższe przychody (zarówno przychody z produkcji energii elektrycznej, jak i pozostałe przychody) w porównaniu do analogicznego kwartału roku poprzedniego. Koszty bezpośrednie wzrosły, podobnie jak przychody, jednak koszty ogólne pozostały stabilne, co spowodowało wzrost EBITDA i EBIT w porównaniu do tego samego kwartału roku poprzedniego. Istotnym czynnikiem wpływającym na dodatni wynik III kw. 2017 r. była rewaluacja instrumentów pochodnych. W III kwartale 2016 r. zaksięgowaliśmy stratę w wysokości 459 tys. EUR, w przeciwieństwie do III kwartału 2017 r., w którym aktualizacja wyceny instrumentów pochodnych miała pozytywny wpływ na wynik i wyniosła 776 tys. EUR.

Jaki dla spółki jest IV kw. roku? Czy występuje sezonowość? Czy uda się utrzymać dodatni wynik i zamknąć rok z zyskiem?

Nie przedstawiamy prognoz na przyszłość, jednak nasze dane produkcji energii elektrycznej w październiku były dość dobre, więc spodziewamy się, że ostatni kwartał b.r. również zakończy się dobrym wynikiem. Nasz biznes jest sezonowy, co oznacza, że kw II i kw III są znacznie silniejsze niż kw I i kw IV. Wraz z rozwojem naszej działalności w Australii efekt sezonowy zostanie częściowo zrekomensowany.

Jaki jest docelowy poziom rentowności, do którego dąży spółka?

Ekonomika naszych różnych linii biznesowych różni się bardzo pod względem zaangażowanego kapitału i marż. Dlatego nasze skonsolidowane wyniki finansowe stanowią średnią ważoną wszystkich linii biznesowych i trudno jest zdefiniować cel dla całej grupy. Naszym celem jest coroczne osiągnięcie zysku oraz wzrost rentowności większy niż wzrost przychodów w najbliższych latach.

Which type of investment does the company currently make?

Our main investment at this point is project development in Australia and Hungary. In 2018 we will commence building PV plants in both markets for our own portfolio. We are also making investments in some of our business lines such as a new monitoring system and our new water technology business.

What is your opinion about the legal changes concerning renewable energy resources in Poland?

The auction system for PV plants in Poland is not sufficiently attractive and thus not meeting our return requirements. Therefore, we do not spend too much time on analyzing the legislation and therefore we do not have a definitive opinion.

How do you assess the company's business environment?

As we have many business lines, there are many different answers to this question. The most important point is that we are in a strong position to increase our own portfolio with new plants in two attractive markets, Australia and Hungary. As a result, we expect to see an acceleration of our growth rates in 2018.

What were the reasons to start a business in Hungary?

The reason for us to enter the Hungarian market is the support mechanism for renewable energy production called KAT, providing an off-take system for up to 25 years. Based on the off-take price of EUR 100/MWh the return on investment on PV plants is very attractive.

Does the company plan large investments in Hungary?

Our stated goal is to build and connect 50 MWp of PV plants for our own portfolio until year-end 2019, which represents and investment volume of approximately EUR 60 million, most of which will be financed by bank loans.

What is the renewable energy legislation in Hungary?

The renewable energy legislation looks robust while the general legal system as well as corporate and commercial law is different but manageable. We are structuring our investments in such a way that we can fight any retroactive measures based on international law, should such a situation occur.

Does the company intend to sustain positive financial results in the coming years?

We do not disclose forward looking statements, but our clear intention is to continue to grow the business and improve profitability of the company.

Jakie inwestycje przeprowadza obecnie spółka?

Naszą główną inwestycją w tym momencie jest przygotowywanie projektów w Australii i na Węgrzech. W 2018 roku rozpoczniemy budowę instalacji fotowoltaicznych na obu rynkach dla naszego własnego portfela. Inwestujemy również w niektóre z naszych linii biznesowych, takich jak nowy system monitorujący oraz nowa technologia oczyszczania wody.

Jak ocenia Pan zmiany prawne dotyczące odnawialnych źródeł energii w Polsce?

System aukcyjny dla instalacji fotowoltaicznych w Polsce nie jest wystarczająco atrakcyjny, a tym samym nie spełnia naszych wymagań dotyczących stopy zwrotu. Dlatego nie poświęcamy zbyt wiele czasu na analizowanie prawodawstwa i nie mamy ostatecznej opinii na ten temat.

Jak ocenia Pan obecne otoczenie branżowe dla spółki?

Ponieważ mamy wiele linii biznesowych, istnieje wiele różnych odpowiedzi na to pytanie. Najważniejsze jest to, że mamy mocną pozycję aby zwiększać portfel własnych projektów PV na dwóch atrakcyjnych rynkach, w Australii i na Węgrzech. W rezultacie spodziewamy się przyspieszenia tempa wzrostu w 2018 r.

Jakie były powody rozpoczęcia działalności na Węgrzech?

Powodem wejścia na rynek węgierski jest mechanizm wsparcia produkcji energii odnawialnej o nazwie KAT, zapewniający system odbioru energii na okres do 25 lat. W połączeniu z gwarantowaną ceną odbioru w wysokości 100 EUR / MWh zwrot z inwestycji w instalacje fotowoltaiczne jest bardzo atrakcyjny.

Czy spółka planuje duże inwestycje na Węgrzech?

Naszym głównym celem jest budowa i podłączenie 50 MWp instalacji fotowoltaicznych w ramach naszego własnego portfela do końca 2019 roku, co stanowi wielkość inwestycji na poziomie około 60 milionów euro, z czego większość będzie finansowana z kredytów bankowych.

Jak wygląda otoczenie prawne dla działalności spółki na Węgrzech?

Przepisy dotyczące energii odnawialnej wyglądają bardzo korzystnie, podczas gdy prawo ogólne oraz prawo handlowe są różne, ale jesteśmy w stanie sobie w tym poradzić. Strukturyzujemy nasze inwestycje w taki sposób, abyśmy mogli walczyć z wszelkimi działaniami retroaktywnymi w oparciu o prawo międzynarodowe, gdyby taka sytuacja wystąpiła.

Czy w kolejnych latach spółka oczekuje utrzymania dodatniego wyniku finansowego?

Nie publikujemy stwierdzeń wybiegających w przyszłość, ale naszym wyraźnym zamiarem jest kontynuacja rozwoju działalności i poprawa rentowności firmy.

What is the company's guideline for future developments?

We will continue with our focus on solar energy, where the importance of energy storage will keep increasing. We intend to grow our new business line of water purification and management into a significant contributor to our overall revenues and profits.

What is the company's production capacity and to what extent will it be increased in 2018?

We currently own 25.6 MWp of power plants in the Czech Republic, Slovakia and Australia. Our long term goal is to build additional 50 MWp in Hungary into our own portfolio. In Australia we are currently developing two power plants in Leeton with a capacity of 28.6 MWp and in Environa with 19 MWp, which we intend to build for our own portfolio.

Does the company intend to enter new markets in 2018?

We are permanently evaluating new market opportunities. In case a new market should become feasible or interesting enough we consider a market entry. At the moment our plans are to focus on the Hungarian and Australian market.

How do you assess the financial performance of the company after the first three first quarters of 2017?

We assess the financial results for the first three quarters as positive as they are evidencing a continued overall improvement of our financial performance over the last quarters. We believe that the measures taken in the past, consisting in stabilizing the overhead costs and in increasing revenues coming from the sale of technology and from O&M services, contributed to the improved financial performance over the first three quarters of 2017, together with the favourable impact of the revaluation of derivatives.

Has the company secured the financing to support its future investments?

We intend to finance our projects with a local financing. For our Hungarian projects we are in negotiations with local banks and see a strong appetite from banks to finance PV projects. In Australia we are discussing with local banks as well as with other investors for larger projects.

What are the competitive advantages of the company? What makes it stand out on the market?

We think long-term. We focus on mastering all the elements for covering the technical life cycle of PV power plants. We have learnt to integrate the legal, technical and financial aspects of that process.

Jakie są główne kierunki dalszego rozwoju spółki?

Będziemy nadal koncentrować się na energii słonecznej, w której problem magazynowania energii będzie wzrastać. Zamierzamy rozwijać naszą nową linię do uzdatniania wody i zarządzania nią w sposób istotny przyczyniający się do naszych ogólnych dochodów i zysków.

Ile wynosi obecnie moc produkcyjna spółki i jakie są plany na jej zwiększenie w 2018 roku?

Posiadamy obecnie 27,6 MWp elektrowni w Czechach, na Słowacji i w Australii. Naszym długoterminowym celem jest zbudowanie na Węgrzech dodatkowych 50 MWp w naszym własnym portfelu. W Australii przygotowujemy obecnie dwie elektrownie w Leeton o mocy 28,6 MWp oraz w Environa o mocy 19 MWp, które zamierzamy zbudować dwiema ramami własnego portfela.

Czy spółka zamierza wejść na nowe rynki w 2018 roku?

Ciągle szukamy i oceniamy atrakcyjność nowych rynków. W przypadku, gdy nowy rynek otworzy się na fotowoltaikę lub stanie się wystarczająco interesujący, rozważamy wejście na taki rynek. W chwili obecnej nasze plany koncentrują się na rynku węgierskim i australijskim.

Jak oceniliby Pan sytuację finansową spółki po trzech kwartałach 2017 roku?

Oceniamy nasze wyniki finansowe za pierwsze trzy kwartały pozytywnie, co świadczy o ogólnej poprawie tendencji naszych wyników finansowych w kilku ostatnich kwartałach. Uważamy, że środki podjęte w ubiegłych latach, zakładające utrzymanie stałych kosztów ogólnych na stabilnym poziomie oraz wysiłki zmierzające do zwiększenia przychodów pochodzących ze sprzedaży technologii i świadczenia usług O&M przyczyniły się do zrealizowania pozytywnego wyniku operacyjnego za 3 kwartały 2017 r. To, wraz z korzystnym wpływem przeszacowania instrumentów pochodnych, przyczyniło się do pozytywnych wyników spółki.

Czy spółka ma zapewnione finansowanie kolejnych inwestycji?

Zamierzamy finansować nasze projekty zawsze w połączeniu z finansowaniem lokalnym. W przypadku naszych węgierskich projektów prowadzimy negocjacje z lokalnymi bankami i widzimy, że apetyt banków na finansowanie projektów PV jest silny. W Australii rozmawiamy również z lokalnymi bankami oraz w przypadku większych projektów również z inwestorami.

Jakie są przewagi konkurencyjne spółki? Czym wyróżnia się na tle rynku?

Myślimy długoterminowo. Koncentrujemy się na opanowaniu wszystkich elementów w celu pokrycia technicznego cyklu życia elektrowni PV. Nauczylismy się integrować prawne, techniczne i finansowe aspekty tego procesu.

How are you evaluating the company's future prospects?

We have currently a strong project pipeline of 11.3 MWp in Hungary and 47.6 MWp in Australia comprising of our two projects in Leeton and Environa. We can see more potential in both markets in the future. Our goal in Hungary is to build 50 MWp over the next years.

Hello. Why should investors buy your shares?

Because given our asset base, know-how, growth opportunities and potential for strong profit growth we believe to be materially undervalued.

What are the company's strategic assumptions?

Solar energy is the largest and most widely distributed renewable energy source in the world. Energy storage costs will decline significantly in the next 5 years, eliminating the intermittency problem of solar energy. We mainly focus on recurring revenue streams from electricity production and operations and maintenance. As for our new business line: the lack of clean water is the largest problem facing humanity.

Do you consider listing on the main market of the WSE? If so, when?

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 and growing our valuation on the WSE and PSE. Once this is done we will reconsider our options.

At what pace can the company grow further?

We do not give forward looking statements on our financial figures. With the planned projects and continuing growth of our O&M business, technology sales and potential EPC and development business we believe, that the growth will clearly continue.

Are you planning to pay dividends?

Our approach to dividends is very pragmatic and based on financial theory. As long as the company has value-adding investment opportunities (where the return on investment exceeds the cost of capital), it should reinvest its profits. Dividends should be paid out if there are not sufficient good investment opportunities. Linked to our EUR bond covenants we will be restricted from paying dividends for 2018 and 2019 and thereafter it will depend on our free cash flow and opportunities.

Jak rysują się obecnie perspektywy dalszego rozwoju spółki?

Obecnie mamy mocny pipeline projektów na Węgrzech w wysokości 11,3 MWp oraz w Australii w wysokości 47,6 MWp, z naszymi dwoma projektami w Leeton i Environa. Na obu rynkach widzimy większy potencjał do wzrostu w przyszłości. Naszym celem na Węgrzech jest budowa 50 MWp w kolejnych latach.

Dzień dobry. Dlaczego warto kupić Wasze akcje?

Ponieważ biorąc pod uwagę naszą bazę aktywów, know-how, możliwości rozwoju i potencjał do silnego wzrostu zysków, uważamy, że są one zaniżone.

Jakie są główne założenia strategii spółki?

Energia słoneczna jest największym i najbardziej rozproszonym odnawialnym źródłem energii na świecie. Koszty magazynowania energii będą znacznie spadać w ciągu następnych 5 lat, eliminując problem braku ciągłości dostaw energii słonecznej. Skupiamy się głównie na powtarzających się strumieniach przychodów z produkcji energii elektrycznej oraz operacji i konserwacji. Jeśli chodzi o naszą nową linię biznesową: brak czystej wody jest największym problemem, przed którym stoi ludzkość.

Czy spółka bierze pod uwagę notowania na głównym rynku na GPW? Jeśli tak, to kiedy?

Na razie naszym priorytetem nie jest notowanie na rynku głównym GPW. Koncentrujemy się na rozwoju naszego biznesu, zwiększaniu rentowności i podnoszeniu wyceny na rynku w Warszawie i Pradze. Dopiero potem zastanowimy się co dalej.

W jakim tempie może dalej rozwijać się spółka?

Nie przekazujemy prognoz dotyczących naszych danych finansowych. Dzięki planowanym projektom i ciągłemu wzrostowi naszej działalności w zakresie O & M, sprzedaży technologii oraz potencjalnemu EPC i działalności developerskiej wierzymy, że dalszy wzrost będzie utrzymany.

Czy zamierzacie płacić dywidendy?

Nasze podejście do dywidend jest bardzo pragmatyczne i oparte na teorii finansowej. Dopóki firma posiada możliwości inwestycyjne o wartości dodanej (gdzie zwrot z inwestycji przekracza koszt kapitału), powinna reinwestować swoje zyski. Dywidendy powinny być wypłacane, jeżeli nie ma wystarczająco dobrych okazji inwestycyjnych. W związku z naszymi zobowiązaniami z tytułu obligacji w EUR jesteśmy zobowiązani do niewypłacania dywidendy za lata 2018 i 2019. W latach kolejnych wypłata będzie zależeć od naszych wolnych przepływów pieniężnych i możliwości.

Does the company plan to sell a part of the Australian installations after the construction phase or during the development phase?

In Australia we are currently developing two types of projects, very large scale, like in Gunning with 316 MWp and Gunnedah with 165 MWp and 5 more projects. In total they would have a capacity of 1,425 MWp. These projects would be too big for us to build, even to develop to the ready to build stage. Therefore, we have engaged Pottinger as financial advisor to find a co-development partner. Our intention is to sell our shares in those projects as soon as they are ready to build. The other projects in Australia we are working on are intended to be kept in our portfolio, if we can finance them sufficiently. Our strategy is to build and keep long term in our portfolio as many projects as we can.

Why do you think there is so little interest in purchasing your bonds and shares across Europe, and why are Australian potential investors not keen on purchasing stocks if they believe the company will bring fruit shortly

We have learnt that capital markets are much more local than we thought. With our international footprint we seem to stretch the comfort zones of many investors, so our delivery on coupon payments is important and has shown to draw in new investors over time. Our listing on NewConnect and trading in PLN is a major turn off for Eurozone-based investors. Sad but true.

What if the company does not find financing sources for the Australian and Hungarian projects? Is this not critical to the success of your business?

Without being able to be too specific, we are evaluating several options how to proceed in both markets. The attractive bank financing terms in Hungary make it easier there. In Australia we have to be a bit more creative, but investor interest at the project level is very strong.

So, from what we are reading, the main focus in Australia is rather put on the development of large scale power plants rather than on building and running them. Is the revenue model worth it? I mean two years of legal battles and paperwork with the majority of the projects not even going through the development phase. Wouldn't it be better to focus only on smaller capacity power plants which would provide long term yields for the company?

We continue in both directions, building "smaller" power plants into our own portfolio and developing larger power plants with a partner. For the large-scale development our financial exposure is limited, since we bring a financing partner on board and the potential upward of bringing them to ready-to-build justifies the effort. However, this is a one-off income after selling the projects. Strategically building our own power plants is more important to us in the long run.

Czy spółka rozważa sprzedaż części australijskich instalacji po ich wybudowaniu lub w fazie deweloperskiej?

W Australii przygotowujemy obecnie dwa rodzaje projektów, na dużą skalę, takich jak Gunning o mocy 316 MWp i Gunnedah o mocy 165 MWp oraz kolejnych 5 projektów. Łącznie miałyby one moc 1,425 MWp. Te projekty byłyby zbyt duże, byśmy mogli je budować, a nawet przygotować samodzielnie. Dlatego zaangażowaliśmy firmę Pottinger jako doradcę finansowego w znalezienie partnera do wspólnego przygotowania tych projektów. Naszym zamiarem jest sprzedaż naszych udziałów w tych projektach, gdy tylko będą gotowe do zbudowania. Pozostałe projekty w Australii, nad którymi pracujemy, mają być trzymane w naszym portfolio, jeśli będziemy w stanie je odpowiednio sfinansować. Nasza strategia polega na budowaniu i utrzymywaniu długoterminowo w naszym portfolio jak największej liczby projektów.

Jak myślisz, dlaczego tak mało jest zainteresowania kupowaniem obligacji i akcji w Europie i dlaczego australijscy potencjalni inwestorzy nie są zainteresowani zakupem akcji, jeśli wierzą, że firma wkrótce przyniesie owoce?

Dowiedzieliśmy się, że rynki kapitałowe są o wiele bardziej lokalne niż myśleliśmy. Z naszym międzynarodowym zasięgiem wydajemy się rozciągać strefę komfortu wielu inwestorów, więc nasze zobowiązania płatności kuponowych są ważne dla nowych inwestorów. Nasze notowanie na rynku NewConnect i obrót w PLN jest ważnym czynnikiem wyłączającym inwestorów strefy euro. Smutne ale prawdziwe.

Co się stanie, jeśli firma nie będzie w stanie znaleźć źródła finansowania dla australijskiej i węgierskiej działalności? Czy wierzysz, że nie będzie to krytyczne dla linii biznesowych?

Nie mogąc być zbyt szczegółowi, rozważamy kilka opcji postępowania na obu rynkach. Atrakcyjne warunki finansowania bankowego na Węgrzech ułatwiają wejście na ten rynek. W Australii musimy być trochę bardziej kreatywni, ale zainteresowanie inwestorów projektami jest bardzo duże.

Z tego, co czytamy, główny nacisk w Australii kładzie się raczej na przygotowanie projektów o dużej skali, niż na ich budowanie i trzymanie we własnym portfelu. Czy oczekiwany z tego przychód będzie zadowalający? Mam na myśli 2 lata legalnych bitew i papierkowej roboty, a większość projektów prawdopodobnie nie przejdzie nawet fazy rozwojowej. Czy nie lepiej skupić się tylko na projektach o mniejszej skali, które zapewnią spółce długoterminową stopę zwrotu?

Kontynuujemy rozwój w obu kierunkach, budując "mniejsze" elektrownie w naszym własnym portfolio i rozwijając większe elektrownie z partnerem. W przypadku rozwoju na dużą skalę nasza ekspozycja finansowa jest ograniczona, ponieważ wprowadzamy na pokład partnera finansowego, a potencjalny zysk z fazy przygotowania projektów uzasadnia ten wysiłek. Jest to jednak jednorazowy dochód ze sprzedaży projektów. Strategiczne budowanie naszych własnych elektrowni jest dla nas ważniejsze na dłuższą metę.

How do you plan to complete the 50MW project pipeline in Hungary by 2019? By overtaking already built plants in Hungary, developing new ones from scratch with all legal and paperwork, or by buying garnted permits etc.? Do you think you can reach the targeted capacity in 2018? Or rather later on?

Do you intend to sell any of the Hungarian power plants or developed sites?

We prefer owning the plants we built ourselves. In Hungary, we have a number of projects we are developing from scratch, while we are also co-developing projects with partners and expect this to be the main model going forward. In few cases, we expect to be buying ready-to-build projects (although few ever really are and need to be amended). We do not intend to sell any ready-to-build projects ourselves. Selling completed plants is only Plan B. Plan A is building for our own portfolio and there we intend to complete over half of the target volume of 50 MWp still in 2018, with the balance in 2019. The new support system METAR is likely to extend the attractiveness of the Hungarian market beyond 2019, so we may install more in the longer term.

Jak chcesz zakończyć przygotowanie projektów o mocy 50MW na Węgrzech do 2019 roku? Przejmując już wybudowane projekty na Węgrzech, przygotowując nowe od podstaw, z całą legalną i papierkową robotą, czy kupując już istniejące pozwolenia itp.? Czy sądzisz, że możemy się spodziewać osiągnięcia planowanej mocy już w 2018 r., czy raczej później? Czy zamierzasz sprzedać któryś z węgierskich projektów, które zostały już przygotowane?

Wolimy posiadać instalacje, które sami zbudowaliśmy. Na Węgrzech mamy wiele projektów, które rozwijamy od zera, a my wspólnie z partnerami projektujemy instalacje PV i oczekujemy, że będzie to główny model naszego działania w przyszłości. W nielicznych przypadkach będziemy kupować gotowe do zbudowania projekty (choć niewiele z nich jest lub trzeba będzie zmienić). Nie zamierzamy sami sprzedawać gotowych do wybudowania projektów. Sprzedaż ukończonych instalacji to tylko plan B. Plan A zakłada budowanie instalacji w ramach naszego własnego portfela, a docelowo planujemy zrealizować ponad połowę zakładanej wielkości 50 MWp w 2018 r., a resztę w 2019 r. Nowy system wsparcia METAR prawdopodobnie rozszerzy atrakcyjność rynku węgierskiego po 2019 r., więc możemy zainstalować więcej mocy w dłuższej perspektywie.