



Kraków, 14.03.2017 r.

Columbus Energy S.A. chce pozyskać 5 mln zł z publicznej emisji obligacji

14 marca br. Columbus Energy S.A., spółka notowana na rynku NewConnect, rozpoczęła pierwszą w historii firmy publiczną ofertę obligacji. Spółka jest liderem w obszarze pozyskiwania energii ze słońca. Sukces firmy w 2016 r. był związany z wprowadzeniem pionierskiej oferty „Abonament na słońce”, która pozwala gospodarstwom domowym oszczędzać na rachunkach za energię elektryczną. Spółka wyemituje obligacje o łącznej wartości 5 mln złotych.

Columbus Energy S.A oferuje 2-letnie obligacje serii B z oprocentowaniem stałym wynoszącym 9,2% w skali roku. Zapisy przyjmowane są od 1 tys. zł. Obligacje będą zabezpieczone. Spółka deklaruje zamiar ich wprowadzenia do obrotu na Catalyst. Inwestorzy mogą składać zapisy do 28 marca 2017. Przyjmują je Polski Dom Maklerski S.A., Millennium Dom Maklerski S.A. oraz Dom Maklerski Capital Partners S.A.

Celem emisji jest sfinansowanie montażu ok. 400 instalacji fotowoltaicznych w ramach programu abonamentowego.

Perspektywa rynku

Rok 2016 był przełomowy dla sektora odnawialnych źródeł energii. Rynek ustabilizował się dzięki przyjęciu nowego prawa. Doświadczenie z innych krajów o podobnym nasłonecznieniu, jak Niemcy czy Wielka Brytania - gdzie rynek fotowoltaiki wynosi odpowiednio 7 proc. i 3 proc. (w Polsce 0,1 proc.) - pozwalają

patrzeć z optymizmem na popyt ze strony gospodarstw domowych. Według badań CBOS (pt. „Polacy o oszczędzaniu energii i energetyce obywatelskiej”, marzec 2016) około 1 mln właścicieli domów jest zainteresowanych inwestycją w odnawialne źródła energii w ciągu najbliższych 2-3 lat.

- Nasz produkt jest pierwszym tego typu na rynku. Zamiast kosztownej inwestycji w instalację paneli słonecznych, klient płaci jedynie abonament. Dzięki temu już od początku na rachunkach za energię elektryczną można zaoszczędzić miesięcznie około 150 zł. Nasz „Abonament na słońce” to miesięczny koszt tylko 119 zł. Rynek został też zauważony przez gigantów, m.in. przez Innogy (dawniej RWE), którzy niedawno przedstawili swoje oferty – mówi Dawid Zieliński, Prezes Zarządu Spółki Columbus Energy S.A.

Oferta Columbus Energy jest kompleksowa, bo zakłada nie tylko dostarczenie i montaż instalacji, ale - co najważniejsze - obejmuje jej sfinansowanie. Klient podpisuje umowę na okres 15 lat.

Dzięki podpisanej w marcu 2017 r. umowie o współpracy z Nest Bankiem S.A. zostało zapewnione finansowanie dla klientów. Nest Bank S.A. zobowiązał się do przekazywania na rachunek Spółki środków finansowych wynikających z umów podpisanych z klientami przez Columbus Energy. Umowa zawarta została na czas nieoznaczony. Dzięki temu Columbus Energy będzie w stanie zrealizować większą liczbę montażi, co jednoznacznie przełoży się na szybszy rozwój spółki.

- Biorąc pod uwagę dobre perspektywy rozwoju rynku, pozycję lidera Columbus Energy oraz stabilną sytuację firmy sądzę, że obligacje stanowią interesującą ofertę - mówi Zieliński. - Nie ukrywamy, że finansowanie z obligacji ułatwi nam realizację strategii i proces dalszego wzmocnienia pozycji rynkowej, co jednoznacznie wpłynie na wzrost wartości spółki.

Wyniki i strategia spółki

Głównym celem dla Columbus Energy S.A. jest ugruntowanie pozycji lidera na rynku mikroinstalacji fotowoltaicznych w Polsce.

Spółka ma stabilną sytuację finansową. W 2016 r. wypracowała zysk netto na poziomie jednostkowym ponad 220 tys. zł. Przychody netto ze sprzedaży sięgnęły 8.511 tys. zł. W grudniu 2016 r. Columbus Energy S.A. zaktualizowała swoją strategię rozwoju na lata 2016-2020 oraz przedstawiła nowe prognozy finansowe. Do końca 2020 r. **spółka planuje zrealizować łącznie 34 000 montażi instalacji fotowoltaicznych i osiągnąć 70 mln zł zysku netto w 2020 r.** Emitent rozszerzy również swoją ofertę dla klientów indywidualnych o nowy produkt - „Termomodernizacja wraz z finansowaniem”.

