

Why have you decided to be listed on the Polish Stock Exchange?

Our Czech predecessor company originally listed on New Connect in 2008, which back then was (and still is) the only such trading platform in Central Europe. Photon Energy NV listed on New Connect after a share swap for the minority investors in the Czech predecessor company. Given that the majority of free float investors were Polish at the time and all shareholders were used to the New Connect listing, it made sense to Photon Energy NV there as well. Despite the fact that our industry and absence of business activities in Poland make us a bit of an alien in Warsaw, we do appreciate the quality and transparency of the Polish capital market greatly.

Why does Photon Energy not publish reports in Polish?

We did publish our monthly reports in Polish as well until the end of 2014. We decided to discontinue publishing in Polish given the fact that it increased our IR costs and we detected a clear shift in interest away from Polish investors to a more international investor base, for which English reporting was sufficient.

The company debuted on Polish stock exchange in June 2013. Why does the company not have a Polish version of the website?

Our website is mainly a tool to reach our customers, so that the language options reflect our commercial focus. For our business the Polish market unfortunately remains in essence closed. We are truly looking forward to seeing this change as it would also likely increase interest by Polish investors. The language options on our website would surely reflect that.

Which prospects do you see for the company?

We operate in an industry that is growing strongly globally. As photovoltaics is becoming competitive in ever more countries in the world our market potential increases. At the same time, as one of few survivors of the turmoil in our industry in the past few years, we know that this is very competitive and volatile industry. We believe that our focus on business lines generating recurring revenue streams is the most optimal strategy. Our challenge is to take our business global in a profitable manner. Our strength is that we are experienced and aware of the many risks in our industry. For investors on the Warsaw Stock Exchange, we are globally active company in a growth industry providing a strong element of diversification in any portfolio. We believe that our global exposure should be very attractive in relation to the strong domestic focus of the Polish companies listed on the WSE.

Dlaczego postanowiliście zadebiutować na polskiej giełdzie?

Nasza poprzednia czeska firma notowana była na rynku New Connect w 2008 roku, rynku który wtedy był (i nadal jest) jedyną taką platformą handlową w Europie Środkowej. Photon Energy NV notowana została na NewConnect po wymianie akcji dla inwestorów mniejszościowych w poprzedniej czeskiej spółce. Biorąc pod uwagę, że w tamtym czasie większość inwestorów była w Polsce i wszyscy akcjonariusze byli przyzwyczajeni do obrotu na rynku NewConnect, to sensem było, aby Photon Energy NV również tam się znalazł. Pomimo faktu, że nasz przemysł i brak działalności gospodarczej w Polsce stawia nas trochę w roli cudzoziemca w Warszawie, mimo to doceniamy jakość i przejrzystość rynku kapitałowego w Polsce.

Dlaczego raporty nie są po polsku?

Publikowaliśmy także miesięczne raporty w języku polskim do końca 2014 roku. Zdecydowaliśmy zaprzestania publikacji w języku polskim z uwagi na fakt, że zwiększyło to nasze koszty IR, zauważyliśmy również wyraźne przesunięcie zainteresowania ze strony polskich inwestorów do międzynarodowej grupy inwestorów, dla których raportowanie w języku angielskim było wystarczające.

Spółka zadebiutowała na polskiej giełdzie w czerwcu 2013 roku. Dlaczego do tego czasu nie ma strony internetowej w polskim języku? Jest z kolei czeski i niemiecki.

Publikowaliśmy także miesięczne raporty w języku polskim do końca 2014 roku. Zdecydowaliśmy zaprzestania publikacji w języku polskim z uwagi na fakt, że zwiększyło to nasze koszty IR, zauważyliśmy również wyraźne przesunięcie zainteresowania ze strony polskich inwestorów do międzynarodowej grupy inwestorów, dla których raportowanie w języku angielskim było wystarczające.

Jakie perspektywy widzi Pan przed spółką?

Działamy w branży, która bardzo dynamicznie się rozwija na całym świecie. Fotowoltaika staje się coraz bardziej konkurencyjna w krajach na świecie, wzrasta nasz potencjał rynkowy. Jednocześnie, jako jeden z niewielu ocalałych w naszej branży w ciągu ostatnich kilku lat, wiemy, że to jest bardzo konkurencyjny i zmienny przemysł. Naszym wyzwaniem jest globalne podjęcie naszej działalności w sposób rentowny. Naszym atutem jest to, że jesteśmy doświadczeni i świadomi wielu zagrożeń w naszej branży. Dla inwestorów na warszawskiej giełdzie, jesteśmy firmą o globalnym rozwoju w branży zapewniając silny element dywersyfikacji w każdym portfelu.

In which countries does the company operate?

In terms of office locations besides our headquarters in Amsterdam, the centre of gravity for the Group remains in the Czech Republic and Slovakia, where we have most of our PV plants, most of our operations & maintenance contracts and also most staff. In addition in Europe, we have two offices in Germany, where we focus on O&M services as well as our subsidiary Global Investment Protection AG in Switzerland. Our inverter cardio team provides services to customers across ten markets in Europe, including Spain, France, Belgium, Slovenia, Romania and Bulgaria. Last but not least, from our Sydney office we are developing the Australian market.

Why was the Q4 report published only on the company's website and not on the NewConnect website?

Our 2014 Q4 report was duly published on Newconnect website and can be accessed through the following link: http://www.newconnect.pl/index.php?page=1045&ph_main_content_start=show&ncc_index=PEN&id=76281&id_tr=4

Polish investors have a difficult task, recent reports were published in English...

Our quarterly and annual reports were always published in English only in the past. We changed the reporting practice for our monthly to English only at the beginning of this year as we decided to focus on international investors.

When did you start your operations in Australia, and why there?

We started our operations in Australia in 2011 when we started building our first power plants. Since then we have built four power plants and are building our fifth. Expanding to Australia was a logical step for us, since Australia is the first country where solar energy is competitive with conventional energy on a larger scale, and where the regulatory framework and support schemes enable us to offer advanced financing solutions for our customers. The country also has a very large untapped potential, with the highest irradiation of any country on average, paired with a lot of off-grid energy consumers who currently rely on expensive fuel sources, such as Diesel generators. Another important reason is that Photon Energy's co-founder Michael Gartner is Australian and there has an intimate knowledge of the Australian market and its power customers.

W jakich krajach spółka prowadzi swoją działalność?

Pod względem lokalizacji biurowych oprócz naszej centrali w Amsterdamie, Centrum dowodzenia Grupy pozostaje w Czechach i na Słowacji, gdzie mamy większość naszych elektrowni PV, większość naszych działań i umów serwisowych, a także większość pracowników. Ponadto w Europie, mamy dwa oddziały w Niemczech, gdzie skupiamy się na usługach O & M oraz nasza spółka zależna Global Investment Protection AG w Szwajcarii. Nasz zespół inwerter cardio zapewnia usługi dla klientów w dziesięciu rynkach w Europie, w tym w Hiszpanii, Francji, Belgii, Słowenii, Rumunii i Bułgarii. Ostatnie, ale nie najmniej ważne, jest nasze biuro w Sydney skąd rozwijamy rynek australijski.

Dlaczego u Państwa na stronie jest dostępny raport za 4 kwartał, 2014 a na stronie newconnect nie jest widoczny?

Raport za 4 kwartał 2014 r. został prawidłowo opublikowany na stronie internetowej NewConnect i jest dostępny za pośrednictwem poniższego linku: http://www.newconnect.pl/index.php?page=1045&ph_main_content_start=show&ncc_index=PEN&id=76281&id_tr=4

Inwestorzy z Polski mają utrudnione zadanie, ostatnie raporty są w języku angielskim.

Nasze kwartalne i roczne raporty zawsze były publikowane w języku angielskim. Zmieniliśmy praktykę raportowania co do miesięcznych raportów, na początku roku zdecydowaliśmy publikować je w języku angielskim, aby bardziej skupić się na zagranicznych inwestorach.

Kiedy rozpoczęli Państwo działalność w Australii, dlaczego akurat tam?

Rozpoczęliśmy naszą działalność w Australii w 2011 roku, kiedy zaczęliśmy budować nasze pierwsze elektrownie. Od tego czasu zbudowaliśmy cztery elektrownie i budujemy piątą. Rozszerzenie działalności do Australii był logicznym krokiem dla nas, ponieważ Australia jest pierwszym krajem, w którym energia słoneczna jest konkurencyjna z konwencjonalnych źródeł energii na większą skalę, i gdzie ramy regulacyjne i wsparcie systemów pozwala nam zaoferować zaawansowane rozwiązania finansowe dla naszych klientów. Kraj posiada również bardzo duży niewykorzystany potencjał, z najwyższym napromieniowaniem, w połączeniu z dużą ilością odbiorców energii, którzy obecnie polegają na drogich źródłach energii, takich jak generatory Diesla. Innym ważnym powodem jest to, że współzałożyciel Photon Energy Pan Michael Gartner jest australijczykiem i ma ogromną wiedzę o rynku australijskim i jej klientach energetycznych.

Does the company intend to share its profits with shareholders, pay dividends?

As we have not been profitable in recent years there is no basis to pay dividends in the short term. Longer term our approach to dividend payments or other forms of returning capital to shareholders (such as share buybacks) is very clear. For as long as we can deploy capital in a value creating way, we will invest and not pay dividends. In general we do not make any statements or a forward looking nature.

Which investments are planned for 2015?

Our focus will be on projects in Australia. We are currently evaluating several projects from our pipeline. We remain constrained by access to project financing in Australia. We do however not publish any statements of a forward looking nature.

Has the share price fallen after the publishing of the quarterly report?

We have no influence on our share price and given the limited number of investors following our stock, there may be other factors than fundamentals driving our share price.

What are your main development plans?

We intend to grow our business in Australia and our O&M services in Europe in 2015, followed by a selective and targeted expansion into other markets with some of our business lines such as PV monitoring, inverter cardio and off-grid energy solutions. Our outlook is global and we intend to grow with the solar energy and energy management industries.

Who are your main competitors?

Solar energy competes with other energy forms while our company typically competes with some international and many local companies in the various markets where we operate. Unfortunately, there is no concise answer to this question.

Are there any new contracts, projects or tenders you will participate in?

We are constantly participating in tenders for new plants in Australia and actively chasing O&M opportunities in Europe. By definition, O&M contracts are relatively small in financial terms, but very valuable given their revenue stability. In this sense, the recent signing of 13 MWP in the Czech Republic is a major milestone.

Czy spółka planuje podzielić się zyskiem z akcjonariuszami, wypłaci dywidendę

Ponieważ spółka nie była rentowna w ostatnich latach, nie ma podstaw do wypłaty dywidendy w krótkim terminie. W dłuższej perspektywie nasze podejście do wypłaty dywidendy lub innej formy zwrotu kapitału akcjonariuszom (takich jak wykup akcji własnych) jest bardzo jasny. Tak długo, jak możemy wdrożyć kapitał aby wytworzyć wartość, będziemy inwestować i nie wypłacać dywidendy. Gdy zabraknie nam takich możliwości, będziemy zwracać kapitał akcjonariuszom. Nie przygotowujemy żadnych prognoz danych finansowych.

Jakie inwestycje polanowane są w spółce w 2015 roku?

Na jaką kwotę? Skoncentrujemy się na projektach w Australii. Jesteśmy obecnie w trakcie oceny kilka projektów z naszego pipeline. Jesteśmy nadal ograniczeni dostępem do finansowania projektów w Australii. Wierzmy, że wartość inwestycji AUD 5-10 mln w 2015 roku jest realne

Czy kurs akcji spada po wynikach 4 kwartału?

Nie mamy wpływu na cenę naszych akcji i na ograniczoną liczbę inwestorów zainteresowanych naszymi akcjami, być może są inne czynniki sterujące naszą ceną akcji.

Jakie plany na dalszy rozwój ma spółka?

W 2015 roku planujemy rozwijać działalność w Australii i nasz dział usług O&M w Europie, następnie ekspansja na inne rynki z niektórymi produktami naszej linii biznesowej, takiej jak monitorowanie PV, inwerter cardio i rozwiązania off-grid. Nasza prognoza ma zasięg globalny, zamierzamy rozwijać się razem z energią słoneczną i sektorem zarządzania energią.

Jakie firmy są Państwa konkurencją?

Energia słoneczna konkuruje z innymi formami energii, podczas gdy nasza firma zazwyczaj konkuruje z niektórymi międzynarodowymi oraz wieloma lokalnymi firmami na różnych rynkach, na których działamy. Niestety, nie ma zwięzłej odpowiedzi na to pytanie.

Czy są szanse na nowe projekty, umowy, przetargi w których moglibyście wziąć udział?

Stale uczestniczymy w przetargach na nowe elektrownie w Australii i aktywnie poszukujemy możliwości usług O&M w Europie. Z definicji, umowy O&M są stosunkowo niewielkie pod względem finansowym, ale bardzo cenne ze względu na ich stabilność przychodów. Kamieniem milowym było niedawne podpisanie kontraktu na 13 MWP w Czechach.

What is your "Inverter Cardio" service?

"Inverter Cardio" are maintenance services for central inverters. Central inverters are extremely important and costly components on power plants, which convert DC energy to AC. Central inverters are used on large power plants (typically 250 kWp and upward). These inverters are like the "hearts" of power plants, which is why we have named our programme "inverter cardio". Our regular inspections, maintenance and repair works for central inverters are like a regular cardio workout for the human heart: it keeps them healthy and running at their full potential. If a central inverter on a power plant fails, it causes financial losses to the power plant owner, which is why our services are highly appreciated by our customers.

Hello. After almost 2 years since its debut on the newconnect I am interested on how the present situation of the company is related to the announcement of the debut- valuation and fulfillment of the conditions for transfer to the main market of the WSE, even the recommendation of dr. Kalliwoda given in autumn 2013 could give a quick change, and in the meantime the company's valuation is well below book value, liquidity-zero... Maybe it's time to remind investors of Photon Energy company, reports translated into Polish for sure would be a great help. In the communication with current and future investors today's chat is a good idea, it may explain some unknowns, certainly in retrospect railways chats and conferences are a way to promote the Photon Energy.

As a follower of our company you are surely aware that our industry is a difficult one with frequent rapid changes in support, regulation, taxation and other key parameters, including a growing list of retroactive steps. Many PV companies have "gone to solar heaven" as a result and investors have turned on a cold shoulder towards companies in our sector. After a difficult restructuring and based on new services and projects we believe that we have good story to tell and as you are rightly pointing out, with today's chat we are starting a more active IR effort with more activities this year. We are sure that our market valuation will better reflect our fundamentals and growth prospects as more investors will take an interest in our company.

Why did you list your shares on the NewConnect market?

When we originally listed our Czech predecessor company New Connect was (and still is) the only high quality trading facility for young companies in Central Europe.

Witam serdecznie, chciałbym zapytać o usługę inwerter cardio, poprosić więcej informacji na jej temat. Co to właściwie jest?

"Inverter Cardio" to usługi konserwacji centralnych przetwornic. Przetwornice centralne są niezwykle ważnymi i kosztownymi składnikami w elektrowniach, które przekształcają energię DC do AC. Przetwornice centralne są używane w dużych elektrowniach (zwykle 250 kWp i wyżej). Przetwornice odgrywają rolę "serca" elektrowni, dlatego nazwaliśmy nasz program "inverter cardio". Nasze regularne przeglądy, konserwacje i naprawy przetwornic dla centralnych przetwornic są jak regularne ćwiczenia cardio dla serca człowieka: to utrzymuje je silne i w pełni zdrowe. Jeśli centralna przetwornica na elektrowni zawiedzie, spowoduje straty finansowe właściciela elektrowni, dlatego nasze usługi są wysoko cenione przez naszych klientów.

Witam. Po prawie 2 latach od ponownego debiutu na rynku newconnect jestem zainteresowany jak obecna sytuacja spółki jest powiązana z zapowiedziami z debiutu- kwestia wyceny i spełnienia warunków do przeniesienia na główny parkiet GPW, choćby rekomendacja dr. Kalliwody z jesieni 2013 mogła zwiastować szybką zmianę, a tymczasem wycena spółki jest mocno poniżej wartości księgowej, płynność-zero... Może czas przypomnieć inwestorom o Photon Energy, raporty tłumaczone na język polski na pewno byłyby dużym ułatwieniem. W ramach komunikacji z obecnymi i przyszłymi inwestorami obecny czat jest dobrym pomysłem, może wyjaśni się pewne niewiadome, z pewnością z perspektywy czasu koleje czaty czy konferencje będą sposobem na promocję Photon Energy

Jako osoba śledząca działalność naszej spółki, jest Pan napewno świadom jakim trudnym sektorem jest PV. Dużo zmian w regulacjach, podatkach, łącznie z krokami retroaktywnymi. Wiele firm z sektora PV zniknęło z rynku, a inwestorzy generalnie patrzą ostrożniej na inwestycje PV. Po trudnej restrukturyzacji, i wyodrębnieniu szeregu nowych produktów, wydaje nam się że mamy bardzo ciekawe equity story ponownie, i dlatego stajemy się znów bardzo aktywni w komunikacji z inwestorami. Jesteśmy pewni że nasza wycena będzie lepiej odzwierciedlała nasze perspektywy, po tym jak więcej inwestorów zauważy naszą spółkę.

W jakim celu akcje spółki zostały wprowadzone na NewConnect?

Nasza czeska spółka poprzedniczka była notowana na rynku NewConnect, który był (i nadal jest) wysokiej jakości platformą obrotu dla młodych firm w Europie Środkowej

Which is the biggest project in the company's history?

In terms of building power plants it was contract to construct a 7.6 MWp section of the 22.2 MWp PV plants at the international airport in Brno-Turany. In terms of our portfolio, the 2.35 MWp PV plant in Komorovice is our largest.

Which projects do you plan to carry out this year?

We have a large pipeline in Australia with several projects in the final stages. However, the nature of our business is such that project pipelines are highly unpredictable in terms of timing. We will announce new projects immediately once they are ready to build, which includes financing.

What is the back-log for 2015?

We are not providing any forward-looking statements, which includes order back-log.

How does the company communicate with its individual Polish investors?

We intend to have two online chats on the SII platform per year and we intend to participate in the Wall Street event in June this year.

What is the company's financial debt structure?

Our financial debt is structured as follows: EUR 45.273 million in project level bank debt, EUR 7.525 million in bonds outstanding and a EUR 1.827 million medium-term loan. Based on a cash position of EUR 4.657 million our net debt is EUR 49.969 million.

Are you planning to move to the main market of the Warsaw Stock Exchange?

Moving to the main market of the WSE remains an option. Firstly, our market cap would need to rise for us to qualify. There are no immediate plans and we remain open to other (co-)listing options as our business develops globally.

Why does the holding comprise such a large number of companies?

One reason is that every PV power plant is owned by a separate project company, which is important for the financing banks, who do not want any other activities to be performed by the project companies. The other reason is that each business line is exposed to different risks, so that we have decided to ring-fence them into separate entities.

Który z projektów w dotychczasowej historii spółki jest największym?

W zakresie budowy elektrowni największym kontraktem była budowa 7,6 MWp z 22,2 MWp elektrowni PV na międzynarodowym lotnisku w Brnie. W zakresie naszego portfolio, największym projektem jest 2,35 MWp Elektrownia PV Komorovice.

Jakie projekty w tym roku zamierza spółka zrealizować?

Mamy duży pipeline w Australii z kilkoma projektami w końcowej fazie. Jednak charakter naszej działalności jest taki, że projekty są bardzo nieprzewidywalne pod względem czasu. Będziemy natychmiast ogłaszać nowe projekty, gdy będą one gotowe do budowy, włączając w to ich finansowanie.

Ile wynosi back-log na 2015 rok?

Nie dokonujemy żadnych prognoz, które uwzględniałyby back-log.

Jak spółka komunikuje się z inwestorami indywidualnymi w Polsce?

Planujemy zorganizować dwa czaty z inwestorami rocznie poprzez firmę SII, dodatkowo będziemy obecni na czerwcowym wydarzeniu Wall Street w Karpaczu.

Jak kształtuje się zadłużenie firmy? Ile wynosi dług netto?

Nasz dług finansowy ma następującą strukturę: EUR 45.273.000 poziom zadłużenia bankowego projektu, EUR 7 525 000 w wyemitowanych obligacjach oraz EUR 1.827.000 średnioterminowa pożyczka. Na podstawie pozycji gotówkowej EUR 4.657.000 nasz dług netto wynosi EUR 49.969.000.

Czy spółka zamierza przejść na główny rynek GPW?

Przejście na rynek główny GPW pozostawiamy jako opcja. Po pierwsze, abyśmy mogli się zakwalifikować do przeniesienia nasza kapitalizacja musiałaby wzrosnąć. Nie mamy tego w najbliższych planach, pozostajemy otwarci na inne opcje (współ) notowania, gdy nasza firma rozwija się na całym świecie.

Dlaczego holding składa się z tak wielu spółek?

Jednym z powodów jest to, że każda elektrownia PV jest własną odrębną spółką projektową, co jest ważne dla banków finansujących, które nie chcą, aby inne działalności były wykonywane przez te firmy. Innym powodem jest, że każdy rodzaj działalności jest narażony na różne zagrożenia, więc zdecydowaliśmy się wyodrębnić je jako osobne podmioty.

Photon Energy has installed a pioneering solar energy storage system for a broadcast tower in Australia. Will there be further similar projects?

Solar energy and storage is the future. So, yes, this is going to be our strong focus and hopefully soon also revenue generator for our company. We hope to be able to announce further projects soon.

Does the company intend to invest in new projects in Poland after the adoption of a renewable energy sources Act?

We are following the Polish market and once PV plants in Poland will be a good investment we are absolutely open and interested in getting involved in whatever capacity makes sense. At the moment, we do not see those opportunities.

Are you receiving inquiries from private equity funds interested in the development of the company?

We are and intend to continue as a public company. We are in regular contact with private equity investors holding PV assets in several markets in relation to our Operations and maintenance services, investment protection as well as concepts to aggregate PV plants into larger vehicles (see also European Solar Holdings). This is a direction we are actively pursuing.

When will the company begin posting profits again? What are the plans for a subsequent dividend distribution?

We do not publish forecasts, but it is our ambition to return to profitability as soon as possible. It is our target for this year. Dividend payments are not directly linked to profitability. We will only start paying dividends once we run out of value-enhancing investment opportunities, which we expect to have plenty in the foreseeable future.

What projects is the company currently working on?

We have a large pipeline of projects in Australia for building new PV plants mainly based on Power purchase agreements. This is currently our main focus.

Does the company prepare financial forecasts? What do they look like for 2015?

We do not publish any financial forecasts.

Photon Energy zainstalował pionierski system magazynowania energii słonecznej dla wieży radiowej w Australii. Czy będą podobne projekty?

Energia słoneczna i jej przechowywanie to przyszłość. Więc, tak, na tym będziemy się skupiać i miejmy nadzieję, że wkrótce będzie to również źródłem przychodów dla naszej firmy. Mamy nadzieję, że wkrótce będziemy mogli ogłosić kolejne projekty.

Czy spółka ma zamiar inwestować w nowe projekty w Polsce po przyjęciu ustawy o odnawialnych źródłach energii?

Śledzimy polski rynek, i jak tylko elektrownie PV w Polsce będą dobrą inwestycją to jesteśmy całkowicie otwarci i zainteresowani zaangażowaniem się w rynku. W chwili obecnej nie widzimy takich możliwości.

Czy otrzymują Państwo zapytania od Funduszy Private Equity zainteresowanych rozwojem spółki?

Jesteśmy i zamierzamy nadal być spółką publiczną. Jesteśmy w stałym kontakcie z prywatnymi inwestorami posiadającymi aktywa PV na kilku rynkach. W stosunku do naszej działalności i usług serwisowych, ochrony inwestycji a także koncepcji do produkcji elektrowni PV dla większych obszarów (proszę sprawdzić również European Solar Holdings). Jest to kierunek, który aktywnie realizujemy

Kiedy spółka zacznie przynosić zyski? Jakie są plany dywidendowe spółki w momencie ich pojawienia się?

Nie publikujemy prognoz, ale naszą ambicją jest, aby powrócić do rentowności jak najszybciej. To jest nasz cel na ten rok. Wypłaty dywidendy nie są bezpośrednio związane z rentownością. Będziemy wypłacać dywidendę w momencie gdy nie będziemy widzieli żadnych sensownych możliwości inwestycyjnych.

Nad jakimi projektami pracuje obecnie spółka?

Mamy szereg projektów w Australii na budowę nowych elektrowni fotowoltaicznych opartych głównie na umowie o zakup energii. Projekty te są obecnie naszym głównym celem.

Czy spółka sporządza prognozy? Jakie są na 2015?

Nie publikujemy prognoz finansowych.

What, according to you, causes the low valuation of your company and the low interest of New Connect investors?

We can only speculate, but it appears to be a combination of our string of loss-making years due to market volatility, a negative perception of solar and renewables in general in combination with the absence of any activities in Poland.

How can the Global Investment Protection AG (GIP) influence the stock price of PE in the future?

GIP provides a unique set of services which we expect to be important for many types of investors, so that GIP should become a profitable business soon. GIP also provides us with tools to defend solar and other renewable investors against harmful government measures, thereby increasing our company's standing in the industry, opening the door for our other business lines.

Why, despite the market perspective of your company and your global scope, is there so little interest from investors? The liquidity of the company is zero, this does not encourage to invest in Photon Energy.

As we were busy with stabilizing our company over the past two years, we were not very active in selling our story. Today's chat is our first step towards a much more proactive IR approach, with the objective of increasing interest in our company, with more liquidity and a higher valuation to follow.

There was a recommendation from German-based company Kalliwoda Research. According to their analysis, 2015 was to be a step-changing year in terms of EBITDA, EBIT and net profit. Your perspective?

We are aware of the projections in the Kalliwoda report and we believed them to be realistic at the time. However, a slower market development in Australia and continued problems in core European markets have led to a different result. We are working hard to turn break-even as soon as possible.

In which countries do you plan to operate?

Our focus is on countries where solar energy is competitive and thus not dependent on support programs, which are volatile and risky. A main driver for new market entry will be our offgrid solar energy storage product, for which we expect the strongest interest in Asia, Africa and Latin America. The financial strength of the customer will in most cases be more important than in which country the project will be located.

W czym upatrujecie Panowie niską wycenę Spółki i niskie zainteresowanie inwestorów na NC?

Możemy tylko spekulować, ale wydaje się to być połączeniem ciągu nierentownych lat ze względu na niestabilność rynku, negatywnymi odczuciami związanymi z energią słoneczną i energią odnawialną w ogóle, w połączeniu z brakiem jakiegokolwiek działalności w Polsce.

Jak spółka Global Investment Protection AG (GIP) wpłynie na przyszłą cenę akcji Photon?

GIP oferuje unikalny zestaw usług, które spodziewamy się że będą ważne dla wielu inwestorów, przez co GIP szybko powinien stać się dochodowym biznesem. GIP oferuje również efektywne narzędzia ochrony inwestorów w branży energetyki odnawialnej przeciwko szkodliwymi działaniami rządu, tym samym zwiększając pozycję naszej firmy w branży, otwierając drzwi dla innych naszych linii biznesowych.

jak Pan sądzi , dlaczego pomimo tak perspektywicznej dla rynku spółki o globalnym zasięgu jest tak małe zainteresowanie inwestorów, płynność spółki jest zerowa , to nie zachęca do inwestowania w PHOTON

W przeciągu ostatnich dwóch lat byliśmy zajęci stabilizacją naszej firmy, nie mieliśmy czasu na aktywne kontakty z inwestorami. Dzisiejszy chat to nasz pierwszy krok w kierunku zmiany do proaktywnego podejścia w relacjach z inwestorami, w celu zwiększenia zainteresowania naszą firmą, większą płynnością a co za tym idzie wyższą wyceną.

Przygotowana została rekomendacja przez niemiecką firmę Kalliwoda. Według ich analizy rok 2015 miał być przełomowym rokiem, jeśli chodzi o EBITDA, EBIT i zysk netto. Jaka jest Pana punkt widzenia?

Zdajemy sobie sprawę z prognoz zawartych w raporcie Kalliwody, wierzyliśmy w tamtym czasie że będą realne. Jednak wolniejszy rozwój rynku w Australii i ciąg dalszy problemów na głównych rynkach europejskich doprowadziły do innego wyniku. Ciężko pracujemy, aby jak najszybciej osiągnąć próg rentowności.

W jakich krajach planują Państwo prowadzić działalność?

Skupiamy się na krajach, w których energia słoneczna jest konkurencyjna, zatem nie zależna od programów wsparcia, które są niestabilne i ryzykowne. Głównym motorem wejścia na nowy rynek będzie nasz produkt przechowywania energii słonecznej off-grid, dla którego spodziewamy się największego zainteresowania w Azji, Afryce i Ameryce Łacińskiej. Siła finansowa klienta, w większości przypadków będzie ważniejsza niż kraj, w którym projekt będzie zlokalizowany.

When will the company generate profits?

We do not provide financial forecasts, but break-even is a target for us this year.

Why is there such a difference in revenues in the 4th quarter, compared with 2013?

The difference comes mainly from a negative impact of the exchange rate of the Czech Crown (approx 400 TEUR) and a one-off project in Q4 2013 (approx 700 TEUR).

Can you explain the situation in Italy? As far as I know the support there was stopped.

For new PV plants any kind of support has been stopped in 2013. In summer 2014 the Italian government pushed through legislation which reduces the support paid to PV plants connected under the previous support schemes. Investors were offered several choices, where we chose (as we believe most investors did) the default option of an 8% reduction in the Feed-in-Tariff. As a result, the already highly competitive O&M market for PV plants lost momentum while PV plant owners are increasingly anxious to recover a part of their losses by pushing down operating costs, of which O&M is the most significant. With little visibility to build a profitable business in Italy we had to discontinue our activities aiming at providing full-service O&M services in Italy.

Can you inform me of the company's development in Europe? Which countries do you operate, which projects do you plan? Can you provide me with more information?

In Europe we are not focusing on building new projects at this stage, but opportunistically we may still do if good opportunities arise. Our main focus in Europe is growing our O&M business. In our core markets Germany, Czech Republic and Slovakia our main goal is to win full-service contracts. In other markets our growth will be driven by inverter cardo services, which we provide from our Prague office.

Kiedy spółka będzie generować zyski?

Nie publikujemy prognoz finansowych, jednakże osiągnięcie progu rentowności jest naszym celem na ten rok.

Dlaczego jest taka duża różnica w przychodach w 4 kwartale, porównując 2013 z 2014?

Różnica głównie wynika z negatywnego wpływu kursu korony czeskiej (ok 400 TEUR) i jednorazowego projektu w Q4 2013 (około 700 TEUR).

Może Pan opisać sytuację we Włoszech? Czy dobrze zrozumiałam że wstrzymano tam wsparcie?

Dla nowych instalacji fotowoltaicznych każdy rodzaj wsparcia został wstrzymany w 2013 roku. Latem 2014 roku włoski rząd przeforsował ustawodawstwo, które zmniejsza wsparcie wypłacane elektrowniom PV podłączonym w ramach poprzedniego programu wsparcia. Inwestorom zostało zaoferowane kilka wyborów, w których my wybraliśmy (jak wierzymy, większość inwestorów nie) domyślną opcję zmniejszenia o 8% Taryfy Feed-in. W rezultacie, już wysoce konkurencyjny rynek O&M dla elektrowni PV stracił impet, podczas gdy właściciele PV coraz bardziej pragną odzyskać część swoich strat, obniżając koszty operacyjne, z których O&M jest najbardziej istotne. Aby zbudować dochodowy biznes we Włoszech musieliśmy przerwać nasze działania mające na celu zapewnienie pełnej obsługi O&M we Włoszech.

Informują Państwo o rozwoju w Europie, jakie kraje, jakie projekty, można poprosić o więcej szczegółów?

W Europie nie koncentrujemy się na tym etapie na budowaniu nowych projektów, ale jeśli pojawią się dobre okazje możemy do tego powrócić. Naszym głównym celem w Europie jest rozwijanie usług O&M. Naszym głównym celem na naszych podstawowych rynkach w Niemczech, w Czechach i na Słowacji jest zdobycie kontraktów z pełną obsługą klienta. Na innych rynkach nasz wzrost będzie uzależniony od usług cardio inverter, które oferujemy w naszym biurze w Pradze.

Have you thought of other financing investments possibilities? More specifically, I'm thinking about foreign exchange. Why did you choose the Polish Newconnect?

Our New Connect listing is a legacy of our Czech predecessor company and we do appreciate the quality and transparency of the Polish capital market. Clearly, there are more obvious stock exchanges to list a solar company, but even there the situation is not stable. Frankfurt used to be a good place, but now after so many bankruptcies in the sector, it is and will remain essentially closed for a while. We are constantly evaluating whether there are good alternatives, but we do not have any option worth pursuing right now.

Do you have any ideas on how to protect yourself from exchange rates differences?

Our debt financing of the power plants which is the biggest currency exposure is always in local currency, so there is no currency risk. Otherwise the company does not hedge currency risks.

Do you intend to be listed on the main market with this capitalisation? From what I have been informed the company had been communicating about moving?

Our market capitalization is too low right now for moving to the main market. Given that the Polish PV market is unlikely to develop soon and our growing activities outside Europe, we remain open to other listing venues in the future. No decision on such a move is imminent.

Don't you think the NewConnect market is too risky to take a long-term investment from the perspective of shareholders? Maybe it would be worthwhile to consider the transfer to the main market?

In our view NewConnect is a market segment of the Warsaw Stock Exchange. As it is aimed at early stage and growth companies, obviously across the large universe of NC-listed companies risk is higher than on the main market. However, an NC-listing does not in itself increase the risk of a company listed there. We are still evaluating whether a move to the main market on the WSE is the best way forward for us given our lack of business activities in Poland.

Can you identify goals for this year, on which activities the company will focus?

Our main market for new projects is Australia, both for on-grid and off-grid projects. In Europe we are focusing on O&M services. Our 25 MWp of PV plants will remain our main revenue and EBITDA contributor in 2015.

Myśleli Państwo o innych możliwościach finansowania inwestycji? Dokładniej chodzi mi o giełdy zagraniczne. Dlaczego wybrali Państwo Polski Newconnect?

Notowanie na NewConnect to spadek po naszej czeskiej spółce poprzedniczce, doceniamy jakość i przejrzystość rynku kapitałowego w Polsce. Oczywiście, są inne rynki giełdowe do notowania firmy fotowoltaicznej, ale nawet tam sytuacja nie jest stabilna. Frankfurt niegdyś był dobrym rynkiem, ale teraz, po tylu bankructwach w sektorze, jest i pozostanie zasadniczo zamkniętym rynkiem na jakiś czas. Stale oceniamy, czy istnieją rozwiązania alternatywne, ale na ten moment nie mamy żadnych opcji.

Czy mają Państwo pomysł jak zabezpieczyć się przed różnicami w kursach walut?

Finansowanie długu elektrowni, jest zawsze w walucie lokalnej, więc nie ma ryzyka walutowego. W przeciwnym razie firma nie zabezpiecza się przed ryzykiem walutowym.

Z taką kapitalizacją wybierają się Państwo na rynek główny? Z tego co śledzę informacje o spółce była mowa o przeniesieniu?

Kapitalizacja rynkowa spółki jest teraz zbyt niska, aby przejść na rynek główny. Biorąc pod uwagę, że mało prawdopodobnym jest iż polski rynek PV będzie się szybko rozwijał i rozwój naszej działalności poza Europą, pozostajemy otwarci na notowanie w innych miejscach w przyszłości. Decyzja o takim ruchu nie będzie miała miejsca w najbliższej przyszłości.

Czy nie wydaje się Panu iż rynek NewConnect jest rynkiem zbyt ryzykownym do podjęcia długoterminowych inwestycji z perspektywy akcjonariuszy? Czy nie warto byłoby rozważyć przeniesienia na główny parkiet?

NewConnect jest częścią Giełdy Papierów Wartościowych. NC celuje do szybko rosnących firm. Oczywiście ryzyko na NC jest wyższe. Ale przecież notowanie na NC nie zwiększa ryzyka dla notowanej firmy ani dla jej inwestorów. Cały czas oceniamy czy powinniśmy przenieść się na rynek główny.

Może Pan wskazać cele na ten rok, na czym będzie się koncentrowała działalność?

Głównym rynkiem dla nowych projektów jest Australia, zarówno dla sieci on-grid jak i off-grid. W Europie skupiamy się na usługach O&M. Nasza elektrownia PV 25 MWp pozostanie głównym źródłem przychodów i EBITDA w 2015 roku.