

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

Aktualizacja z dnia 31 grudnia 2016

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, http://www.columbusenergy.pl
Przedmiot działalności	43.21 Wykonywanie instalacji elektrycznych 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 *	91 592 724	33,94%	91 592 724	33,94%
2.	PRIME2 SA**	93 214 432	34,54%	93 214 432	34,54%
3.	Paweł Szymula ***	21 864 030	8,10%	21 864 030	8,10%
4.	Marek Sobieski	17 899 477	6,63%	17 899 477	6,63%
5.	Pozostali akcjonariusze	45 295 183	16,78%	45 295 183	16,78%
	Ogółem:	269 865 846	100%	269 865 846	100%

Doszła do skutku emisja akcji serii F, które zostały objęte w wysokości 13.493.293 (trzyście milionów czterysta dziewięćdziesiąt trzy tysiące dwieście dziewięćdziesiąt trzy) akcji serii F zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 0,27 zł (dwadzieścia siedem groszy) każda. Po zarejestrowaniu przez sąd rejestrowy akcji serii F kapitał zakładowy wynosić będzie 76.506.967,53 zł (słownie: siedemdziesiąt sześć milionów pięćset sześć tysięcy dziewięćset sześćdziesiąt siedem złotych 53/100) złotych.

* 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.

** Dawid Zieliński pośrednio poprzez PRIME2 SA w którym posiada 100 % akcji

*** 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,

Zarząd Columbus Energy S.A. mając na uwadze zmieniające się uwarunkowania rynku, głównie zapotrzebowanie Klientów, jak i zmiany regulacji energetycznych w Polsce niezależnych od Spółki prezentuje informacje o realizacji strategii rozwoju Emitenta i zmianie niektórych założeń wraz z aktualizacją prognoz finansowych na lata 2016-2020.

Najistotniejszym elementem zmiany w strategii jest:

- poszerzenie oferty o finansowanie sprzedaży instalacji bezpośrednio przez instytucje kredytujące współpracujące z Columbus Energy. W grudniu 2016 r. miało miejsce podpisanie przez Spółkę listu intencyjnego z NEST BANK SA i rozpoczęcie prac zmierzających do zawarcia umowy o współpracy w zakresie zarówno odkupu wierzytelności klientów z tytułu sprzedanych "Abonamentów" jak i bezpośredniego finansowania klientów Columbus Energy S.A. na zakup instalacji fotowoltaicznych;
 - przesunięcie masowego montażu instalacji fotowoltaicznych w ramach programu abonamentowego z roku 2016 na 2017;
 - wprowadzenie finansowania pomostowego poprzez emisję akcji do kwoty 10,5 mln. zł, która przeprowadzona zostanie w 1 kw 2017 roku;
 - konserwatywne prognozowanie sprzedaży opartej o finansowanie dotacyjne i dążenie do uniezależnienia się do wpływu regulacji i dostępności dotacji dla rozwoju oferty rynkowej Spółki – jest to m.in. spowodowane brakiem decyzji NFOŚiGW o ponownym uruchomieniu programu PROSUMENT;
 - uwzględnienie w prognozach sprzedaży i realizacji nowego produktu „termomodernizacja wraz z finansowaniem” dla klientów indywidualnych;
- Zmodyfikowana i dopasowana do warunków rynkowych strategia krystalizuje scenariusz dalszego rozwoju Columbus Energy.

Założenia sprzedażowe:

Spółka skutecznie pozyskuje nabywców na swoje produkty. Zarząd poszukał rozwiązań w kwestii zabezpieczenia finansowania na realizację programu abonamentowego. To wielkie wyzwania na najbliższe lata dla Columbus Energy SA, aby dynamizować sprzedaż w oparciu o finansowanie przez Spółkę nabywanych produktów przez klientów, co uniezależnia całkowicie Spółkę od dotacji, czy finansowania zewnętrznego.

Główne założenia strategii i prognoz:

Spółka realizuje jako pierwsza w Polsce ofertę „Abonament na słońce” - długoterminowy produkt finansowania instalacji fotowoltaicznych dedykowany dla właścicieli domów jednorodzinnych. Oferta cenowa Abonamentu wprowadzona od października 2016 r. została nieznacznie zmodyfikowana w stosunku do oferty z czerwca 2016 r., co miało na celu jej lepsze dostosowanie do oczekiwań klientów. Największą przewagą konkurencyjną Spółki pozostaje prosty i rynkowy model finansowania zakupu instalacji dający naszym klientom oczekiwane korzyści ekonomiczne, a jednocześnie niezależność od niepewnej dotacji państwowej. Produkt cieszy się bardzo dużym zainteresowaniem. Prezentowane wyniki modelu finansowego odzwierciedlają najbardziej prawdopodobne założenia sprzedażowe i zostały oparte o starannie zweryfikowane założenia rynkowe i regulacyjne. Kluczowe dla strategii jest to, że Spółka niezależnie od programów dotacyjnych może generować stabilne zyski z bieżącej sprzedaży. Głównym aktywem długoterminowym Spółki są należności z tytułu sprzedawanych abonamentów. Nowy kapitał będzie pozyskiwany poprzez emisje akcji, obligacji oraz inne długoterminowe instrumenty dłużne w tym sprzedaż należności. Dzięki nim Spółka będzie skutecznie realizować program abonamentowy w pełnym zakresie. Część sprzedanych instalacji będzie mogła być finansowana bezpośrednio przez partnera finansowego (np. NEST BANK SA), a pozostała część klientów będzie finansowana ze środków własnych Spółki. Celem Zarządu jest zbudowanie potencjału sprzedażowego i zasobów do realizacji **10 000 instalacji rocznie i osiągnięcie ponad 55 mln zł zysku netto już od 2019 roku, a 70 mln zł zysku netto w 2020 roku.**

Do 2020 r. celem jest sprzedanie, montaż i sfinansowanie 34 000 domowych instalacji fotowoltaicznych, a do 2022 r. ponad 60 000 montażi. Ponadto Spółka zamierza rozwijać ofertę o nowe produkty w segmencie oszczędności energii i poprawy efektywności energetycznej. Pierwszym produktem będzie oferta kompleksowej termomodernizacji domów jednorodzinnych wraz z długoterminowym finansowaniem dla klientów indywidualnych, która zostanie wprowadzona już w 2017 r.

Jesteśmy przekonani co do konkurencyjności fotowoltaiki jako technologii przyszłości i o przewadze naszej oferty abonamentowej w stosunku do alternatywy, jaką będzie coraz droższy zakup energii z sieci. Uważamy ponadto, że w najbliższych latach należy się spodziewać rosnącego popytu na produkty dające klientom wymierne oszczędności w rachunkach za energię i ciepło. Zapraszamy do zapoznania się z najważniejszymi założeniami strategii rozwoju na lata 2016-2020.

O firmie

Columbus Energy S.A. oferuje pełny zakres usług przy zakupie i instalacji paneli fotowoltaicznych: od projektu, pozyskania finansowania, fizycznej instalacji, podłączenia do sieci oraz serwisu. Podstawowym segmentem rynkowym są gospodarstwa domowe. Firma specjalizuje się w instalacjach dachowych i gruntowych. Do dzisiaj firma pozyskała ponad 1500 klientów i wykonała ponad 600 instalacji, dzięki czemu jest głównym dostawcą fotowoltaiki w południowej Polsce i jednym z największych w Polsce. Obecnie zatrudnia ok. 80 osób. Columbus Energy S.A. jest notowana na rynku New Connect i wejdzie na główny parkiet GPW w 2017 roku.

Charakterystyka rynku

Udział energii słonecznej w rynku w krajach takich jak Niemcy czy Wielka Brytania, a więc krajach o podobnym do Polski nasłonecznieniu, wynosi odpowiednio 7% i 3%. W Polsce jest to ok. 0,05%. Podobnie wyglądają różnice jeśli chodzi o liczbę instalacji: w Niemczech jest to ok. 1,5 mln, w Wielkiej Brytanii 800 tysięcy. Ostatnie badania rynkowe z marca 2016 r. przeprowadzone przez CBOS wśród właścicieli domów jednorodzinnych, wskazują na duże zainteresowanie posiadaniem własnych odnawialnych źródeł energii. Według CBOS zainteresowanych taką inwestycją w perspektywie 2-3 lat jest ok. 1 mln właścicieli domów (22% z 5 mln wszystkich domów w Polsce). Zakładając, że tylko połowa zainteresowanych faktycznie zrealizowałaby taką inwestycję oznaczałoby to ok. 0,5 mln instalacji i o wartości na poziomie 10-12 mld zł.

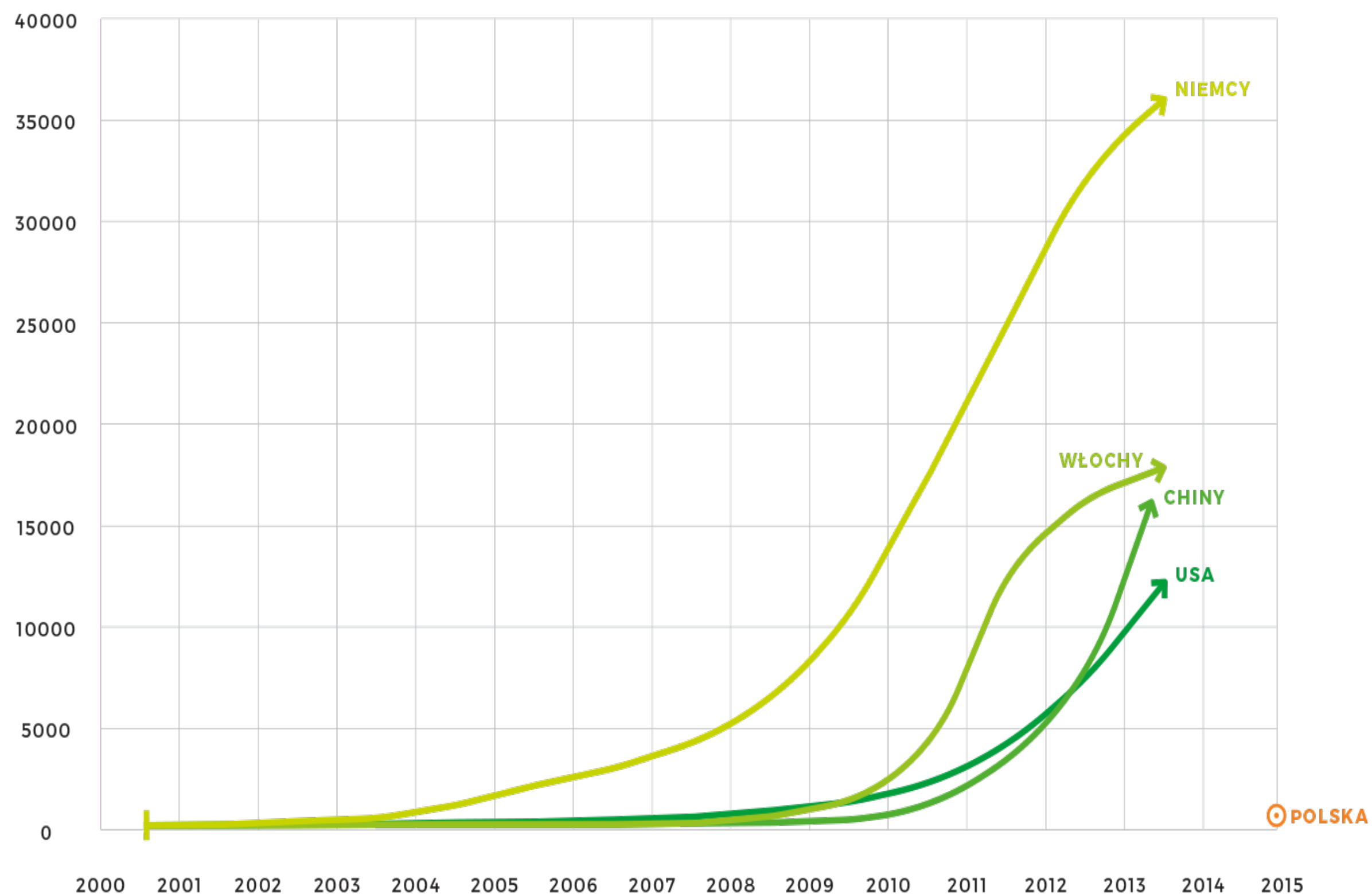
Oczekiwania klientów

Spadek cen technologii fotowoltaicznej oraz wprowadzenie net-meteringu dla małych instalacji poprawia opłacalność własnej produkcji. W naszej opinii oszczędności finansowe można uzyskać bez dodatkowego wsparcia i subsydiów. Columbus Energy S.A. przeprowadził pilotażową sprzedaż wśród potencjalnych klientów, z której wynika, że na decyzje dotyczące zakupu instalacji fotowoltaicznej kluczowy wpływ ma sposób płatności. Okazuje się, że model płatności oparty o wieloletni system ratalny, z możliwie niską płatnością początkową, mógłby istotnie przyczynić się do decyzji o zakupie. Atrakcyjność tego modelu polega głównie na tym, że zakup finansowany jest w znacznym stopniu z oszczędności w płatnościach za zakup energii z sieci, gdyż w miejsce zakupu energii z sieci produkowana byłaby własna energia z instalacji fotowoltaicznej. Pojawienie się oferty rynkowej opartej o program ratalny **to punkt zwrotny w rozwoju polskiego rynku instalacji prosumenckich**. Dlatego Columbus Energy S.A. wprowadza na rynek jako pierwsza firma w Polsce produkt, w którym płatności za realizację instalacji odbywają się na podstawie 15-letniej umowy i mają formę miesięcznego abonamentu, tzw. sprzedaż abonamentowa.

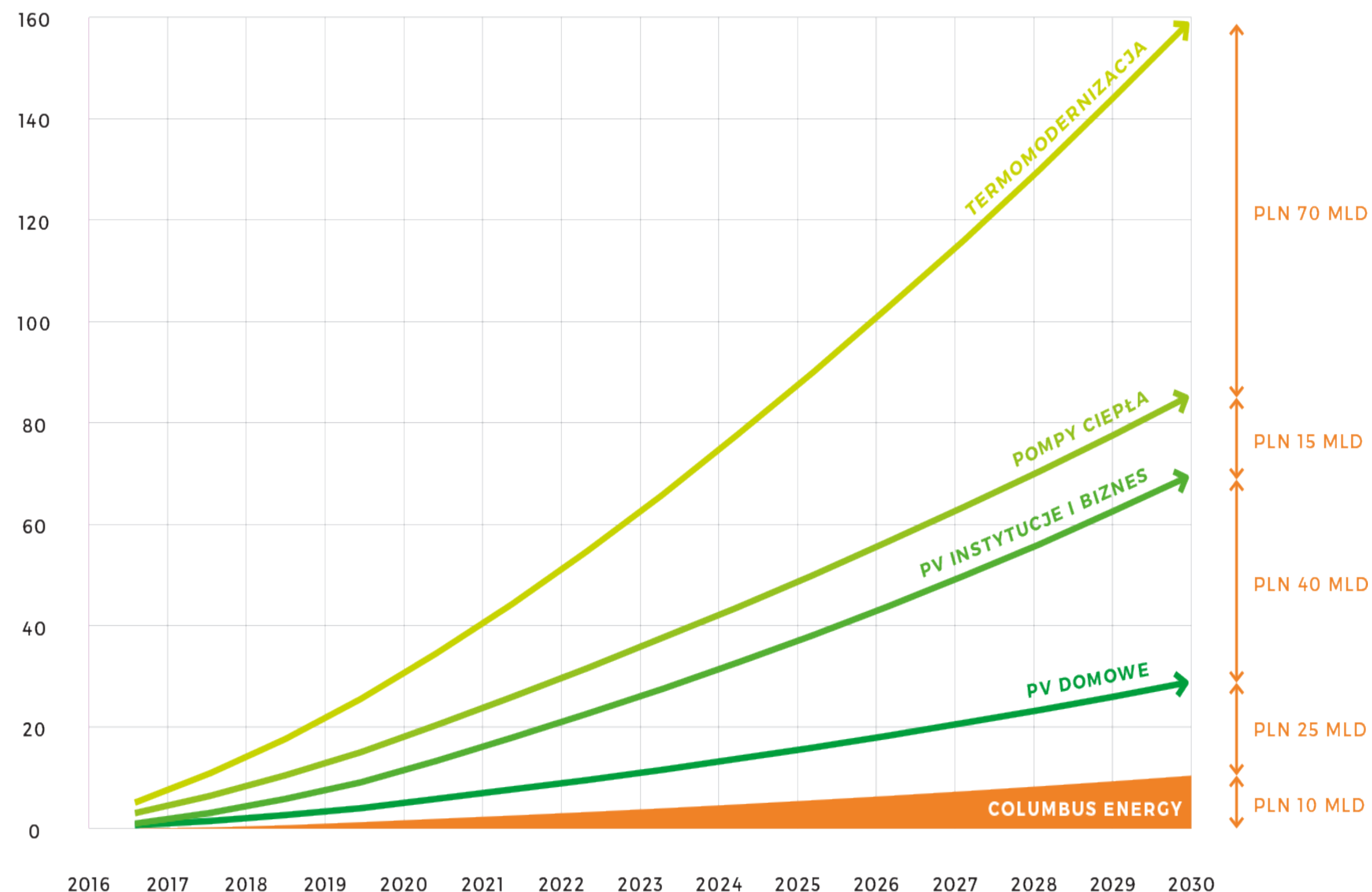


Chcemy, aby
każdy dom
w Polsce, był
**niezależny
energetycznie.**

SKUMULOWANA MOC W PV [MW]

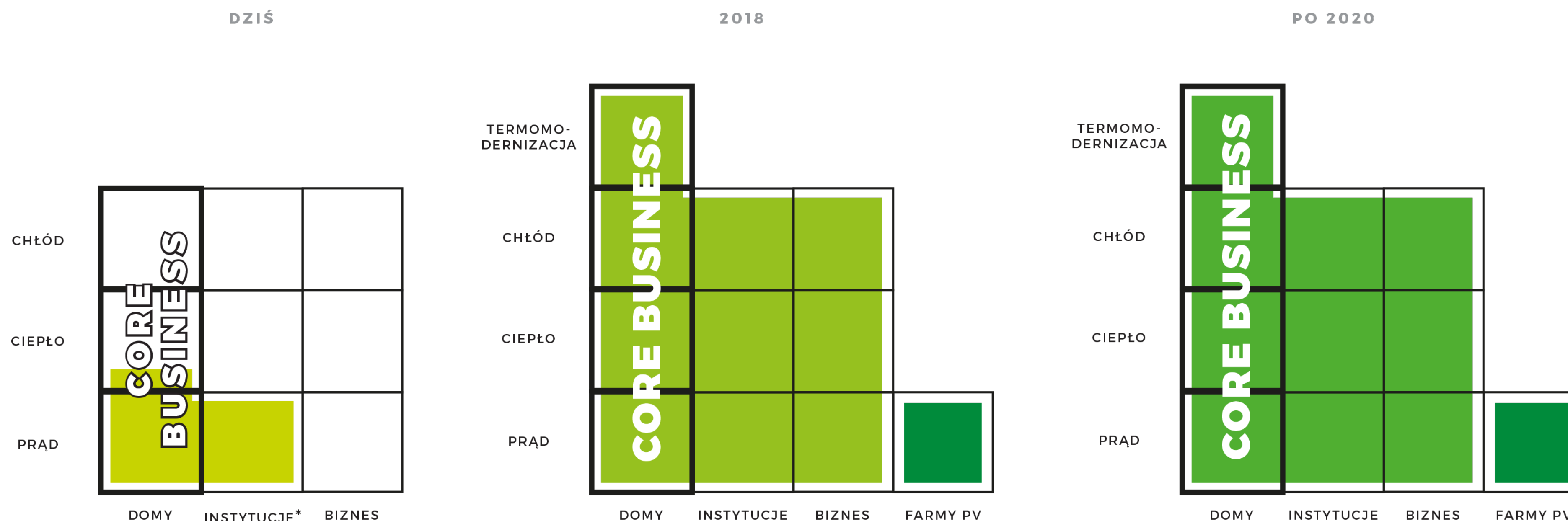


SKUMULOWANA WARTOŚĆ RYNKU [MLD Zł]



Źródło: BP

Szacujemy, że skumulowana wartość rynku, na którym będzie działać Columbus Energy S.A. urośnie przez następne 15 lat do ok. 150 mld zł, tj. ok. 20% rocznie. Tempo wzrostu jest porównywalne do bogatszych krajów takich jak Niemcy, USA czy Chiny przez ostatnie 15 lat. W naszej ocenie można zakładać, że przy spadku kosztów technologii (koszty PV spadły o ok. 70% przez ostatnie 8 lat) i rosnącej świadomości ekologicznej tempo rozwoju rynku w krajach o potencjale Polski będzie zbliżone do historycznych wyników krajów rozwiniętych.



Naszą wizją jest zbudowanie firmy energetycznej zajmującej się kompleksową usługą energetyczną (energia elektryczna, ciepło, chłód) z wykorzystaniem nowych technologii (fotowoltaika, pompy ciepła, termomodernizacja) – wizja dla tzw. Ery Energetyki Rozproszonej. Usługi te chcemy łączyć z długoterminowym finansowaniem. Spółka zamierza rozbudować ofertę o nowe produkty i nowe segmenty odbiorców.

Przewaga nad konkurencją

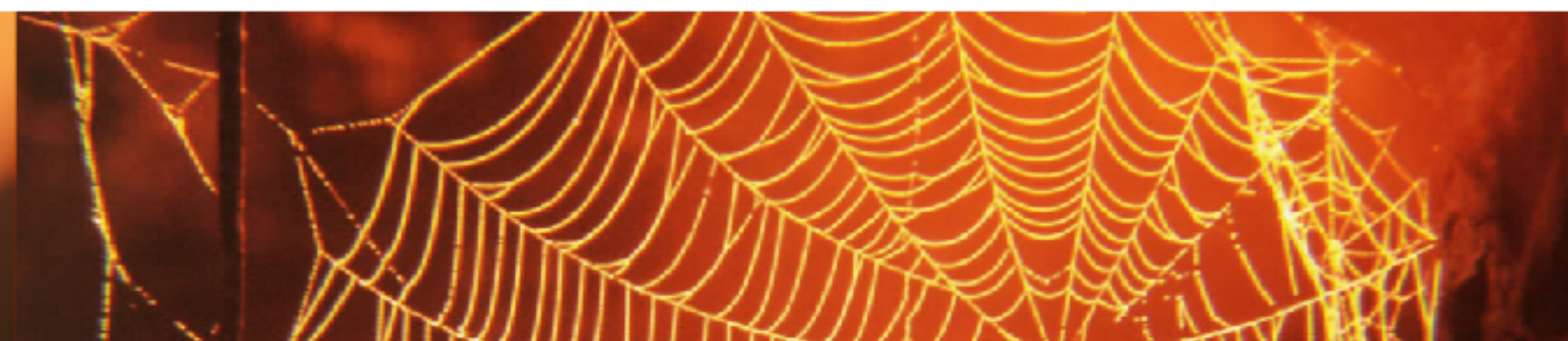


JESTEŚMY PIERWSI



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”.





WSZYSTKO
W ABONAMENCIE.
OD PROJEKTU
DO URUCHOMIENIA

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

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 produktu tj. sprzedaży i montażu instalacji fotowoltaicznych w ramach oferty „Abonament na słońce”. W sprzedaży abonamentowej klienci podpisują umowę długoterminową, w której zobowiązują się uiszczać opłaty miesięczne w zamian za montaż instalacji na ich nieruchomości. Columbus Energy SA sprzedaje instalację, a spółka zależna (Columbus Energy Finanse Sp. z o.o.) lub współpracujący partner finansowy udziela pożyczki klientowi.

Jest to innowacyjne podejście do finansowania rozwoju rynku fotowoltaiki w Polsce poprzez rynek kapitałowy. Columbus Energy jest pionierem takiego finansowania i największym dostawcą tego produktu w Polsce. Stało się to możliwe m.in. za sprawą nowelizacji Ustawy o Odnawialnych Źródłach Energii, obowiązującej od 1 lipca 2016r., która dla klientów indywidualnych tzw. „prosumentów” wprowadzała system tzw. „opustów” (jest to mechanizm określany również jako net-metering).

Columbus Energy SA planuje sprzedać i zamontować w latach 2016-2020 ponad **34 000 instalacji**,
a do 2022 r. ponad **60 000** o łącznej mocy ponad **200 000 kWp. (200 MWp)**,
o wartości rynkowej **ponad 1 mld zł netto**.

Columbus Energy powinna już od 2020 roku **generować ponad 70 mln zł zysku netto** rocznie.

2. Scenariusze rozwoju: kluczowe planowane wydarzenia w życiu Spółki w latach 2016-2020.

Strategia Columbus Energy SA zakłada ścieżkę rozwoju, opartą o różne źródła finansowania, które mogą działać równoległe lub alternatywnie. Głównym motorem napędowym przychodów i zysków w spółce jest realizacja sprzedaży instalacji fotowoltaicznych w oparciu o program abonamentowy. Jest on przełomowy na rynku polskim, a Columbus Energy jest pionierem takiego finansowania dla konsumentów i liderem tego rozwiązania. Poniżej prezentacja głównych założeń poszczególnych scenariuszy finansowania:

1. Scenariusz A finansowania Spółki oparty jest o finansowanie głównie poprzez rynek kapitałowy:

- Spółka pozyskuje 30% potrzeb kapitałowych z emisji akcji Spółki;
- Pozostałe 70% pozyskuje poprzez instrumenty finansowe dłużne tj. kredyt, czy obligacje;

2. Scenariusz B oparty jest o częściowe pozyskanie kapitału z emisji akcji, a głównym generatorem zysków jest zamiana aktywów (należności) poprzez sekurytyzację, bezpośrednią sprzedaż należności instytucjom finansowym lub finansowanie klientów bezpośrednio przez banki. Ten scenariusz nie zakłada potrzeby uruchamiania długo i średnio terminowych instrumentów dłużnych.

3. Scenariusz C oparty jest o pozyskanie strategicznego inwestora branżowego lub finansowego, który pokryje potrzeby kapitałowe (30%) oraz zapewni bądź zagwarantuje finansowanie dłużne.

Model finansowy, o który oparte są prognozy finansowe, zakłada równoległe i najbardziej optymalne połączenie powyższych scenariuszy i został przygotowany w oparciu o aktualne rozmowy, negocjacje i otrzymane oferty od instytucji finansowych. Spółka po zbadaniu aktualnego i przyszłego popytu na swoje produkty i usługi jest pewna, że założenia w modelu finansowym są zaprojektowane z należytą starannością.

Poniżej prezentujemy najważniejsze liczby i daty.

Columbus Energy w 2016r.:

A) zamontuje pierwsze 150 instalacji ze środków własnych z ponad 700 podpisanych umów abonamentowych;

Columbus Energy w 2017r.:

A) przeprowadzi emisję akcji do kwoty 10,5 mln zł zapewniającą kapitał własny do realizacji sprzedaży instalacji fotowoltaicznych w ramach programu abonamentowego w latach 2017-2018;

B) zakontraktuje 4000 klientów na zakup instalacji fotowoltaicznych, z czego 80% w ramach programu abonamentowego;

C) rozpocznie realizację zakontraktowanych zleceń w sektorze sakralnym i Jednostek Samorządu Terytorialnego;

D) zamontuje min. 2500 instalacji, z czego 80% w ramach programu abonamentowego;

E) rozpocznie sprzedaż nowego produktu „termomodernizacja domów” w abonamencie, z czego sprzeda ponad 200 i zrealizuje 50 kontraktów;

Columbus Energy w 2018r.:

A) zrealizuje 5000 montażów instalacji fotowoltaicznych;

B) będzie kontynuować realizację kontaktów w sektorze sakralnym i JST;

C) zakontraktuje na 2019 rok 10 000 instalacji z czego min. 80% w ramach programu abonamentowego;

F) zakontraktuje ponad 500, a zrealizuje min. 200 inwestycji w ramach termomodernizacji domów w abonamencie;

Columbus Energy w 2019 i 2020r.:

A) zrealizuje w sumie >24 000 montażów w dwa lata;

B) wypracuje standard pozyskiwania 12 000 nowych klientów rocznie;

C) sprzeda i zrealizuje ponad 1500 inwestycji w ramach termomodernizacji domów.

Spółka przedstawia zaplanowane zdarzenia/założenia w scenariuszu na lata 2016-2020.

Columbus Energy w 2017 i 2018r.:

- A) podpisze umowy z instytucjami finansowymi zapewniające realizację programu abonamentowego i finansowania produktów Columbus Energy w formie sekurytyzacji należności, emisji instrumentów dłużnych i emisji akcji umożliwiające w tym okresie sprzedaż produktów o wartości powyżej 1 mld zł.
- B) wprowadzi do oferty nowe produkty oparte o energooszczędność dla klientów i będzie je finansować w podobnej konstrukcji do programu abonamentowego;
- C) będzie poszukiwać możliwości stania się operatorem mediów dla domów jednorodzinnych w oparciu o OZE i produkty energooszczędne.
- D) wizją Columbus Energy jest to, aby produkty i usługi były kontraktowane na etapie projektowania i budowy domu.

Duża część domów w Polsce buduje się na projektach Columbus Energy, domy są pasywne, z naszymi pełnymi systemami, połowa klientów kupuje je w kredycie, połowa w PPA.

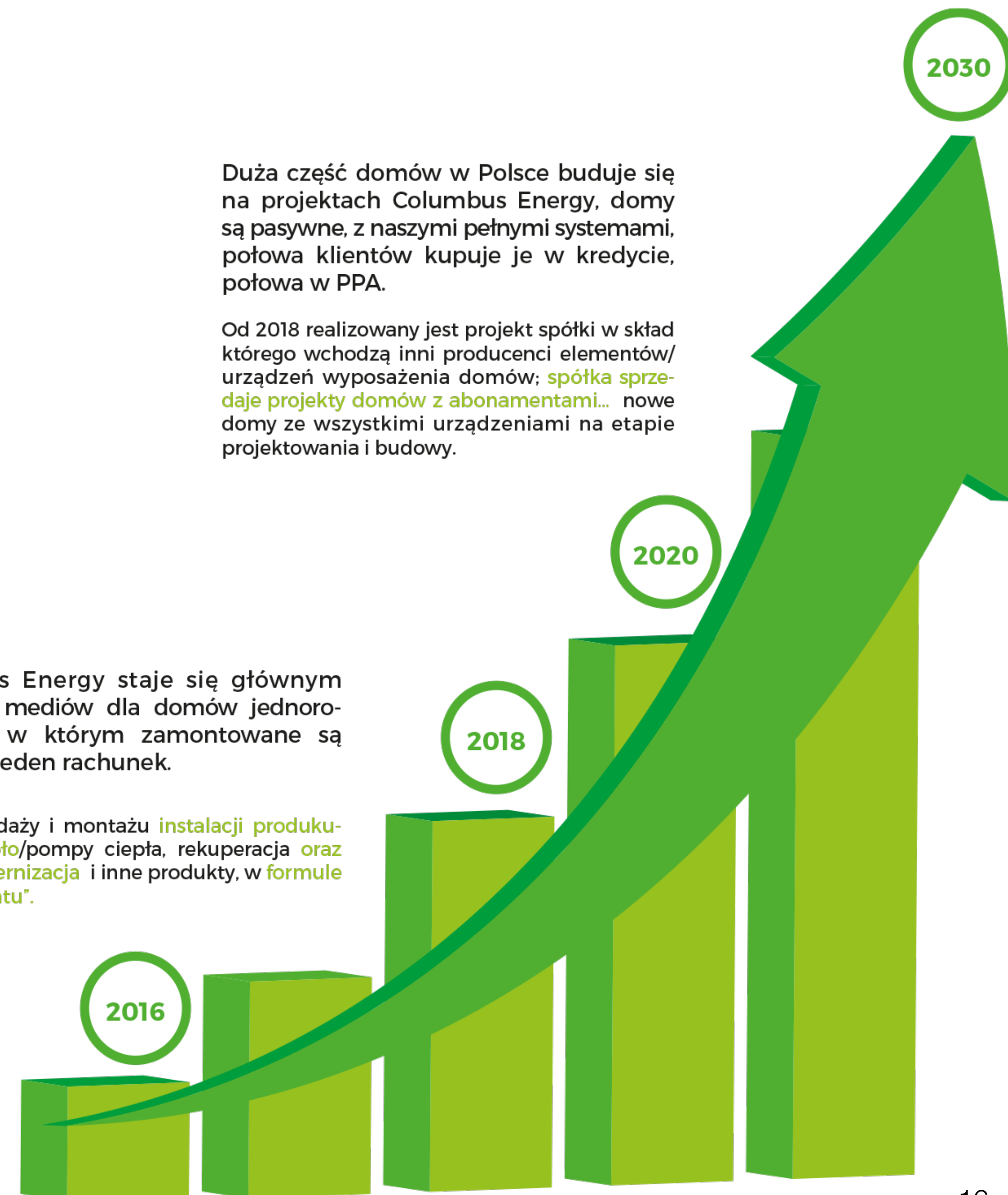
Od 2018 realizowany jest projekt spółki w skład którego wchodzi inni producenci elementów/urządzeń wyposażenia domów; **spółka sprzedaje projekty domów z abonamentami...** nowe domy ze wszystkimi urządzeniami na etapie projektowania i budowy.

Columbus Energy staje się głównym dostawcą mediów dla domów jednorodzinnych, w którym zamontowane są OZE tzw. jeden rachunek.

Start sprzedaży i montażu **instalacji produkujących ciepło/pompy ciepła, rekuperacja oraz Termomodernizacja** i inne produkty, w formule „Abonamentu”.

Columbus Energy staje się wiodącym dostawcą systemów fotowoltaicznych dla domów jednorodzinnych w Polsce.

Start sprzedaży i montażu instalacji fotowoltaicznych w formule „Abonamentu”.



3. Aktualna oferta Columbus Energy SA w ramach programu abonamentowego (po zmianach od października 2016r.)

1. Główne warunki Abonamentu na Słońce na dzień zawarcia umowy: miesięczna opłata, indeksacja, opłata instalacyjna i okres Abonamentu.



119 zł/2.6 kWp
Słoneczny START



169 zł/3.9 kWp
Słoneczna RODZINA



259 zł/6.0 kWp
Słoneczna PRZYSTAŃ

Gwarantujemy,
że indeksacja abonamentu
nigdy nie przekroczy

2,3 %

+ WIBOR 3 M

Jednorazowa
opłata instalacyjna

1900 zł

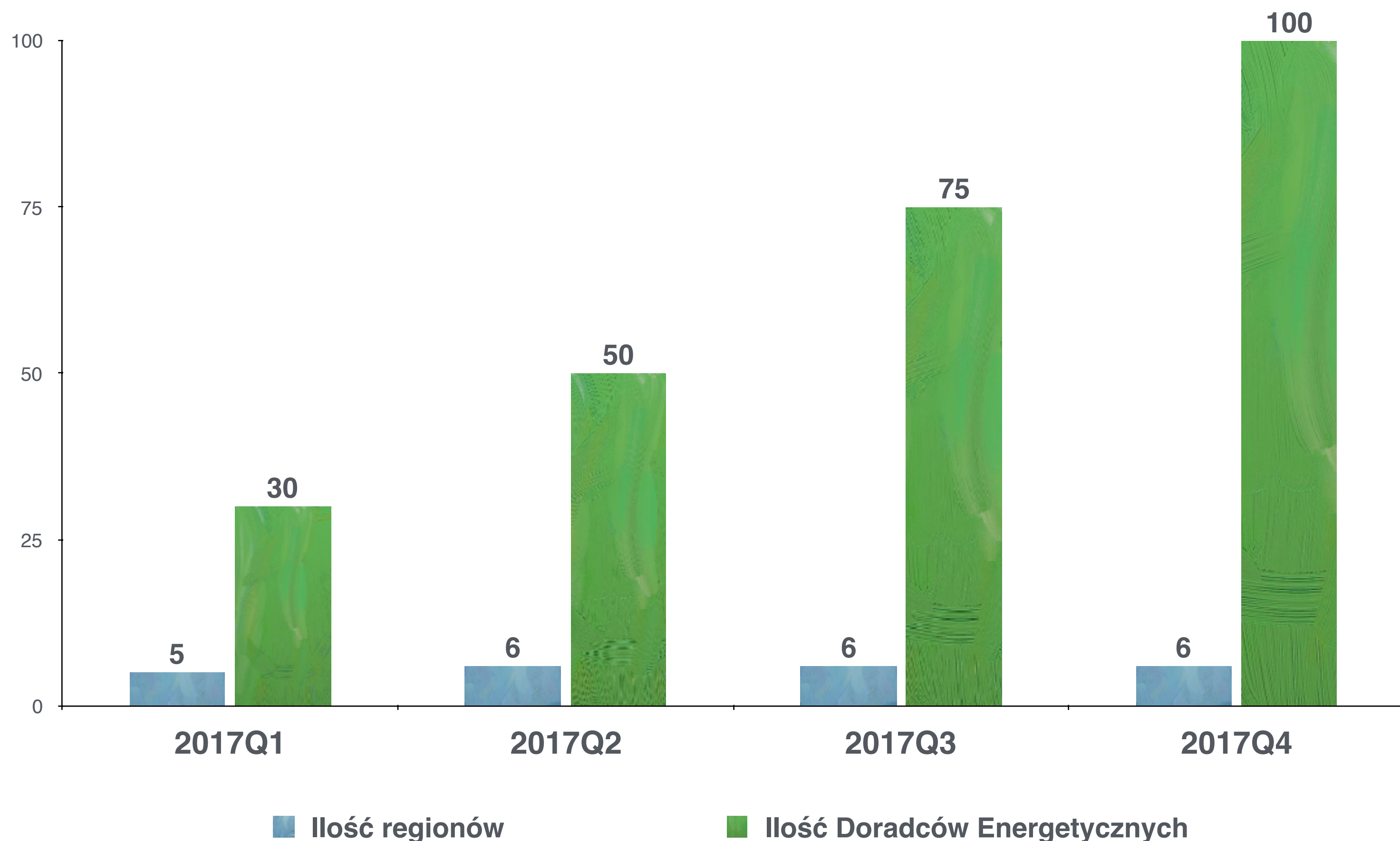
Okres
finansowania
abonamentu

15 lat

Z możliwością
wcześniejszej,
bezkosztowej
spłaty

4. 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. Pilotażowo działa w regionach Dolny Śląsk i Wielkopolska.



5. Polityka dywidendowa.

Spółka począwszy od roku 2018 zamierza do **50% zysku netto** przeznaczać na wypłatę **dywidendy** dla Akcjonariuszy. Pozostała część zysku będzie reinwestowana we wkład własny w finansowanie programu abonamentowego

6. 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, E i F. 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 pierwszego półrocza 2017 roku;



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

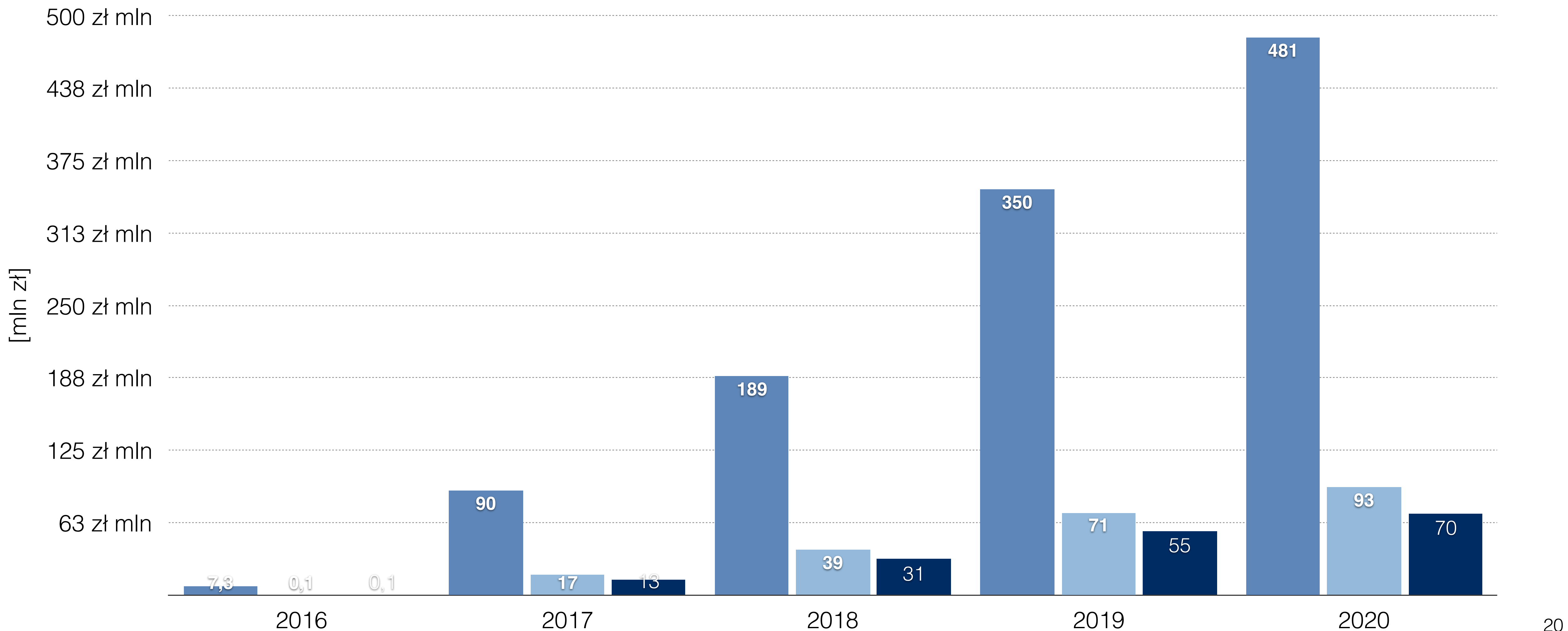
Życie może być prostsze - w Columbus Energy wierzymy, że każdy powinien cieszyć się swoją niezależnością i kontrolą codziennego życia. Wiemy również, jak przełączyć także Ciebie na własną energię słoneczną, abyś oszczędzał od pierwszego dnia!

7. Prognozy finansowe 2016-2020

Przychody/EBITDA/ Zysk netto

- Przychody
- EBITDA
- ZYSK netto

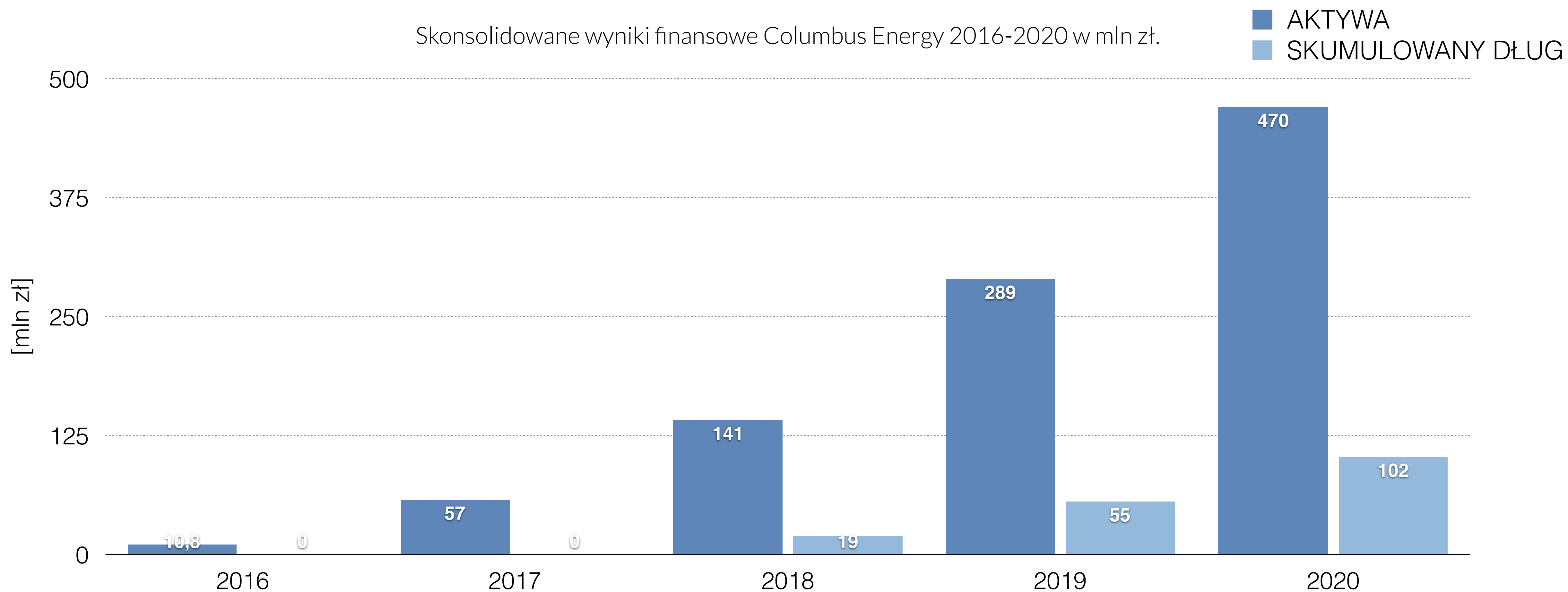
Skonsolidowane wyniki finansowe Columbus Energy 2016-2020 w mln zł



7. Prognozy finansowe 2016-2020

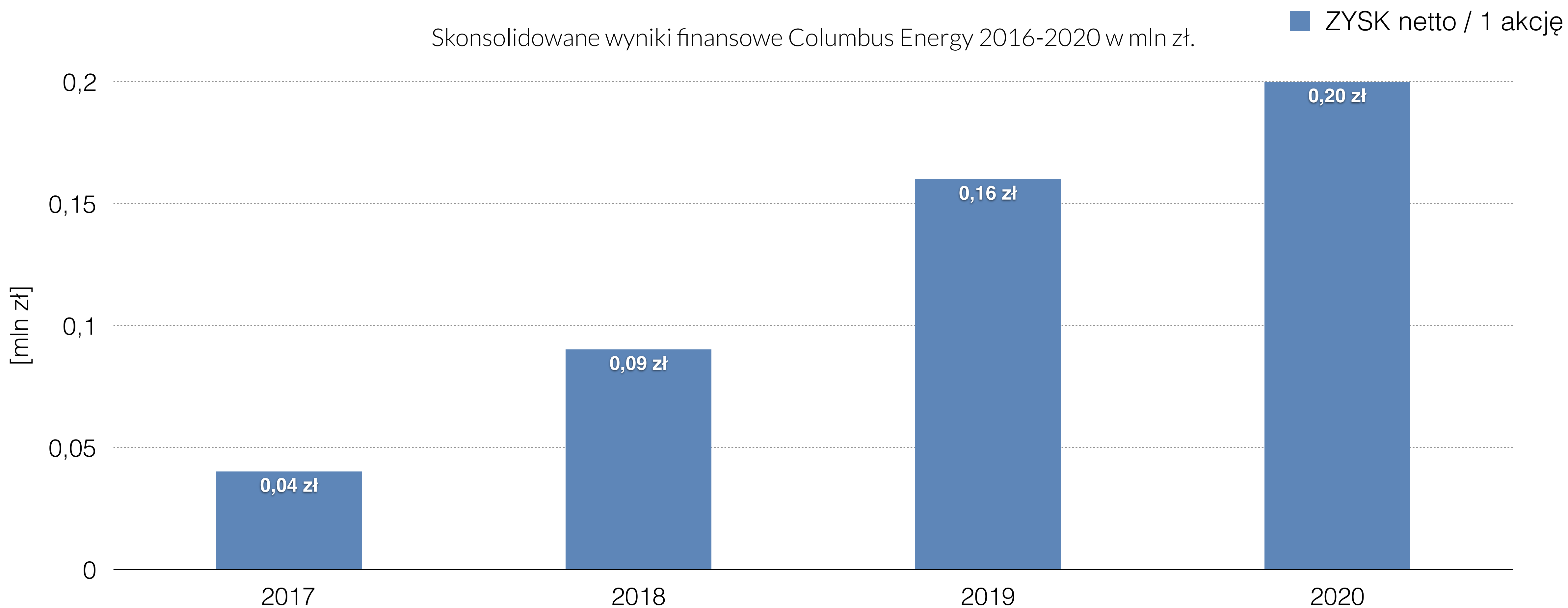
AKTYWA/DŁUG

Skonsolidowane wyniki finansowe Columbus Energy 2016-2020 w mln zł.



7. Prognozy finansowe 2016-2020

ZYSK/1 akcje - zakładając docelową ilość akcji na 350 mln szt.



7. Prognozy finansowe 2016-2020

Podsumowanie	2016	2017	2018	2019	2020
Przychody [mln zł]	7,3	90	189	350	481
EBITDA [mln zł]	0,04	17	39	71	93
Zysk netto [mln zł]	0,1	13	31	55	70
Aktywa [mln zł]	10,8	57	141	289	470
Dług [mln zł]	0	0	19	55	102
Zysk / 1 akcje [zł]	0	0,04	0,09	0,16	0,20



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.