

Strategia rozwoju oraz prognozy finansowe  
Columbus Energy SA na lata 2016-2020

w perspektywie nowej oferty produktowej Spółki

# GAME CHANGER

NA RYNKU FOTOWOLTAIKI W POLSCE

Nazwa Spółki	COLUMBUS ENERGY Spółka Akcyjna
Siedziba i adres	Kraków, 31-234 Kraków, ul. Kuźnicy Kołłątajowskiej 13, nr tel./fax: 12 311 33 13
Strona internetowa i poczta elektroniczna	biuro@columbusenergy.pl, <a href="http://www.columbusenergy.pl">http://www.columbusenergy.pl</a>
Przedmiot działalności	35.11 Wytwarzanie energii elektrycznej 42.22 Roboty związane z budową linii telekomunikacyjnych i elektroenergetycznych 43.22 Wykonywanie instalacji wodno-kanalizacyjnych, ciepłych, gazowych i klimatyzacyjnych 35.12 Przesyłanie energii elektrycznej 35.13 Dystrybucja energii elektrycznej 35.14 Handel energią elektryczną
Kapitał zakładowy	Kapitał zakładowy wynosi 72.863.778,42 zł
KRS	Sąd Rejonowy dla Krakowa – Śródmieścia w Krakowie, Wydział XI Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 373608
REGON	241811803
NIP	9492163154

Nazwa Spółki	COLUMBUS ENERGY Spółka Akcyjna
Zarząd Spółki	Dawid Zieliński - Prezes Zarządu Łukasz Górski - Wiceprezes Zarządu
Rada Nadzorcza Spółki	Paweł Urbański - Przewodniczący Rady Nadzorczej Janusz Sterna - Członek Rady Nadzorczej Maciej Fersztorowski - Członek Rady Nadzorczej Sławomir Majtyka - Członek Rady Nadzorczej Łukasz Kaleta - Członek Rady Nadzorczej Leszek Leńko - Członek Rady Nadzorczej
Kapitał Zakładowy Spółki	Kapitał zakładowy wynosi 72.863.778,42 zł i dzieli się na: a) 10 000 000 akcji zwykłych na okaziciela serii A o wartości nominalnej 0,27 zł każda, akcje są dopuszczone do obrotu na rynku NewConnect b) 5 002 400 akcji zwykłych na okaziciela serii B o wartości nominalnej 0,27 zł każda, akcje są dopuszczone do obrotu na rynku NewConnect c) 1 000 000 akcji zwykłych na okaziciela serii C o wartości nominalnej 0,27 zł każda, akcje serii C nie są dopuszczone do obrotu d) 700 000 akcji zwykłych na okaziciela serii D o wartości nominalnej 0,27 zł każda, akcje serii D nie są dopuszczone do obrotu e) 253 163 446 akcji serii E zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 0,27 zł każda, akcje serii E nie są dopuszczone do obrotu

L.p.	Imię i Nazwisko	Liczba akcji	% akcji	Liczba głosów	% głosów
1.	January Ciszewski *	93 859 269	34,78%	93 859 269	34,78%
2.	Prime2 S.A. **	93 500 432	34,65%	93 500 432	34,65%
3.	Paweł Szymula ***	21 864 030	8,10%	21 864 030	8,10%
4.	Pozostali akcjonariusze	60 642 115	22,47%	60 642 115	22,47%
	<b>Ogółem:</b>	<b>269 865 846</b>	<b>100%</b>	<b>269 865 846</b>	<b>100%</b>

\* bezpośrednio i pośrednio poprzez JR HOLDING S.A. i KPM INVEST Sp. z o.o. oraz Kuźnica Centrum Sp. z o.o., a także 50 % udziałów w Ganador Sp. z o.o. posiadanych przez JR HOLDING S.A.

\*\* podmiot, w którym 100 % akcji posiada Dawid Zieliński

\*\*\* bezpośrednio i pośrednio poprzez GK Invest Forbau Sp. z o.o. Sp. kom. i Forbau Sp. z o.o., a także 50 % udziałów posiadanych w Ganador Sp. z o.o. przez GK Invest Forbau Sp. z o.o. Sp. kom.

Drodzy Akcjonariusze,


Jako Zarząd Columbus Energy S.A. w niniejszym dokumencie prezentujemy strategię rozwoju Emitenta wraz z prognozami finansowymi na lata 2016 - 2020. Columbus Energy SA stoi przed wielkimi wyzwaniami w najbliższych latach. Mamy świadomość, że jest to dla Spółki szansa, która ponownie może się szybko nie zdarzyć. Głównym założeniem strategii i prognoz jest wprowadzenie do oferty Spółki „Abonamentu na słońce” - długoterminowego produktu finansowania instalacji fotowoltaicznych, dedykowanego klientom indywidualnym. Jako pierwsi w Polsce wprowadzamy to rozwiązanie dla właścicieli domów jednorodzinnych.

Prezentowany model finansowy został bardzo dobrze przemyślany i oparty jest o solidne założenia. Oczywiście, potrzebujemy wielkiej determinacji i zaangażowania całego zespołu Columbus Energy SA, aby strategia mogła przerodzić się w rzeczywistość. Jesteśmy przekonani, że możemy tego dokonać. Mamy prosty cel: sprzedać, zamontować i sfinansować **50 000 domowych instalacji fotowoltaicznych w 5 lat**. To duże wyzwanie, ale nagroda w postaci realizacji tej strategii i prognoz finansowych jest niebagatelna i warta podjętego wysiłku.

Zapraszamy do zapoznania się z najważniejszymi założeniami strategii rozwoju.

Dawid Zieliński - Prezes Zarządu  
Łukasz Górski - Wiceprezes Zarządu

Kraków, 30 maj 2016



**Dawid Zieliński**  
prezes zarządu

**Wiceprezes Zarządu**  
**Łukasz Górski**

**Columbus Energy S.A.**  
31-234 Kraków, ul. Kuźnicy Kofczałowskiej 13  
KRS 0000373608 · biuro@columbusenergy.pl  
NIP: 9492163154 · REGON: 241311803  
tel. 12 307 30 90 · fax: 12 311 33 13  
**ColumbusEnergy**

## 1. Wprowadzenie.

Columbus Energy SA przygotował strategię rozwoju oraz prognozy finansowe na najbliższe lata w oparciu o dotychczasową działalność w branży fotowoltaiki, oraz w oparciu o wprowadzenie do oferty nowego produktu tj. sprzedaży i montażu instalacji fotowoltaicznych w ramach oferty „Abonament na słońce”. Jest to produkt, gdzie klienci indywidualni podpisują umowę długoterminowej, sukcesywnej płatności za instalację, w której zobowiązują się uiszczać opłaty miesięczne w zamian za montaż instalacji na ich domu.

Jest to innowacyjne podejście do rynku fotowoltaiki w świetle nowego prawa energetycznego, którego wejście w życie planowane jest już 1 lipca tego roku. Dla klientów indywidualnych tzw. „prosumentów”, będzie obowiązywało prawo opustów, funkcjonujące praktycznie tak jak klasyczny net-metering. Jest to kompromis dający wielkie możliwości rozwojowe w ramach finansowania fotowoltaiki prosumenckiej właśnie poprzez rynek kapitałowy.

**Columbus Energy SA planuje sprzedać i zamontować w 5 lat ponad 50 000 instalacji o łącznej mocy ponad 200 000 kWp.**

# Przewaga nad konkurencją



## JESTEŚMY PIERWSI



## DOSKONAŁOŚĆ W DZIAŁANIU

Doświadczenie kadry zarządzającej, zespołu sprzedażowego oraz operacyjnego daje gwarancję sukcesu.



## SIEĆ PARTNERÓW

Dział sprzedaży rozwijamy poprzez poszerzanie umów agencyjnych i partnerskich w całej Polsce. Jesteśmy wszędzie.



## DZIAŁ TECHNICZNY

Posiadamy najlepsze zasoby ludzkie, wykształconych inżynierów, którzy sprostają najambitniejszym wyzwaniom.



## PRAWO ENERGETYCZNE

Jesteśmy specjalistami w interpretacji i poruszaniu się po prawie energetycznym



## KOMPLEKSOWOŚĆ USŁUG

Nasz cel to dostarczanie usług „pod klucz”.





Chcemy, aby  
każdy dom  
w Polsce, był  
**niezależny  
energetycznie.**





Chcemy,  
aby każdy  
właściciel  
domu mógł  
**kontrolować**  
**rachunki**  
za energię.



Chcemy, aby  
**fotowoltaika**  
mogła być  
dostępna  
**dla każdego.**



WSZYSTKO  
W ABONAMENCIE.  
OD PROJEKTU  
DO URUCHOMIENIA

Dostarczamy  
**najwyższej**  
**jakości usługę,**  
w kompleksowy  
i niezawodny  
sposób.  
**Możesz na**  
**Nas liczyć.**

## 2. **Możliwe scenariusze rozwoju.**

Strategia Columbus Energy SA zakłada 3 ścieżki rozwoju, które mogą wydarzyć się równoległe lub alternatywnie. Niezależnie od wydarzeń każdy scenariusz daje ponadprzeciętne wyniki finansowe dla Spółki i przede wszystkim dla Akcjonariuszy.

### A) **Pozyskanie inwestora strategicznego.**

Spółka aktualnie prowadzi rozmowy z potencjalnymi inwestorami finansowymi, poszukując partnera, który będzie w stanie sfinansować (poprzez zaangażowanie kapitałowe oraz poprzez instrumenty dłużne) potrzeby inwestycyjne na **50 000 instalacji w 5 lat** w ramach umów abonamentowych;

B) Columbus Energy SA zamierza **zakładać zależne Spółki celowe**, w których będzie posiadać 100% kapitału, a które to spółki celowe będą właścicielami długoterminowych należności z tytułu umów abonamentowych. W spółkach tych Columbus Energy SA zamierza **sprzedać udziały, a zysk** przeznaczyć na zbudowanie nowego portfela należności oraz przeznaczyć na dywidendę dla Akcjonariuszy; Pierwszą Spółką celową jest Columbus Energy Finance Sp. z o.o.;

C) Alternatywnie do sprzedaży udziałów w spółka celowych, Columbus Energy SA zamierza przeprowadzać **sekurytyzację należności poprzez emisję obligacji** w spółkach celowych. Jest to scenariusz, który jest najbardziej efektywny finansowo, dając długoterminową perspektywę dywidendy dla Akcjonariuszy;

3. Sprzedaż instalacji w ofercie „**Abonamentów na słońce**” rozpoczyna się **1 czerwca** 2016;
4. Spółka w ciągu 6 miesięcy sprzeda i zamontuje **pilotażowo 1000 instalacji fotowoltaicznych** w ramach umów abonamentowych z klientami indywidualnymi o łącznej mocy 3-4 MWp;
5. Columbus Energy SA przeprowadzi **pierwszą sekurytyzację należności**, na min. **20 mln** zł, do końca 2017 roku;

## ABONAMENT SŁONECZNY START

**119 zł**



2500 kWh rocznie  
INSTALACJA  
2,5 kWp



25 LAT  
GWARANCJA UZYSKU  
Z PANELI



OPŁATA INSTALACYJNA  
TYLKO  
1500 zł



INSTALACJA  
NAWET W JEDEN DZIEŃ

## ABONAMENT SŁONECZNA RODZINA

**199 zł**



4000 kWh rocznie  
INSTALACJA  
4 kWp



25 LAT  
GWARANCJA UZYSKU  
Z PANELI



OPŁATA INSTALACYJNA  
TYLKO  
2000 zł



INSTALACJA  
NAWET W JEDEN DZIEŃ

## ABONAMENT SŁONECZNA PRZYSTAŃ

**299 zł**



6000 kWh rocznie  
INSTALACJA  
6 kWp



25 LAT  
GWARANCJA UZYSKU  
Z PANELI



OPŁATA INSTALACYJNA  
TYLKO  
2500 zł



INSTALACJA  
NAWET W JEDEN DZIEŃ

6. Również do końca 2018 roku, Spółka zamontuje **2000 instalacji** klientom indywidualnym w ramach Programu PROSUMENT, prowadzonego przez NFOŚiGW oraz Bank Ochrony Środowiska SA. Instalacje te będą miały łączną moc około 8 MWp i wartości **80 mln zł** netto; Spółka zysk przeznaczy na sfinansowanie programu abonamentowego;
7. Columbus Energy SA przeprowadzi 15-20 montaży klientom z sektora sakralnego na instalacje o łącznej mocy 1 MWp o wartości około **7 mln zł** netto - tylko do końca 2017 roku oraz za około **40 mln zł** do końca 2020 roku o mocy 6 MWp;
8. W sektorze publicznym Spółka zdobędzie 20 zamówień publicznych o łącznej mocy 5 MWp o wartości około **25 mln zł** netto do końca 2017 roku oraz za **85 mln zł** do końca 2020 roku;



## 9. **Potrzeby kapitałowe.**

Columbus Energy zamierza sprzedać i zamontować **50 000 instalacji** w ramach oferty abonamentowej. Potrzeby kapitałowe w najbliższych 5 latach szacuje się na **700 mln. zł.** Kwota ta będzie pokryta z bieżących przychodów, sprzedaży udziałów w spółkach celowych posiadających pakiety należności, sekurytyzacji należności w spółkach celowych poprzez emisję obligacji lub pozyskaniu inwestora strategicznego.

## 10. **Należności.**

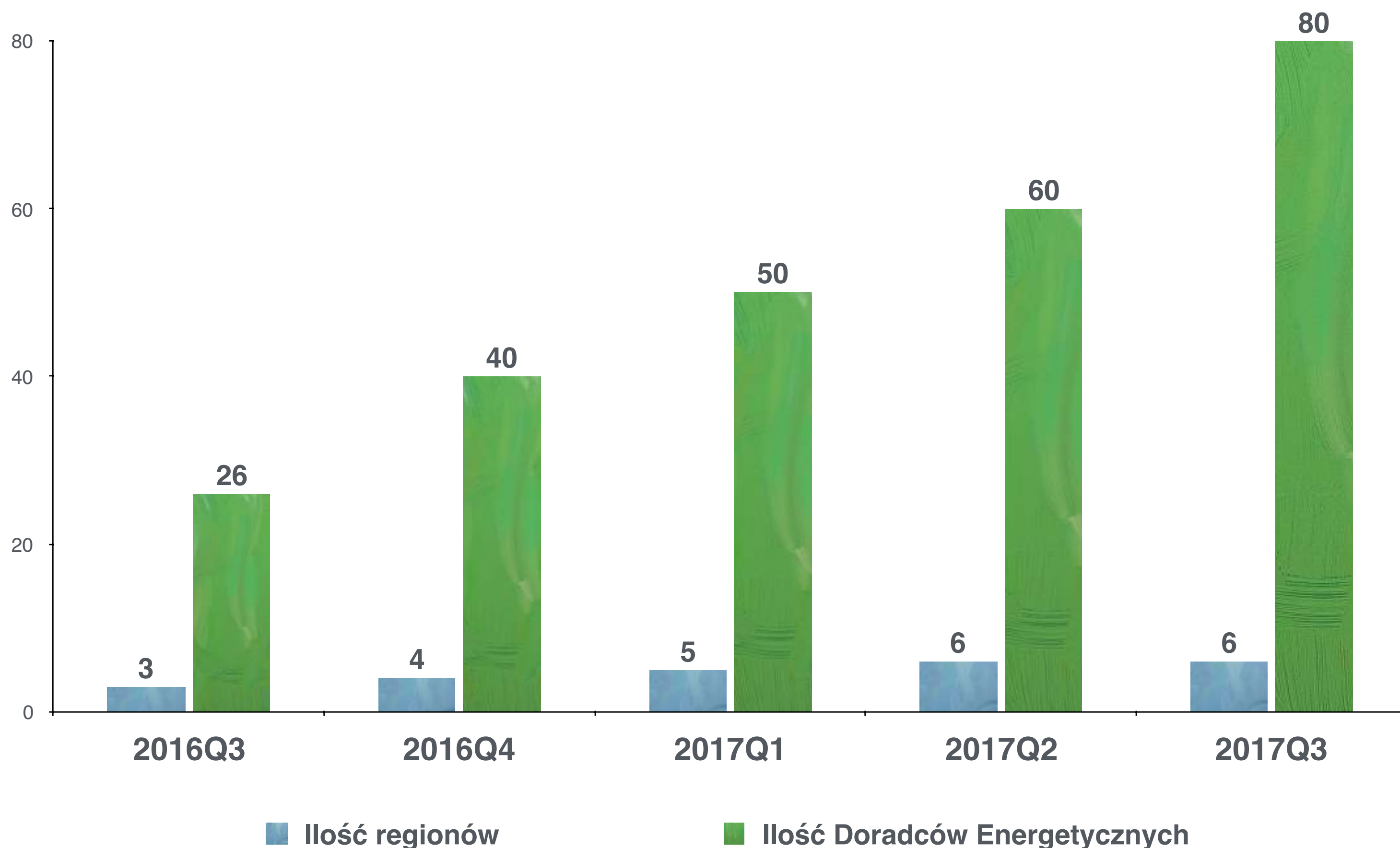
W przypadku sprzedaży i montażu w/w wolumenu klientów, Suma należności z całości okresu 15-letniego abonamentu wyniesie **2,3 mld zł.** na przestrzeni do 2034 roku, gdzie nie bierze się pod uwagę sprzedaży i montażu po 2020 roku. (abonament rośnie 4,9% rocznie).

## 11. **Przychody z pozostałej działalności operacyjnej** - poza programem abonamentowym.

Spółka prowadzi sprzedaż i montaż w ramach programu PROSUMENT, w segmencie sakralnym, B2B i w sektorze publicznym. W przeciągu 5 lat szacuje się osiągnięcie przychodów na poziomie **230 mln zł.** Całość zysków z tej działalności zostanie przekazana na dwa cele: na finansowanie programu abonamentowego oraz na wypłatę dywidendy Akcjonariuszom.

## 12. Rozwój zasobów ludzkich. Sprzedaż: Doradcy Energetyczni.

Spółka zamierza w najbliższych kwartałach objąć zasięgiem terytorialnym całą Polskę. Aktualnie sprzedaje na terytorium około połowy Polski, z największą intensywnością w Małopolsce, Śląsku, centralnej Polsce i Pomorzu. Kolejnymi regionami będą Dolny Śląsk i Wielkopolska.





### 13. Polityka dywidendowa.

Spółka począwszy od roku 2018 zamierza **50% zysku netto** przeznaczać na wypłatę **dywidendy** dla Akcjonariuszy.

### 14. Przeniesienie notowań spółki na rynek regulowany GPW.

Celem Zarządu Spółki jest przeniesienie notowań na rynek regulowany Giełdy Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie wraz z ubieganiem się o dopuszczenie do obrotu na tym rynku akcji serii C, D i E. Biorąc pod uwagę dotychczasowe dokonania Spółki oraz osiągnięte wyniki jak również jej dynamiczny rozwój, Zarząd będzie dążył aby prospekt emisyjny został złożony do Komisji Nadzoru Finansowego w terminie najpóźniej do końca trzeciego kwartału 2016 roku.



**Abonament na słońce.  
DAJEMY DOBRĄ ENERGIĘ.**

Życie może być prostsze - w Columbus Energy wierzymy, że każdy powinien cieszyć się swoją niezależnością i kontrolą codziennego życia. Wiemy również, jak przełączyć także Ciebie na własną energię słoneczną, abyś oszczędzał od pierwszego dnia!

## **Prognozy finansowe 2016-2020. Założenia.**

### **Program Abonamentowy - założenia do tej części biznesu.**

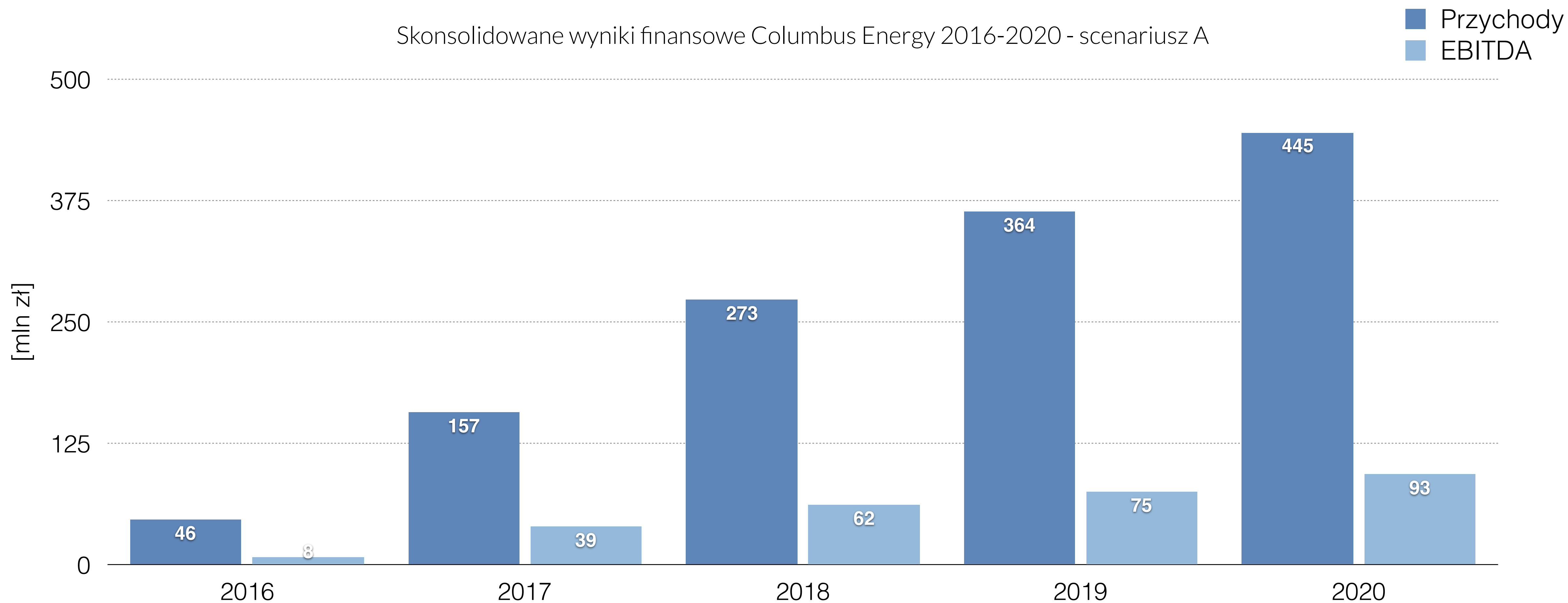
Prognozy finansowe prezentowane przez Spółkę zakładają dwa równoległe scenariusze. Pierwszy scenariusz (A) zakłada pozyskanie inwestora strategicznego, który dokapitalizuje Spółkę poprzez zaangażowanie kapitałowe oraz poprzez instrumenty dłużne. Scenariusz drugi (B) zakłada sprzedaż udziałów w spółkach celowych posiadających pakiety należności z tytułów podpisanych abonamentów. Scenariusz trzeci (C) zakłada sekurytyzację należności poprzez emisję obligacji w spółkach celowych. Scenariusze B i C są podobne w modelu finansowym, dlatego prognozy są zbieżne.

### **Pozostałe istotne założenia.**

Spółka zakłada ostrożnie, że średni ważony koszt kapitału (WACC) wyniesie 10%. Kolejnym założeniem jest to, że spółka będzie przynajmniej tak skutecznie sprzedawać umowy abonamentowe, jak dotychczas umowy w ramach Programu PROSUMENT. Dodatkowo zakłada się, że bieżąca działalność operacyjna będzie kontynuowana równoległe i będzie rentowna wg prognoz.

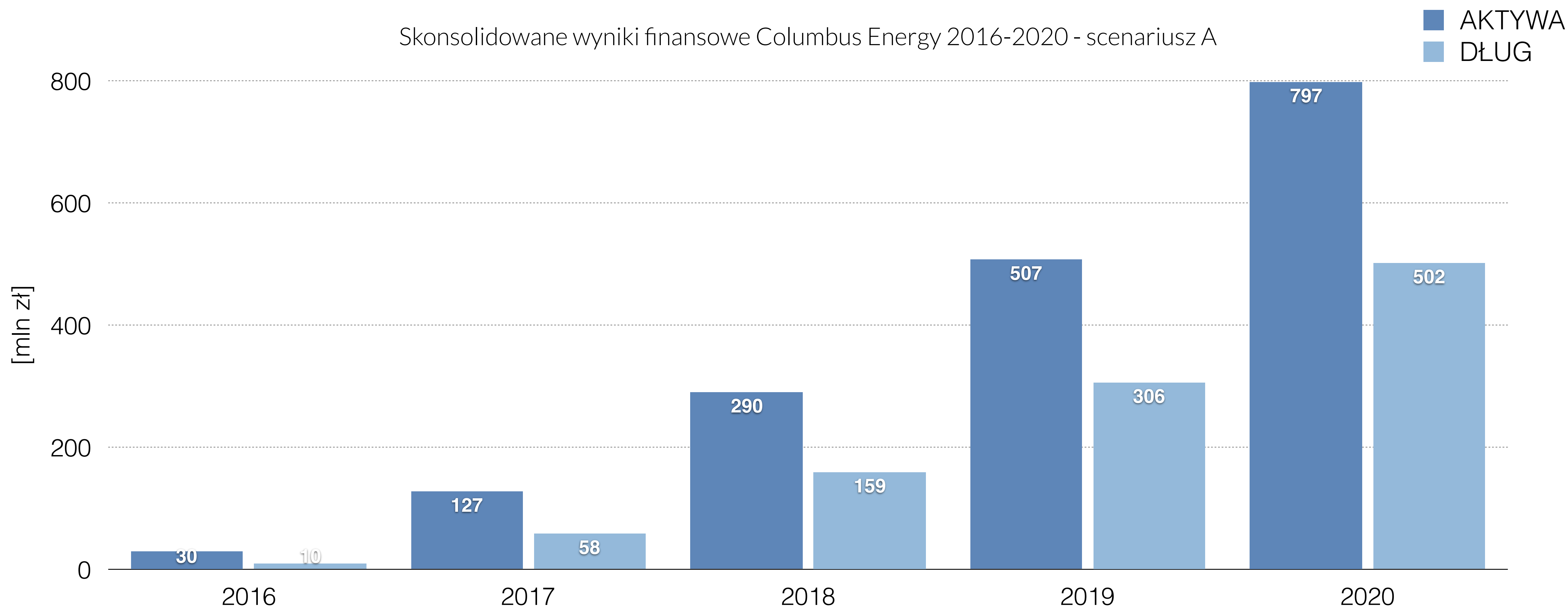
## Prognozy finansowe 2016-2020 Scenariusz **A** - pozyskanie inwestora strategicznego.

### 1. Przychody/EBITDA



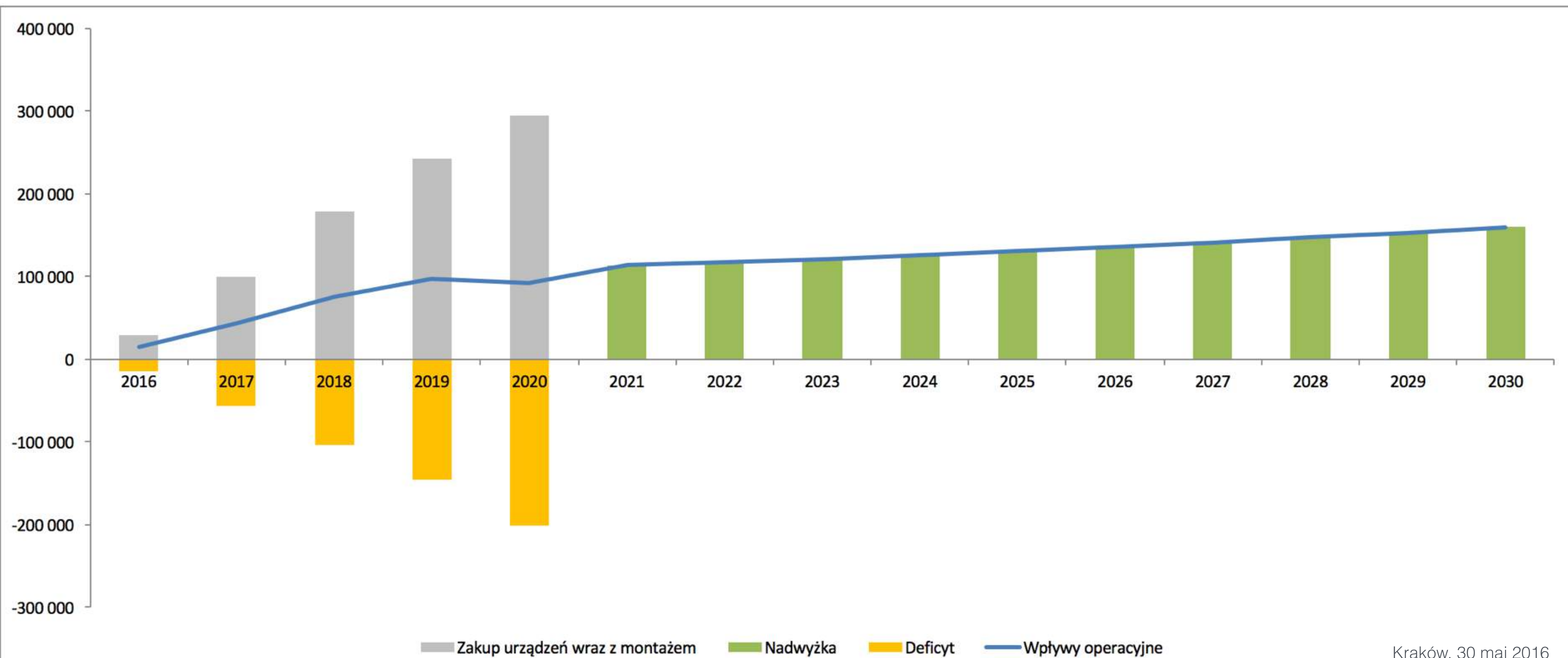
## Prognozy finansowe 2016-2020 Scenariusz **A** - pozyskanie inwestora strategicznego.

### 2. AKTYWA/DŁUG



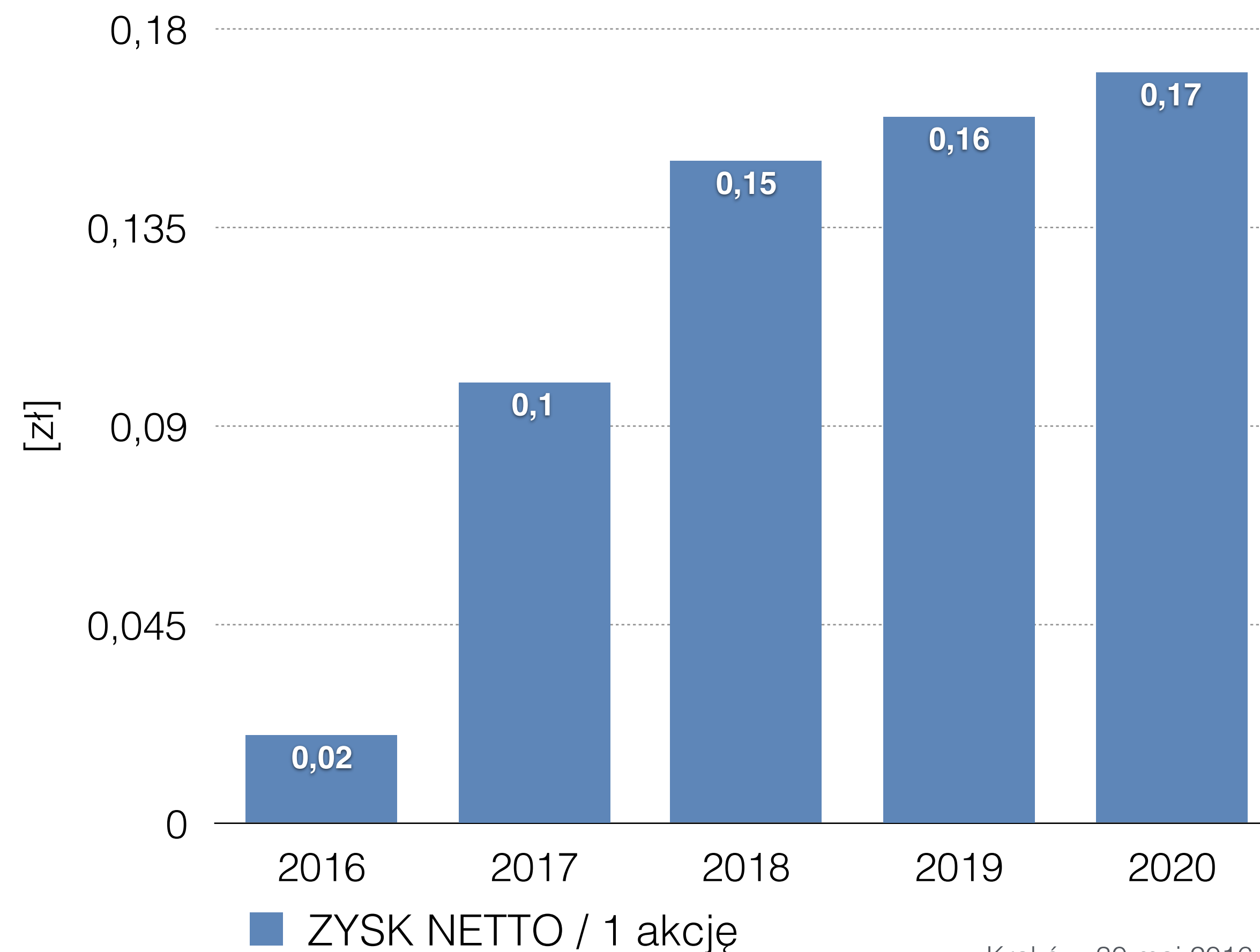
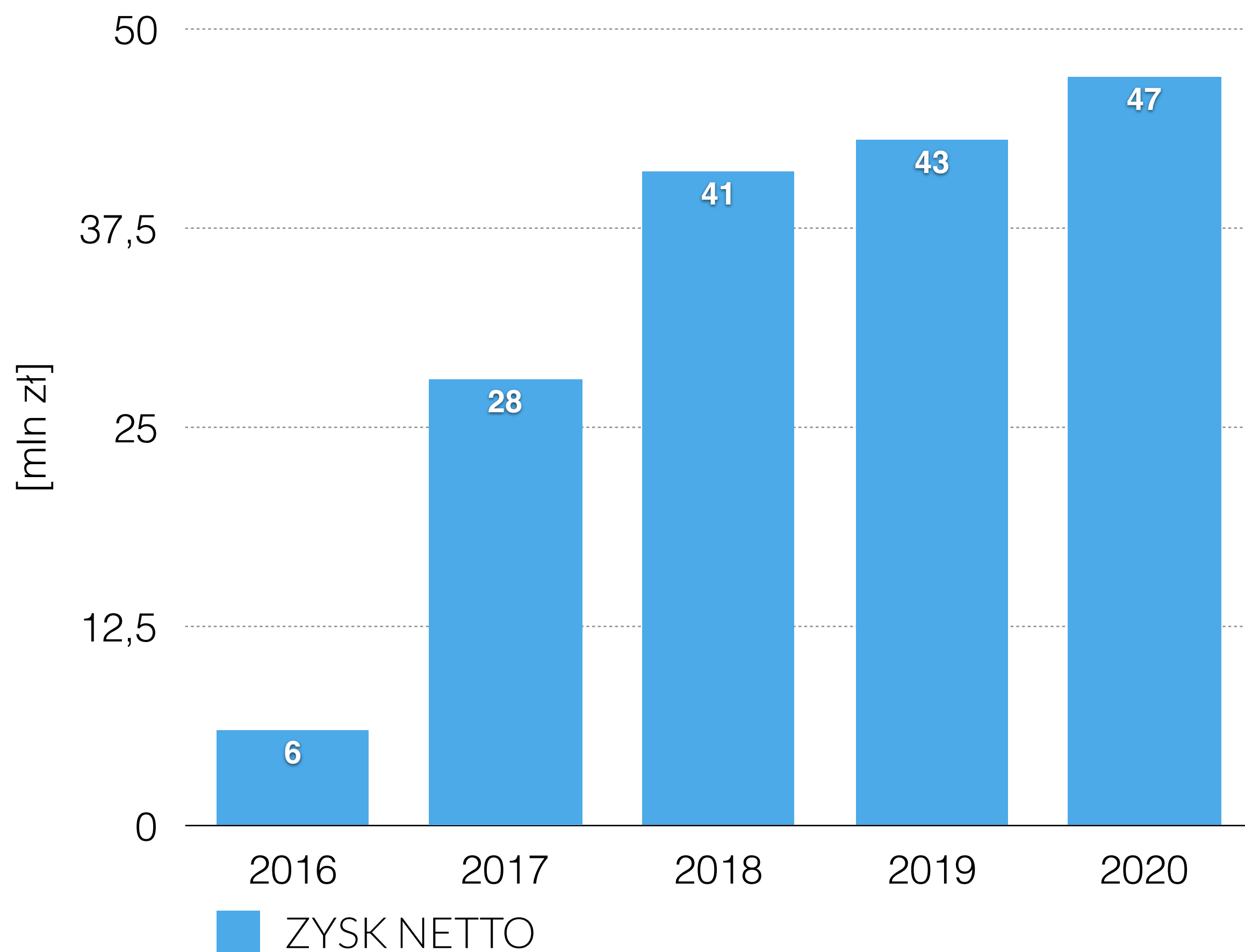
## Prognozy finansowe 2016-2020 Scenariusz **A** - pozyskanie inwestora strategicznego.

### 3. Przepływy finansowe / potrzeby kapitałowe [mln zł]

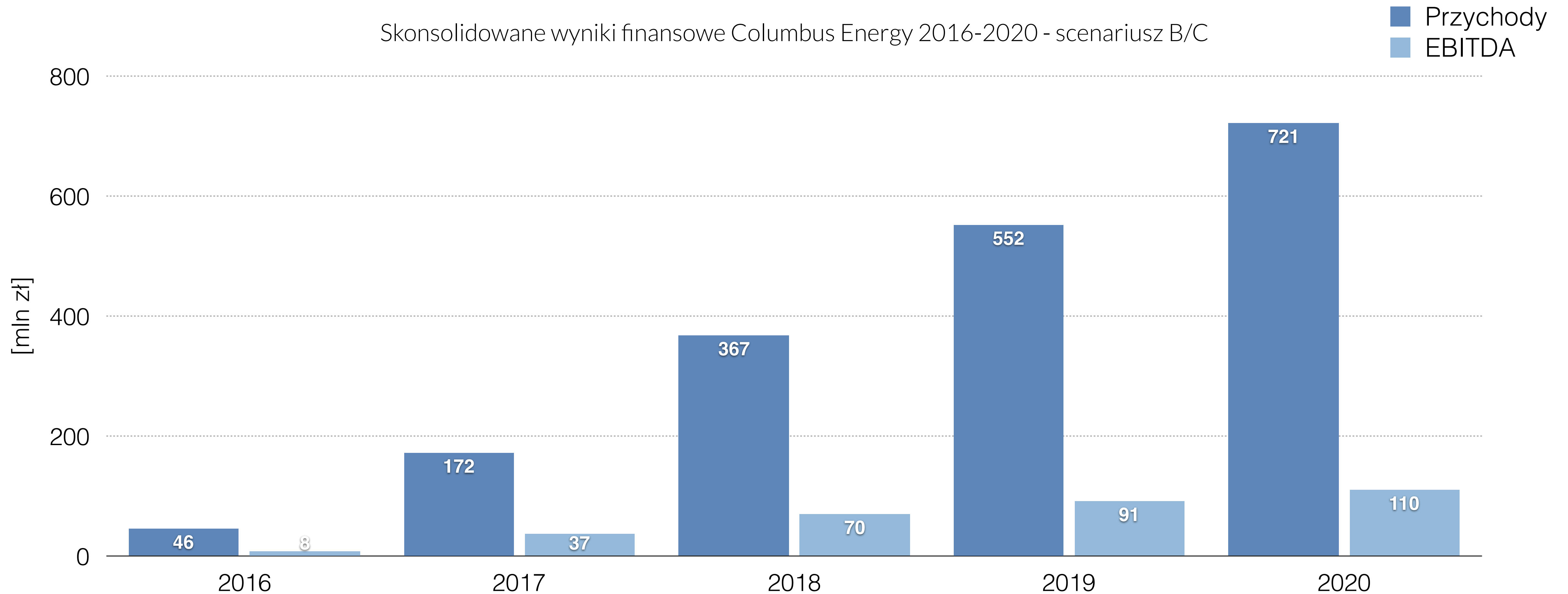


## Prognozy finansowe 2016-2020 Scenariusz **A** - pozyskanie inwestora strategicznego.

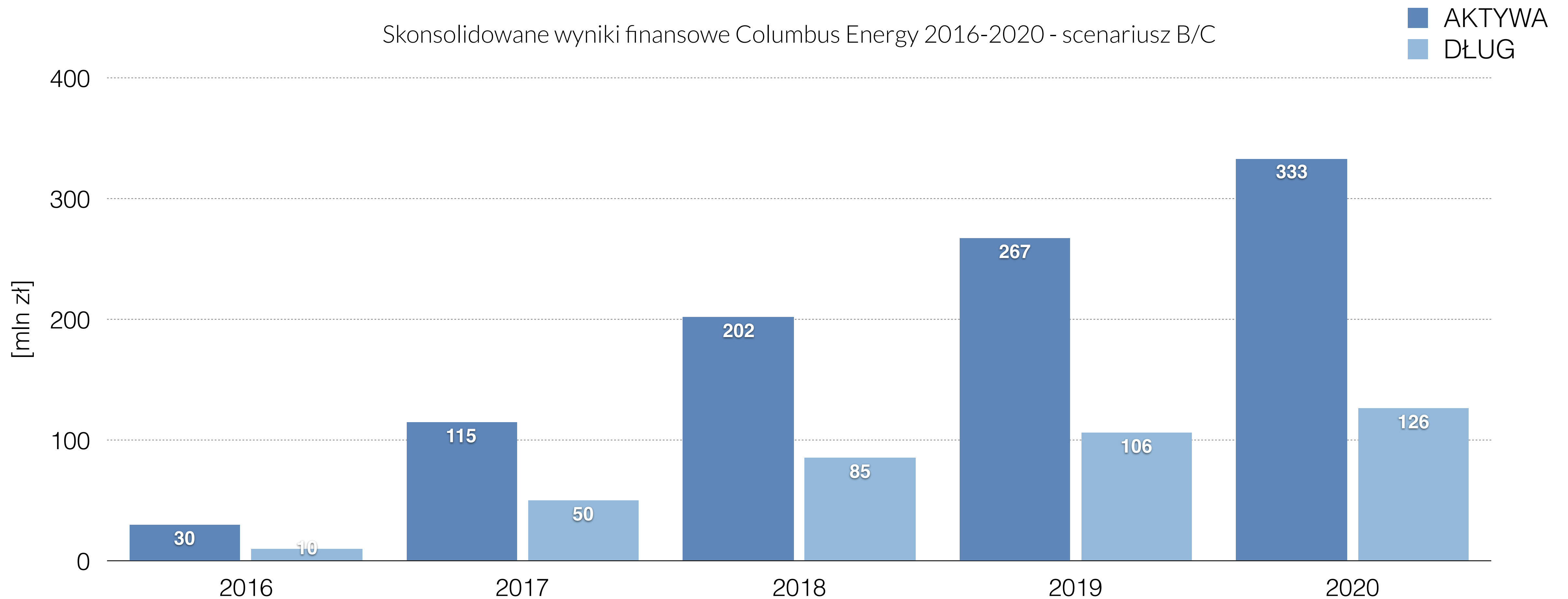
### 4. ZYSK NETTO oraz ZYSK NETTO / 1 akcję (ilość akcji wg aktualnego kapitału zakładowego)



## Prognozy finansowe 2016-2020 Scenariusz **B/C** - sprzedaż udziałów w spółkach celowych/sekurytyzacja należności 5. Przychody/EBITDA

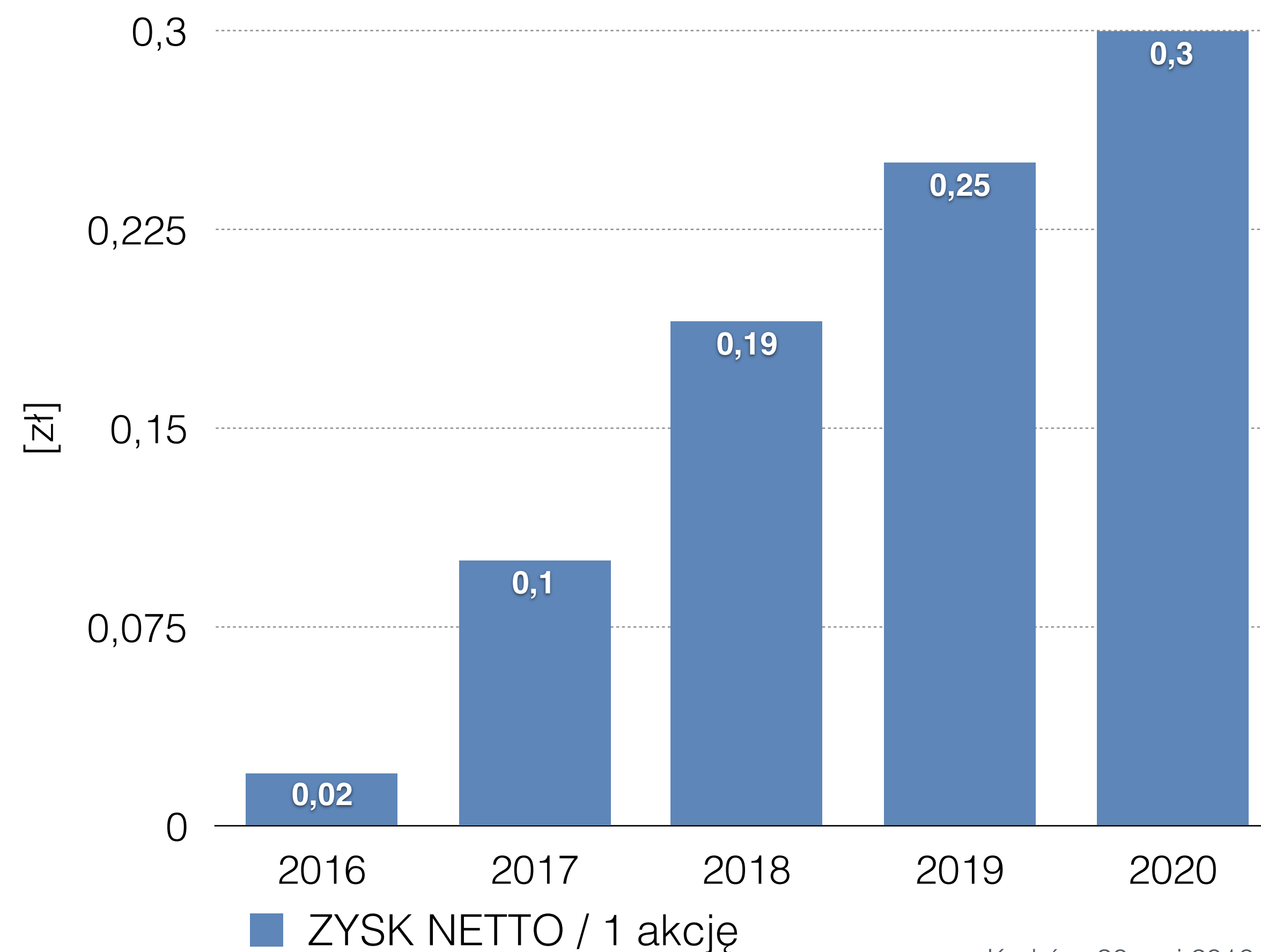
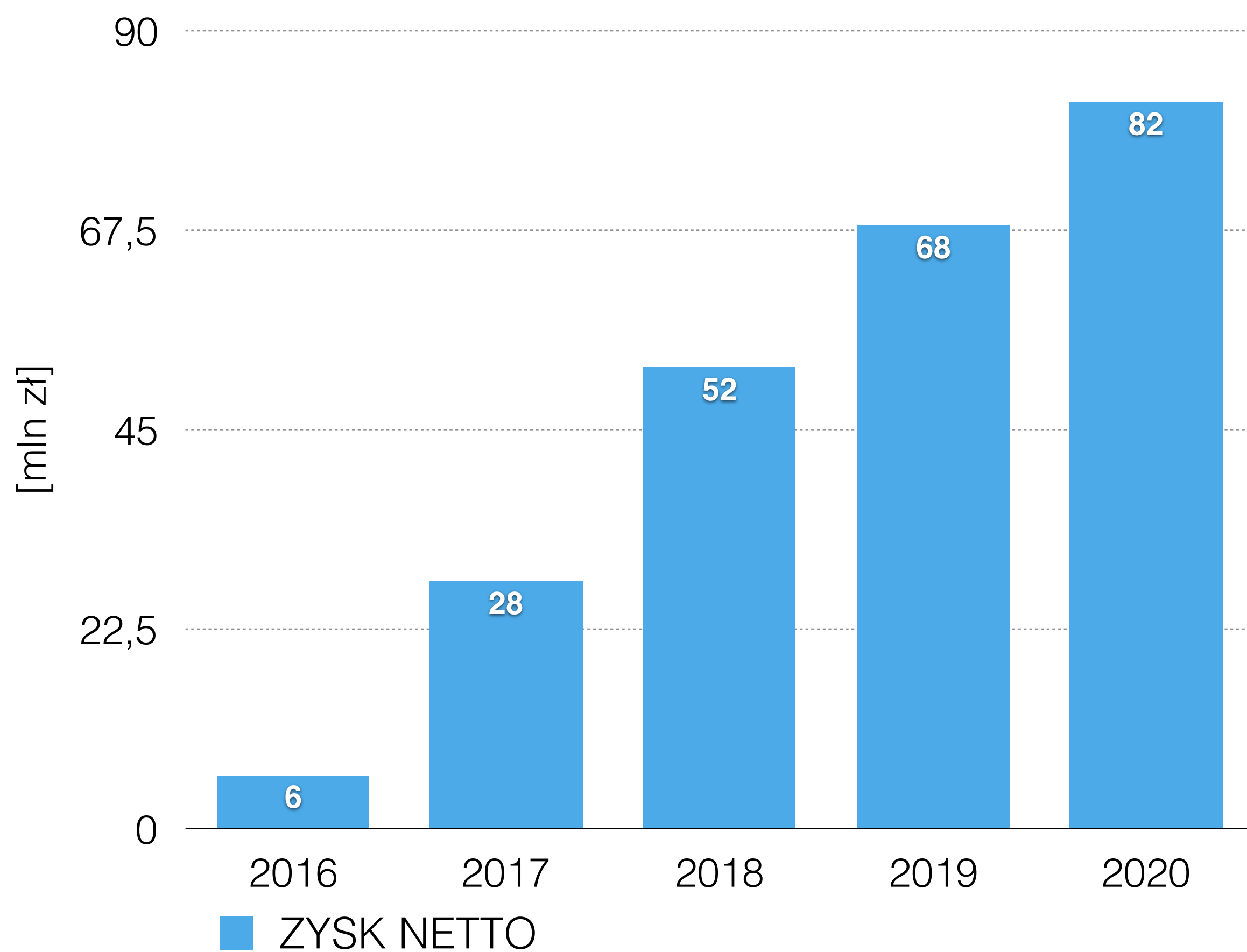


## Prognozy finansowe 2016-2020 Scenariusz B/C - sprzedaż udziałów w spółkach celowych/sekurytyzacja należności 6. AKTYWA/DŁUG





**Prognozy finansowe** 2016-2020 Scenariusz **B/C** - sprzedaż udziałów w spółkach celowych/sekurytyzacja należności  
 7. ZYSK NETTO oraz ZYSK NETTO / 1 akcję (ilość akcji wg aktualnego kapitału zakładowego)



## 8. Podsumowanie prognoz finansowych: SCENARIUSZ A.

Podsumowanie	2016	2017	2018	2019	2020
Przychody [mln zł]	46	157	273	364	445
EBITDA [mln zł]	8	39	62	75	93
Zysk netto [mln zł]	<b>6</b>	<b>28</b>	<b>41</b>	<b>43</b>	<b>47</b>
Aktywa [mln zł]	30	127	290	507	797
Dług [mln zł]	10	58	159	306	502
Zysk / 1 akcje [zł]	<b>0,02</b>	<b>0,10</b>	<b>0,15</b>	<b>0,16</b>	<b>0,17</b>

## 9. Podsumowanie prognoz finansowych: SCENARIUSZ B/C.

Podsumowanie	2016	2017	2018	2019	2020
Przychody [mln zł]	46	172	367	552	721
EBITDA [mln zł]	8	37	70	91	110
Zysk netto [mln zł]	<b>6</b>	<b>28</b>	<b>52</b>	<b>68</b>	<b>82</b>
Aktywa [mln zł]	30	115	202	267	333
Dług [mln zł]	10	50	85	106	126
Zysk / 1 akcje [zł]	<b>0,02</b>	<b>0,10</b>	<b>0,19</b>	<b>0,25</b>	<b>0,30</b>

*Treść niniejszej prezentacji podlega ochronie prawnej przewidzianej prawem autorskim. Kopiowanie, rozpowszechnianie i odtwarzanie materiałów lub ich części opublikowanych w niniejszym dokumencie jest dozwolone wyłącznie pod warunkiem uzyskania wcześniejszej zgody Columbus Energy S.A. Każda kopia materiału musi być w widoczny sposób opatrzona firmą (nazwą) autora oraz wskazaniem, z jakiego dokumentu pochodzi. Każde naruszenie praw autorskich Emitent będzie ścigał przy pomocy prawem przewidzianych środków.*



**DAJEMY DOBRĄ ENERGIĘ**