

PHOTON ENERGY N.V. CHAT WITH INVESTORS CZAT INWESTORSKI

Transcript of the chat with the Polish retail
investors association SII

On 8 November 2016

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

Hi, during our last investors chat we were told that the company was one of the most innovative players in the market. What does this mean? How is your company more advanced than your competitors in terms of its innovative approach?

The growth of our customer base, in particular in regards to Operations and Maintenance of power plant, and the rate of growth indicates that we are more innovative in our approach than our competitors.

We regularly hold information seminars and presentations, in which we explain to current and potential customers which problems they might face and how to deal with them.

At the same time we are developing products (such as our String Monitoring Unit) or solutions (such as the repair of PV string inverters) which are not widely offered by other industry players.

What does the company do?

Our solutions and services cover the entire lifecycle of photovoltaic power systems. We are active across the globe and have a proven track record of developing PV projects, building and commissioning solar power plants. Our O&M division provides operations and maintenance services to hundreds of MWp of solar power plants worldwide. Photon Energy also manages its own proprietary portfolio of 26 MWp of power plants in three countries across two continents.

Witam. Podczas poprzedniego czatu inwestorskiego, padło stwierdzenie, że spółka jest jednym z najbardziej innowacyjnych graczy. Na czym polega owa innowacyjność? Pod jakim względem spółka wyprzedza konkurencję?

Rozwój naszej bazy klientów, w szczególności jeżeli chodzi o serwis, zarządzanie i konserwację elektrowni oraz wskaźnik wzrostu sugerują, że nasze podejście jest znacznie bardziej innowacyjne niż konkurencji.

Organizujemy regularnie warsztaty informacyjne i prezentacje, podczas których wyjaśniamy aktualnym i potencjalnym klientom problemy, z jakimi mogą się spotkać i jak sobie z nimi radzić.

Ponadto opracowujemy produkty (np. nasz system monitoringu solarnego) i rozwiązania (takie jak naprawa inwerterów fotowoltaicznych), których nie oferują powszechnie pozostali gracze w branży.

Proszę na opisać czym dokładnie zajmuje się Spółka?

Nasze rozwiązania i usługi obejmują cały cykl życia systemów fotowoltaicznych. Jesteśmy aktywni na całym świecie i mamy doświadczenie w projektowaniu systemów fotowoltaicznych, budowaniu oraz podłączaniu do sieci gotowych elektrowni. Nasz departament O&M świadczy usługi konserwacji i obsługi ponad stu pięćdziesięciu elektrowni na całym świecie. Photon Energy zarządza również portfelem własnym o wielkości 26 MWp zlokalizowanym w trzech krajach i na dwóch kontynentach.

Could you please comment on the quarterly results?

As well as successfully making progress with our growth projects in Australia, we signed new O&M contracts and improved the performance of our assets base by further strengthening our portfolio, which in terms of production was ahead of expectations during the quarter. In 2016Q3, our operating performance delivered an excellent set of financials. The key highlight this quarter is an increase in all indicators. For the fifth time in a row we grew our quarterly EBIT YOY. We reported revenues of EUR 4.594 million (up 6.8% year on year), representing sequential revenue growth, whereas Q3 revenues typically decrease due to the seasonality of energy production, EBITDA of EUR 2.744 million (up 5.6%) and EBIT of EUR 0.903 million (up 8.5%). The operational results show real momentum and reflect the growing stability and de-risking of our business. Moving on to the near-term outlook, we expect continued robust recovery in activity levels and solid quarters of growth coming up with continued improved margins.

Does the company have a dividend policy?

We do have a dividend policy and have published it on our webpage in the investor relation section: "In the mid-term, the dividend policy does not foresee a pay-out of earnings hence the Management Board intends to make a recommendation to the Shareholders' Meeting that all profits remain accumulated in the Company and reinvested in new projects."

Why have you listed your shares at the Prague Stock Exchange (PSE)?

We believe there is demand among investors for a renewable energy investment vehicle on the PSE. At the same time, a large part of our business as well as the majority of our proprietary portfolio is still located in the Czech Republic. We believe the listing will increase the liquidity of shares, which in turn will also be beneficial for our NewConnect investors.

The volume traded so far and the price movement in the first days after the listing confirms that we made the right decision.

Czy może Pan skomentować wyniki spółki za ostatni kwartał?

Oprócz postępów i sukcesów naszych projektów rozwojowych w Australii podpisaliśmy nowe kontrakty na serwis, zarządzanie i konserwację (O&M) i zwiększyliśmy wydajność naszej bazy aktywów przez dodatkowe wzmocnienie naszego portfela, znacznie przewyższając oczekiwania jeżeli chodzi o produkcję w tym kwartale. W trzecim kwartale 2016 nasza działalność operacyjna zaowocowała doskonałymi wynikami finansowymi. Kluczowe jest to, że w tym kwartale odnotowaliśmy wzrost wszystkich wskaźników. Po raz piąty z rzędu wzrosło nasze kwartalne EBIT rok do roku. Odnotowaliśmy przychody na poziomie 4.594 miliona euro (o 6,8% więcej rok do roku), co oznacza kolejny już wzrost przychodów, choć wyniki za trzeci kwartał zazwyczaj są niższe ze względu na sezonowość wytwarzania energii, EBITDA w wysokości 2.744 miliona euro (o 5,6% więcej) i EBIT na poziomie 0,903 miliona euro (wzrost o 8,5%). Wyniki operacyjne świadczą o dynamicznym rozwoju i coraz większej stabilności oraz obniżającym się ryzyku biznesowym. Jeżeli chodzi o prognozy krótkoterminowe, spodziewamy się utrzymania dynamicznego przywracania poziomu aktywności i solidnych kwartalnych wzrostów oraz coraz lepszej marży.

Czy spółka ma politykę dywidendową?

Co ona zakłada? Mamy politykę dywidendową i jest ona opublikowana na naszych stronach internetowych w sekcji Relacji Inwestorskich, która stwierdza, iż w krótkim okresie polityka dywidendowa nie zakłada wypłaty zysków i w związku z tym Zarząd zamierza rekomendować Walnemu Zgromadzeniu za.

Dlaczego Wasze akcje notowane są na giełdzie w Pradze?

Uważamy, że wśród inwestorów na PSE istnieje popyt na instrument inwestycyjny związany z energią odnawialną. Jednocześnie nasz biznes, podobnie jak większość naszego portfela własnego w znacznej części nadal znajduje się w Czechach. Uważamy, że dzięki temu notowaniu wzrośnie płynność naszych akcji, co z kolei będzie z korzyścią dla naszych inwestorów z rynku NewConnect. Dotychczasowy poziom obrotów oraz zmiany ceny w ciągu pierwszych kilku dni po wprowadzeniu na giełdę świadczą o tym, że była to słuszna decyzja.

Why should people buy your shares?

Photon Energy is active in the downstream segment of the global PV industry which is experiencing continuing strong growth.

We can rely on recurring revenue streams through our own portfolio of 26 MWp of PV power plants across two continents.

We have a clear strategy for expansion and serve several segments of the PV downstream business, such as developing projects, expanding our own portfolio or offering long-term O&M services to third parties.

We pride ourselves on transparent and open communication with capital markets for example by publishing above-average reports for investors every month.

At the same time Photon Energy is ideal for investors who want to focus on renewable energy or investments in „green“ companies.

Do you think the photovoltaic business will be growing in the next few years in Europe?

While in some countries (such as Germany) the growth in the solar industry will most probably continue, we believe that the bigger growth can be expected outside Europe in regions, where solar energy is already competitive with energy from the grid (for example Australia).

Europe will certainly see continued growth in small, residential PV installations, but we do not expect a similar "solar boom" as we have seen in the past in countries such as Spain, Italy or the Czech Republic.

What was the reason for the sale of 1,8 million shares by the main shareholder Solar Age?

This transfer is related to the long-term incentive program for our management team. The controlling shareholders decided to structure this program outside the company, i.e. no new shares were issued in connection to this incentive scheme, therefore no dilution accrued to the minority shareholders.

Proszę zachęcić mnie do zakupu akcji Photon Energy?

Photon Energy działa w segmencie downstream globalnego przemysłu fotowoltaicznego (PV), który odnotowuje ciągły dynamiczny wzrost. Możemy spodziewać się powtarzalnych strumieni dochodów generowanych przez nasze własne portfolio elektrowni fotowoltaicznych o mocy 26 MWp na dwóch kontynentach. Mamy jasną strategię ekspansji i obsługujemy kilka segmentów branży downstream w fotowoltaice, w tym projekty rozwojowe, rozbudowując nasz własny portfel lub proponując długotrwałe usługi serwisu, zarządzania i konserwacji (O&M) na rzecz podmiotów trzecich. Jesteśmy dumni z przejrzystej i otwartej komunikacji z rynkami kapitałowymi np. w postaci publikowanych co miesiąc ponadstandardowych raportów dla inwestorów. Jednocześnie Photon Energy to idealny wybór dla inwestorów, którzy chcą koncentrować się na energii odnawialnej lub inwestować w „zielone” spółki.

Czy znaczenie energii fotonowej w Europie będzie wzrastało na przestrzeni najbliższych lat?

W niektórych krajach (takich jak Niemcy) prawdopodobnie utrzyma się rozwój branży energii słonecznej, uważamy że największych wzrostów należy się spodziewać poza Europą, w regionach, gdzie energia słoneczna już konkuruje z energią z sieci elektroenergetycznej (np. w Australii).

W Europie na pewno nadal należy spodziewać się rozwoju niewielkich instalacji fotowoltaicznych w budownictwie mieszkalnym, ale nie spodziewamy się takiego boomu solarnego jak to miało miejsce w przeszłości np. w Hiszpanii, Włoszech czy Czechach.

Jaki był powód sprzedaży 1,8 mln akcji Photon przez głównego udziałowca Solar Age?

Transfer wynika z długoterminowego programu zachęt dla naszej kadry kierowniczej. Akcjonariusze większościowi postanowili, że program ten będzie tworzony poza spółką, to znaczy nie wydano żadnych nowych akcji w związku z przedmiotowym planem bonusów, tak aby nie doszło do spadku wartości udziałów akcjonariuszy mniejszościowych.

What is the reason for group's complex structure?

Our group structure is reflecting the complexity of our business. We are trying to ring fence potential project and business related risks in individual companies (SPVs). Furthermore we are operating internationally and therefore need to set up similar companies in each country of operation.

On which markets and why Photon Energy is planning to concentrate its further development?

With respect to building power plants in 2017 the main focus will be on the Australian market, while we will very closely analyse potential new markets. Our focus there is on a short list of 12-15 markets outside Europe and North America.

Is the company interested in any of the Asian markets?

We are observing several Asian markets but have not yet taken any specific steps to enter these markets. We see potential in Thailand, Malaysia, Indonesia, India and Iran.

What are your expectations for revenues and EBIT in 2016?

We do not make forward looking financial statements. But we feel confident that we will continue in improving our financial figures and profitability.

What are Photon Energy's most important competitive advantages?

In this very volatile industry we have taken the company from a start-up to a global player despite many setbacks. We understand the entire life cycle of solar power plants and focus on locking in recurring revenue streams in a growing number of markets. We are one of the most stable and transparent players in the market.

Jaki jest powód rozbudowanej struktury grupy?

Struktura naszej grupy odzwierciedla złożony charakter naszej działalności. Staramy się identyfikować zagrożenia związane z potencjalnymi projektami i ryzyko biznesowe w poszczególnych spółkach (SPV, przedsiębiorstwach specjalnego przeznaczenia). Ponadto działamy na rynku międzynarodowym, dlatego musimy zakładać podobne firmy w każdym kraju, w którym jesteśmy obecni.

Na których rynkach i dlaczego Photon Energy planuje skoncentrować dalszy rozwój?

Jeżeli chodzi o budowanie elektrowni w 2017 roku, będziemy przede wszystkim koncentrować się na rynku australijskim, a także będziemy uważnie analizować potencjalne nowe rynki. Przyglądamy się liście 12-14 rynków poza Europą i Ameryką Północną.

Czy spółka jest zainteresowana rynkami azjatyckimi?

Przyglądamy się kilku rynkom azjatyckim, ale na razie nie podjęliśmy jeszcze żadnych konkretnych kroków w celu wejścia na te rynki. Dostrzegamy pewien potencjał rynku w Tajlandii, Malezji, Indonezji, w Indiach i Iranie.

Ile przychodów i zysku EBIT spółka szacuje w 2016 roku?

Nie możemy wyrażać opinii na temat przyszłych wyników. Czujemy się jednak pewnie, iż trend poprawy wyników oraz rentowności będziemy kontynuować.

Jakie są najważniejsze przewagi konkurencyjne spółki?

W tej niezwykle nieprzewidywalnej branży udało nam się, pomimo wielu przeciwności, ze startupu wybudować firmę będącą globalnym graczem. Wiemy, na czym polega pełny cykl życia elektrowni fotowoltaicznej, koncentrujemy się na przejmowaniu powtarzalnych przepływów przychodów na coraz liczniejszych rynkach. Jesteśmy jednym z najbardziej stabilnych i transparentnych graczy na rynku.

Are you planning to move to the main WSE market in the future?

With the listing on the Prague Stock Exchange we have made our shares more accessible to a broader investor base. A move to the main market of WSE will therefore not be a main focus for us.

Is the company planning to decrease the level of liabilities?

We feel that we have a strong balance sheet with an equity ratio of 35%. Most of our debt is on a project level on the individual power plants we own. We plan to continue to finance our projects long term in a similar ratio.

Does the company use futures to minimise currency risk?

We have secured the biggest part of our currency exposure by financing of our projects in local currency (same as the revenue streams). Besides this measure we are not using other instruments to secure currency risk at the moment. Currently our currency exposure is limited to Euro, Czech Crowns and Australian Dollars.

What is the position of Photon Energy on the solar power market?

The solar market is highly fragmented depending on countries and segments and in many countries there are no dominant players.

We can however say that our subsidiary is the biggest Czech provider of operations and maintenance of solar power plants.

Which market generates the highest revenues for your company?

Highest revenues are generated from the sale of electricity in the Czech republic and in the Slovak republic.

What are the goals for the nearest future?

If immediate is the next six months, then our goal is to become the leading O&M provider in the Czech market, grow our O&M business in Slovakia and Romania, win new EPC projects in Australia and develop the first large-scale PV project to the ready-to-build stage in Australia.

Czy planujecie przejście na rynek główny GPW w przyszłości?

Dzięki notowaniu na praskiej giełdzie nasze akcje stały się łatwiej dostępne dla większej liczby inwestorów. Dlatego przeniesienie na główny rynek GPW nie jest na razie naszym priorytetem.

Czy spółka dalej planuje zmniejszać poziom zobowiązań?

Uważamy, że mamy porządną bilans, nasz wskaźnik kapitalizacji wynosi 35%. Większość naszego zadłużenia jest na poziomie projektów w poszczególnych posiadanych przez nas elektrowniach. Chcemy nadal długofalowo finansować nasze projekty z podobnym wskaźnikiem.

Czy spółka używa kontraktów futures w celu zabezpieczenia ryzyka walutowego?

Udało nam się ograniczyć w znacznej mierze ryzyko walutowe dzięki finansowaniu naszych projektów w walucie lokalnej (podobnie jak strumienie dochodów). Nie korzystamy ponadto aktualnie z żadnych innych instrumentów w celu zabezpieczenia się przed ryzykiem walutowym. Obecnie nasze ryzyko walutowe ogranicza się do euro, czeskiej korony i australijskiego dolara.

Jaka jest pozycja Photon Energy na rynku energii słonecznej?

Rynek energii słonecznej jest mocno rozdrobniony i w większości krajów nie ma dominującego podmiotu. Natomiast w Czechach nasza spółka jest największym dostawcą jeśli chodzi o eksploatację i konserwację paneli słonecznych

Który rynek generuje największe przychody dla waszej firmy?

Najwyższe przychody generowane są ze sprzedaży elektryczności w Czechach i na Słowacji.

Jakie macie plany na najbliższą przyszłość?

Jeżeli najbliższa przyszłość oznacza kolejnych sześć miesięcy, naszym celem będzie stać się wiodącym podmiotem świadczącym usługi serwisu, zarządzania i konserwacji (O&M) na czeskim rynku, rozwijać nasz segment O&M na Słowacji i w Rumunii, wygrać przetargi na nowe projekty EPC w Australii i stworzyć pierwszy projekt fotowoltaiczny dużego formatu do fazy gotowego projektu budowlanego w Australii.

Are you planning to expand your activities to other countries?

Besides Australia we are looking at 12-15 markets across Asia, Latin America and Africa. We are not in a position to announce any specifics yet.

On what development projects the company is currently working?

We are working on our solar monitoring software and energy management solutions. In terms of project development we are working on several Australian opportunities and analysing 12-15 different markets across Asia, Latin America and Africa.

Are institutional financial investors interested in Photon Energy shares?

We are currently not aware of any institutional investors in our shares

Why did you choose the Polish NewConnect market for your IPO?

When we originally listed our Czech predecessor company New Connect was an interesting high quality trading facility for young companies in Central Europe.

Is the efficiency of photovoltaic energy high enough to compete with other sources of energy?

The efficiency of PV modules around 20% may sound low, but the key issue is the investment cost and resulting production costs. Prices for PV modules declined by 90% over the past ten years and today solar-generated electricity is competitive in most parts of the world.

What are your expectations with the organisation CESTA, of which you are the president?

As I do not like being bored, I am indeed the President of CESTA. This Chamber of Commerce focuses on the most stable economies in Latin America, which are also interesting for Photon Energy. So one of the objectives is for sure opening doors for our business.

Czy są, kraje, do których Photon Energy planuje wejść?

Oprócz Australii analizujemy 12-15 rynków w Azji, Ameryce Łacińskiej i Afryce. Nie możemy na razie ujawniać żadnych konkretnych informacji.

Jakie projekty rozwojowe obecnie prowadzi spółka?

Pracujemy nad naszym oprogramowaniem do monitorowania solarnego i nad rozwiązaniami w zakresie zarządzania energią. Jeżeli chodzi o rozwój projektów, pracujemy nad kilkoma okazjami biznesowymi w Australii i analizujemy 12-15 różnych rynków w Azji, Ameryce Łacińskiej i w Afryce.

Czy jest jakieś zainteresowanie spółką ze strony inwestorów instytucjonalnych?

Aktualnie nie wiemy o żadnych inwestorach instytucjonalnych inwestujących w nasze akcje.

Dlaczego zdecydowaliście się na IPO właśnie na polskim rynku NewConnect?

Kiedy pierwotnie wprowadziliśmy na giełdę naszego czeskiego poprzednika, NewConnect wydawało się nam ciekawym, dobrym środowiskiem giełdowym dla młodych spółek w Europie Środkowej.

Czy wydajność energii fotonowej jest wystarczająca, aby konkurować z innymi źródłami energii?

Wydajność ogniw fotowoltaicznych na poziomie około 20% może wydawać się niezbyt wysoka, ale najważniejszy jest koszt inwestycji i wynikające z tego koszty produkcji. Ceny ogniw fotowoltaicznych w ciągu ostatnich 10 lat spadły o 90%. Dziś energia słoneczna stanowi konkurencyjną alternatywę w większości krajów świata.

Jakie nadzieje wiąże pan z organizacją (CESTA) w której został Pan dyrektorem?

Ponieważ nie lubię się nudzić, rzeczywiście jestem prezesem CESTA. Jest to Izba Handlowa, która koncentruje się na najbardziej stabilnych gospodarkach w Ameryce Łacińskiej, które są również interesujące dla Photon Energy. Dlatego jednym z naszych celów jest niewątpliwie zdobycie doświadczenia na te rynki dla naszej firmy.

How do you evaluate the co-operation with Carbon Energy on the Bloodwood Creek project?

We signed a letter of intent with Carbon Energy, which is the first step in the development of this particular potential project. We are progressing with the other development work and are getting the agreed support from Carbon Energy.

Could you describe the String Monitoring technology? Is it an innovatory solution? Will it give you opportunity to further your relations with CEZ?

The String Monitoring Unit is a set of hardware components used to monitor the production of solar power plants that use central PV inverters. Many power plants do not have the technical capability to monitor the production on the most detailed level possible. With the SMU it is possible to monitor the production, detect outages, etc on a very detailed level. The SMU has the advantage that it is a wireless system and can be installed easily, without digging or laying cables. We have recently installed the SMU at the largest Czech solar power plant, which is owned by CEZ. We believe that it will help us convince owners of power plants (not only CEZ) to consider employing us for other technical services too.

Can the macroeconomic and political situation in the UK influence the company's earnings?

We currently have no business in the UK. There may be potential in O&M and related services. Therefore Brexit – to which I congratulate the British – has no impact on our business at all.

Do you think entering the market for hybrid-system and diesel-replacement solutions for energy-intensive industries will be an important step for the company? What are those energy-intensive industries that you want to cooperate with?

Hybrid systems for energy intensive industries is a very promising segment, which requires sophisticated know-how in energy system design and management, which

Jak przebiega współpraca z Carbon Energy dotycząca projektu farm w Bloodwood Creek?

Podpisaliśmy list intencyjny z Carbon Energy, co jest pierwszym krokiem w rozwoju tego właśnie potencjalnego projektu. Udaje nam się osiągać postępy również w innych pracach rozwojowych, w których zgodnie z umową otrzymujemy wsparcie od Carbon Energy.

Bardzo jestem ciekaw wdrożenia systemu String Monitoring Unit technology czy jest to nowatorskie rozwiązanie firmy i czy jest szansa na większą współpracę z CEZ Group?

String Monitoring Unit to zestaw urządzeń, które monitorują produkcję energii elektrycznej w elektrowniach słonecznych z zastosowaniem centralnych inwerterów fotowoltaicznych. W wielu elektrowniach brakuje rozwiązań technicznych pozwalających na monitorowanie produkcji na znacznym poziomie szczegółowości. Dzięki zastosowaniu SMU można monitorować produkcję, wykrywać przerwy w zasilaniu, itp. ze znaczną szczegółowością. SMU działa w trybie bezprzewodowym i może być łatwo zainstalowany, bez potrzeby wykopywania lub układania okablowania. Niedawno zamontowaliśmy SMU w największej elektrowni fotowoltaicznej w Czechach, należącej do CEZ. Uważamy, że dzięki temu uda nam się przekonać właścicieli elektrowni (nie tylko CEZ), aby zaczęli zlecać nam również inne usługi natury technicznej.

Czy sytuacja makroekonomiczna i polityczna w UK ma istotny wpływ na wyniki spółki?

Aktualnie nie działamy w Wielkiej Brytanii. Niewykluczone, że moglibyśmy zacząć oferować tam nasze usługi O&M (serwis i konserwacja) i inne powiązane z tym usługi. Ale dlatego Brexit, którego gratuluję Brytyjczykom, nie wpłynie w żaden sposób na naszą działalność.

Czy wejście grupy na rynek systemów hybrydowych i rozwiązań spalinowo-zamiennych dla energochłonnych gałęzi przemysłu będzie ważnym krokiem dla grupy? Z jakimi gałęziami grupa chce współpracować?

Systemy hybrydowe dla branż energochłonnych to bardzo obiecujący segment, wymagający wyrafinowanego know-how w zakresie projektowania systemów energetycznych i zarządzania, które mamy już

we have already developed. The growth potential in Australia and many other markets is very significant. The most promising sectors next to others are mining, tele-communications, agriculture and water treatment.

Please describe the China Electronics GreatWall Energy ("GreatWall") project.

Great Wall is the manufacturer of the Satcon inverter line. We service a significant part of their installed base in Europe, so our cooperation ensures we have access to spare parts. Furthermore, they are likely technology providers to PV plants we will build in the future.

Do you plan to cooperate with the Australian Renewable Energy Agency?

We are in a dialogue with most public institutions in the renewable energy space including ARENA. While we are not completely satisfied with ARENA's approach, we are likely to cooperate with them on the financing of PV projects in the future.

Any plans for the fourth quarter of 2016?

We intend to continue our growth path in terms of year-on-year profitability improvements and celebrate a Merry Christmas.

Are you planning further expansion in Romania and the Balkan countries?

Romania is an attractive market for O&M services with over 1.4 GWp of installed capacity. Ex-Yugoslavia is highly complex. We are observing developments there, but have no immediate plans to enter any of these markets.

Are you satisfied with your employees' performance? Do you plan to expand the number of employees? How is the recruitment process proceeding?

Overall we have a stable team across our business lines. There is always room for improvement and we see that our team is eager to learn and improve its skills and performance. As our business grows we will increase our team accordingly. Recruitment in our industry is difficult given that the pool of experienced professionals is limited. Hence, we combine several approaches to recruitment to meet our needs.

gotowe. W Australii i na wielu innych rynkach istnieje duży potencjał rozwojowy. Do najbardziej obiecujących sektorów należy m.in. górnictwo, telekomunikacja, rolnictwo i gospodarka wodna.

Współpraca z China Electronics GreatWall Energy („GreatWall”) na czym polega?

Great Wall to producent linii inwerterowych Satcon. Prowadzimy serwis dla większości ich europejskich bloków, a dzięki naszej współpracy mamy dostęp do części zamiennych. Ponadto firma ta może być dostawcą technologii do elektrowni fotowoltaicznych, które zbudujemy w przyszłości.

Australian Renewable Energy Agency czy planujecie współpracę z tą instytucją?

Prowadzimy rozmowy z większością publicznych instytucji w środowisku energii odnawialnej, w tym z ARENA. Nie do końca podoba nam się podejście ARENA, jednak prawdopodobnie będziemy współpracować z nimi w zakresie finansowania projektów fotowoltaicznych w przyszłości.

Chcemy nadal iść ścieżką rozwoju jeżeli chodzi o podnoszenie rentowności rok do roku i planujemy miło spędzić Boże Narodzenie.

Czy planujecie dalszą ekspansję w Rumunii i państwach bałkańskich?

Rumunia to atrakcyjny rynek dla usług serwisu i konserwacji, z 1,4 GWp zainstalowanej mocy. Kraje byłej Jugosławii to bardzo złożony region. Przyglądamy się ich rozwojowi, jednak na razie nie mamy żadnych planów, by wkroczyć w najbliższej przyszłości na rynki w tym regionie.

Czy jest pan zadowolony z pracy swoich pracowników czy zamierza pan zwiększać zatrudnienie? Jak przebiega proces rekrutacji?

Generalnie w naszej firmie mamy stabilne kadry. Zawsze jest co poprawiać, widzimy, że nasi pracownicy chcą się uczyć i podnosić swoje kwalifikacje i wydajność. Nasz biznes rośnie, dlatego będziemy odpowiednio zwiększać poziom zatrudnienia. Rekrutacja w naszej branży jest trudna, biorąc pod uwagę, że liczba doświadczonych fachowców jest ograniczona. Dlatego łączymy różne podejścia do rekrutacji, co pozwoli nam zaspokoić nasze potrzeby.

Could the Bloodwood Creek project become the biggest Australian project that you have realised?

If this project gets realised it will by far be the largest project we will have built in Australia. Parallel to this we are working on other similar large scale projects in Australia as well.

Czy projekt w Bloodwood Creek może być największym projektem w Australii jaki dotąd zrealizowaliście?

Jeżeli dojdzie do realizacji tego projektu, rzeczywiście będzie to zdecydowanie największy projekt wybudowany przez nas w Australii. Równoległe do niego pracujemy na innych podobnej wielkości projektach w Australii.