

Raport roczny za 2022 r.

Skonsolidowany raport roczny Grupy Kapitałowej
Columbus Energy za 2022 r.



Agenda.

List do Akcjonariuszy	3
Brand nr 1 w Polsce	6
Columbus dla domu	7
Rynki zagraniczne - Czechy	8
Columbus dla Biznesu	9
Farmy fotowoltaiczne i magazyny energii	10
Projekty wielkoskalowe	11
Nagrody i wyróżnienia	12
Columbus dla transformacji energetycznej	13
Partnerstwo społeczne - Carbon Footprint Summit	14
Wsparcie dla Ukrainy	15
Władze oraz Akcjonariat Columbus	16
Grupa Kapitałowa Columbus	19
Wybrane wyniki finansowe	22



List do Akcjonariuszy.

Szanowni Akcjonariusze,

chyba nikt z branży odnawialnych źródeł energii nie spodziewał się, że będziemy pod tak wielką presją czynników zewnętrznych, które sprawiają, że zarządzanie młodą, rosnącą organizacją będzie się wiązało z takimi wyzwaniami. Trzy czynniki wywarły tę presję: zmiana ustawy dla prosumentów obowiązująca od 1 kwietnia 2022 r., ustawa zamrażająca ceny energii z 7 października 2022 r. oraz bardzo wysoki poziom stóp procentowych. Columbus, niestety, był w centrum tych trzech czynników i był na te ryzyka bezpośrednio wyeksponowany.

Pierwszy czynnik to ustawa zmieniająca zasady magazynowania energii w sieci energetycznej dla właścicieli domów. Zmieniła ona system, który choć ekonomicznie bardzo podobny do poprzedniego, to jednak jest bardziej skomplikowany, a negatywny PR wokoło tej ustawy spowodował wyhamowanie poziomu nasycania rynku o ponad 80%. Szacujemy, że jest to redukcja z 80 000 montażi fotowoltaiki, które miały miejsce w marcu 2022 r., do ok. 4 000 w grudniu 2022 r. Szacujemy również, że w marcu 2023 r. będzie to 5 000 instalacji domowych, z widocznym trendem rosnącym w kolejnych miesiącach. Oczywiście, sam rynek nadal pozostaje duży i perspektywiczny. Są to miliony dachów potrzebujących fotowoltaiki, z czego dużą część stanowią gospodarstwa domowe. Rynek nie zmaleł, tylko wolniej się będzie nasycił, co dla nas jest dobrą informacją.

W marcu 2023 r. Columbus posiada powyżej 15% udziału w rynku fotowoltaiki i ponad 30% w rynku magazynów energii dla domów. W ciągu ostatnich 12 miesięcy z rynku fotowoltaicznego zniknęło, bądź przebranżowiło się ponad 90%

firm. Pozostało kilka większych podmiotów i rozdrobniony rynek instalatorów lokalnych. Tworzy się klasyczny oligopol, w którym kluczowym graczem jest Columbus. Dzięki dywersyfikacji struktur sprzedaży, podzielonej na sprzedaż własną oraz sprzedaż przez Columbus Elite i Votum Energy, obecnie montujemy już 700-800 instalacji dla domów miesięcznie, a mamy ambicje podwoić ten wynik w najbliższych miesiącach i dojść do 30% udziału w rynku domowej fotowoltaiki. Columbus Elite to największa w Polsce sieć dystrybucji produktów OZE dla domu, która swoim wyjątkowym systemem zrzesza najlepszych ludzi w branży i historycznie wypłaciła największą pulę prowizji na tym rynku, a struktury wewnętrzne Columbusa solidnie pracują na ruchu organicznym i rekomendacjach naszych klientów. Budujemy również w nowej odsłonie relacje z podwykonawcami i partnerami. Nowy standard i mocniejsze zacieśnienie współpracy generuje bardzo dobre efekty, mamy nadzieję że długoterminowe.

Ciekawym i ważnym dla nas segmentem rynku, są pompy ciepła. Oferujemy własny produkt - pompę ciepła Columbus PRO, produkowaną tylko dla nas, z komponentami wybranymi przez nasz zespół techniczny. Dzięki temu, mamy pełną kontrolę nad urządzeniem, jego serwisem i jakością. Kluczowa dla klienta jest natomiast usługa doboru pompy, urządzeń peryferyjnych i zarządzanie pracą tych urządzeń razem z fotowoltaiką i magazynem energii. Tę kompetencję posiadają nasi doradcy energetyczni, co stanowi wyróżnik naszej usługi na rynku. Pełną ekonomię osiąga się bowiem poprzez symbiotyczne podejście do tych urządzeń jako jednego systemu, sterowanego centralnie. Columbus oferuje platformę PowerHouse, która daje pełnię możliwości zarządzania fotowoltaiką, pompą ciepła, magazynem energii i każdą strefą grzewczą w domu. Obniża

to koszt użytkowania pompy o ponad 30%. Te przewagi konkurencyjne widzimy już w odbiorze naszych klientów i w tym kierunku będziemy podążać na rynku pomp ciepła.

Jesteśmy również obecni w segmencie klientów biznesowych, zarówno tych z instalacją do 50 kW, jak też u klientów realizujących duże instalacje, z pełnym procesem uzyskania warunków przyłączenia i pozwoleń na budowę. Tę kompetencję wypracowaliśmy przez ostatnie lata w segmencie farm fotowoltaicznych i przenieśliśmy ją jako usługę do klientów biznesowych. Mamy bogaty portfel klientów, który mocno rozwijamy. Ten segment naszej działalności będzie zyskiwać na znaczeniu w najbliższych latach, razem z obsługą kupna, sprzedaży energii przez spółkę Columbus Obrót i zarządzaniem O&M.

Zmieniające się otoczenie regulacyjne dla prosumentów i załamanie rynku fotowoltaiki, szybujące stopy procentowe oraz wyniki z 2021 r. spowodowały konieczność zmiany struktury finansowania naszej Grupy. Dostaliśmy niewiele czasu od banków i obligatariuszy, aby zredukować finansowanie instytucjonalne praktycznie do zera. Zdecydowaliśmy się na refinansowanie projektów fotowoltaicznych oraz sprzedaż ponad 100 MW farm fotowoltaicznych pracujących, bądź będących w budowie. Nie udało nam się zbudować wszystkich farm w ramach Grupy, powiększając aktywa trwałe i następnie refinansować je w formule project finance, ponieważ aktualny koszt finansowania oraz bardzo zachowawcze podejście banków do lewarowania tych aktywów nie pozwoliły nam uzyskać korzystnych wskaźników zarządzania ryzykiem i długiem. Innymi słowy, ryzyko zmian cen energii i wysokie koszty pieniądza, nie pozwoliły bankom lewarować inwestycji

Kontynuacja na kolejnej stronie >



na odpowiednim poziomie, a oczekiwania dotyczące udziału własnego były zbyt wysokie. Z tych powodów rozpoczęliśmy proces sprzedaży ponad 100 MW farm. Otrzymaliśmy bardzo korzystne oferty od potencjalnych nabywców, jednak w trakcie procesu pojawiła się ustawa o zamrożeniu cen energii, zarówno po stronie odbiorców, jak również wytwórców. Jest to drugi z wymienionych wcześniej czynników presji na rynek i Grupę Columbus. Ta ustawa skomplikowała nasz proces sprzedaży, ale również wprowadziła zamieszanie na rynku finansowania dłużnego. Kiedy dany rynek jest niestabilny, a sektor bankowy ogranicza finansowanie i ryzyko, to do gry aktywniej wchodzi korporacje międzynarodowe. Tak też jest w przypadku naszej branży, gdzie aktywność korporacji energetycznych jest ponadprzeciętna. Znaleźliśmy nabywcę farm, wyłoniliśmy partnera, czyli Grupę ENGIE. Podpisaliśmy bardzo korzystną dla obu stron umowę, która zagwarantowała nam sprzedaż farm i czteroletni udział w zyskach z tych farm. Szacujemy, że przychód z całego portfela sprzedanego do Grupy ENGIE osiągnie wartość ponad 500 mln zł.

Podczas całego 2022 r. Grupę Columbus wspierał jej Akcjonariusz, za pośrednictwem swojej spółki DC24. Dzięki niemu otrzymaliśmy wysokie finansowanie pomostowe na zrefinansowanie instytucji finansowych i obligatariuszy, co dało nam czas na sprzedaż farm w spokojnym otoczeniu i korzystnej cenie, ściągając presję instytucjonalną z Columbusa. Akcjonariusz ten kontynuował także udzielanie finansowania Grupie w celu realizacji strategii inwestycyjnej w projekty farm fotowoltaicznych i wielkoskalowych magazynów energii. Z jednej strony byliśmy pod presją spłaty finansowania instytucjonalnego, a z drugiej chcieliśmy kontynuować rozwój i inwestycje na tym niestabilnym rynku. Dzięki wsparciu Akcjonariusza, udało się skutecznie przeprowadzić obie te operacje. Obecnie akcjonariusz DC24 ma dużą ekspozycję na Grupę Columbus, jednak po finalizacji całej transakcji sprzedaży farm do ENGIE, ekspozycja ta znacząco zmniejszy się, do poziomu około połowy aktualnego salda. Warto w tym

miejscu przypomnieć, że wartość portfela projektów farm fotowoltaicznych i magazynów energii z warunkami przyłączenia to ponad 500 mln zł (nie licząc farm sprzedawanych w ramach transakcji do ENGIE). Dzięki elastyczności finansowania od Inwestora i jego wsparciu, możemy na tym trudnym rynku, pod presją ustaw i wysokiego kosztu pieniądza, realizować naszą strategię.

W tym miejscu chcielibyśmy skomentować sukces ubiegłego roku, jakim było wejście na rynek wielkoskalowych magazynów energii. Columbus posiada jeden z największych portfeli projektów magazynów energii z warunkami przyłączenia w Europie kontynentalnej. Nasz magazyn 133 MW wygrał aukcję rynku mocy, a szacunkowy, skumulowany przychód tylko z tego strumienia przychodu to ponad 1 mld zł. Pozostałe magazyny mają prekwalifikację do najbliższej aukcji rynku mocy i na pewno w niej wystartują. Rynek mocy gwarantuje bankowość projektów i jest w stanie spłacić większość nakładów inwestycyjnych. Bez magazynów energii polski rynek energetyczny praktycznie nie ma szans na stabilne funkcjonowanie. Będziemy potrzebować ponad 10 GW mocy magazynów energii, aby zbilansować strukturę miksu energetycznego kraju. To również element krytycznej infrastruktury, który gwarantuje bezpieczeństwo i natychmiastowy dostęp do energii. Magazyny energii na świecie świadczą wiele usług systemowych, na których solidnie zarabiają. Jeszcze nie podjęliśmy decyzji strategicznej, czy będziemy sami budować magazyny, czy zaprosimy inwestora strategicznego, ale inwestycje w trzy magazyny energii z warunkami przyłączenia to ponad 4 mld zł w horyzoncie 3-5 lat.

Budowa i zarządzanie wielkoskalowym magazynem energii to kluczowa kompetencja, która w przyszłości będzie niezbędna na rynku energetyki. W biznesie farm fotowoltaicznych, czy farm wiatrowych, te kompetencje są znane i wiele firm już je posiada. W przypadku magazynów energii i ich pracy z siecią, jest to zupełnie inny biznes oraz inne umiejętności. Zaczęliśmy je budować w Columbusie i w przyszłości staną się one znaczącą

przewagą konkurencyjną naszej Grupy.

W okresie największej presji rynkowej, czyli w 2022 r., pojawiliśmy się na rynku Republiki Czeskiej, oferując fotowoltaikę, magazyny energii, pompy ciepła i ładowarki do samochodów elektrycznych dla klientów indywidualnych i biznesowych. Co ważne, nie tylko weszliśmy na ten rynek, ale już znaleźliśmy się w top 5 firm rynku czeskiego, a w 2023 r. chcemy wejść na podium. W samym pierwszym kwartale 2023 r. na rynku czeskim zamontujemy ok. 300 instalacji fotowoltaicznych wraz z magazynami energii, których wartość obrotu szacujemy na 30 mln zł, z solidną EBITDA. Model wypracowany w Czechach chcemy zreplikować na Słowację w drugim kwartale 2023 r. w ramach umowy JV z naszymi czeskimi współnikami. Rozważamy też podobny model w kolejnych krajach. W Polsce tworzyliśmy rynek fotowoltaiki od początku, przechodząc przez jego wzrost, historyczny boom, następnie jego załamanie i obecnie stabilizację. Wiemy jak zarządzać każdym z tych okresów i dostosować organizację do skrajnie różnych wyzwań, dlatego chcemy wykorzystać tę wiedzę na innych rynkach europejskich.

Podsumowując wynik finansowy, warto najpierw zapytać, czy koszt, jaki ponieśliśmy w 2022 r., był wart znalezienia się w miejscu, w którym obecnie jesteśmy. Inaczej ujmując, czy inwestycja dziesiątków milionów złotych w to, aby 90% naszej konkurencji na rynku fotowoltaiki zniknęła, była dobrą inwestycją? Uważamy, że tak. Dostosowaliśmy i nadal dostosowujemy organizację do poziomu dobrej korelacji z marżą, jaką możemy osiągać. Rozwijamy się, inwestujemy co miesiąc ponad milion złotych w budowanie biznesu farm fotowoltaicznych i magazynów energii, które obciążają nasze przepływy pieniężne w bieżącym okresie. W 2022 r. ponieśliśmy ponad 50 mln zł kosztów finansowych, które były nie tylko odsetkami, ale prowizjami i opłatami na rzecz zmian struktury finansowania. Odpisy, rezerwy i amortyzacja stanowiły prawie 35 mln zł. Skonsolidowana EBITDA, skorygowana o te wartości, wynosi -42 mln zł. Oczywiście, ten wynik daleki

Kontynuacja na kolejnej stronie >



jest od oczekiwanego. Jednak w tym wyjątkowo trudnym okresie, pod presją regulatora, wysokich kosztów finansowych i szalejącej inflacji, Zarząd akceptuje ten wynik i wewnętrznie kwalifikuje go jako inwestycję w stabilizację biznesu na kolejne lata. Warto dodać, że do wartości EBITDA w 2022 r. zostało wliczone jedynie 9 mln zł ze sprzedaży pierwszej transzy farm. W pierwszym kwartale 2023 r. z 17 MW farm, które sprzedaliśmy do ENGIE, do wyniku zostanie dodane ponad 20 mln zł, a skonsolidowany wynik w całym tym kwartale przewidujemy mocno dodatni. Natomiast największa część zysku, będzie zaksięgowana po kolejnej transzy sprzedaży farm, którą spodziewamy się zamknąć w drugim kwartale 2023 r. Przypomnijmy też, że Columbus ma w planie budowę ponad 300 MW farm fotowoltaicznych, do których posiadamy warunki przyłączeniowe. Projekty te będziemy mogli zachować jako własne aktywa lub sprzedać, odzyskując nie tylko ich wartość, ale uzyskując również marżę generalnego wykonawcy i inwestora.

Rok 2022 był dla nas lekcją pokory oraz manewrowania między dużymi wyzwaniami a szansami rynkowymi. Mamy nadzieję, że 2023 r. przyniesie stabilizację w sprzedaży bezpośredniej w Polsce, rozwój naszej działalności poza Polską, ale również kontynuację inwestycji w farmy fotowoltaiczne i magazyny energii. W bieżącym roku na pewno zakontraktujemy budowę pierwszego magazynu energii. Być może już po pierwszym kwartale odbudujemy bilans, czyli zdolność do finansowania inwestycyjnego i obrotowego, co z kolei przyniesie nam oddech i czas na rewizję strategii.

Wydaje się, że jesteśmy na ostatniej prostej procedury przeniesienia notowań na główny parkiet GPW. KNF zatwierdziła prospekt, a po publikacji niniejszego raportu czeka nas suplementacja prospektu o wyniki roczne. Jeśli wszystko pójdzie sprawnie, w ciągu kilku tygodni będziemy Spółką z głównego parkietu.

Po osiągnięciu w tym półroczu pełnej stabilizacji, czeka nas 5 lat intensywnej pracy na rynku, który będzie mocno zaskakujący. Unia Europejska chce wprowadzić obowiązek montowania paneli fotowoltaicznych praktycznie na każdym nowym budynku. Pompy ciepła są technologią pierwszego wyboru jako źródło ciepła dla domów, a coraz częściej myślą o nich także spółdzielnie mieszkaniowe, rolnicy i przedsiębiorcy. Czekamy na ustawę o linii bezpośredniej, która uwolni potencjał fotowoltaiki i magazynów energii dla przedsiębiorców. Brak magazynów energii destabilizuje sieć energetyczną, więc naturalnie środki będą płynąć na inwestycje w ten segment, zarówno dla domów i firm, jak też na magazyny wielkoskalowe. W ciągu 10 lat moc fotowoltaiki w Polsce zwiększy się minimum trzykrotnie. Columbus jest uplasowany w centrum tych wydarzeń. Mamy rozwinięte struktury, które dostosowujemy dynamicznie do wyzwań i popytu w danym segmencie. Czekają nas też ekspansja zagraniczna, ale rozsądna, zrównoważona, oparta na doświadczeniach w Polsce. Mamy ustabilizowany akcjonariat, mocną Radę Nadzorczą i dobry plan gry, który zaprezentujemy w nowej strategii. Trzymajcie za nas kciuki! My, czyli Zarząd, Pracownicy i Partnerzy, stawiamy na Columbusa.

Zarząd Columbus Energy,

Dawid Zieliński - Prezes

Michał Gondek - Wiceprezes

Dariusz Kowalczyk-Tomerski - Wiceprezes



Columbus brand nr 1 w Polsce

tworzymy najbardziej rozpoznawalną markę w sektorze fotowoltaiki w Polsce*

*Zgodnie z danymi badania zleconego przez Columbus Energy S.A. w okresie od 4 października 2022 r. do 12 grudnia 2022 r. na próbie N=999 dorosłych Polaków. Próba badawcza ma strukturę zbliżoną do reprezentatywnej grupy dorosłych konsumentów.



rynek OZE

436 MW

łączna moc zrealizowanych instalacji w segmencie domów jednorodzinnych oraz biznesowych

64 400

prosumentów i użytkowników rozwiązań opartych o OZE w ekosystemie Columbus



Spółki i marki zaangażowane w proces sprzedaży i montażu rozwiązań OZE dla domów i biznesów.

inwestycje



Farmy fotowoltaiczne i magazyny wielkoskalowe to istotne aktywa Grupy Kapitałowej Columbus.

magazyny energii

398 MW z warunkami przyłączenia

133 MW

z warunkami przyłączenia i wygraną aukcją mocy

265 MW

z warunkami przyłączenia w trakcie prekwalfikacji do rynku mocy

446 MW

w trakcie developmentu

farmy fotowoltaiczne

397 MW

345 MW

z warunkami przyłączenia, ready-to-build lub w trakcie budowy

52 MW

w trakcie sprzedaży do ENGIE

1 394 MW

w trakcie developmentu

technologia

Opracowaliśmy własne **pompy ciepła Columbus Pro**, cechuje je elegancki design, jakość wykonania i wysoka efektywność w użytkowaniu, potwierdzona spełnieniem wszelkich niezbędnych norm EU.

PowerHouse - w 2022 r. oddaliśmy do użytku naszym klientom nową aplikację internetową do monitorowania pracy instalacji, kontrolowania nadwyżek energii, a także dostarczającą funkcjonalność Regulatora Napięcia czy HEMS.



Technologia fotowoltaiki opartej o ogniwa perowskitowe.



Tworzymy ekosystem IT umożliwiający inteligentne zarządzanie energią.



Columbus dla domu.

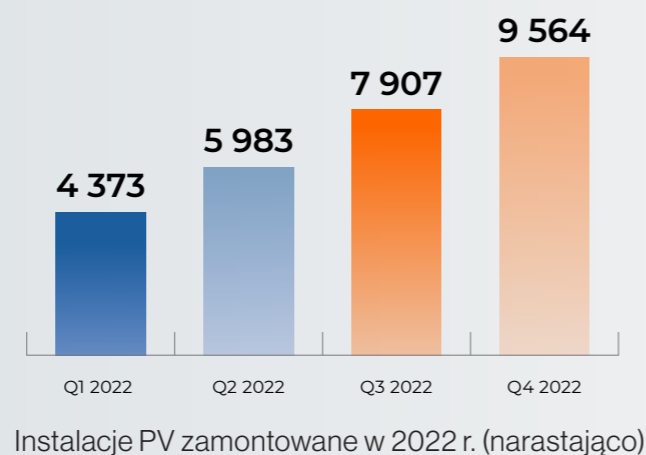
Fotowoltaika

+ 48 MW

mocy w instalacjach prosumenckich w 2022 r.

+ 9 564

zamontowanych instalacji fotowoltaicznych dla domów w Polsce w 2022 r.



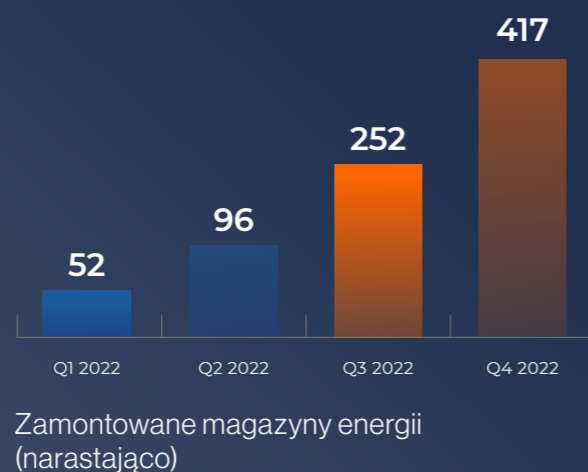
Magazyny energii

4 MWh

pojemności w magazynach energii zamontowanych tylko w 2022 r.

417

magazynów energii zamontowanych tylko w 2022 r.



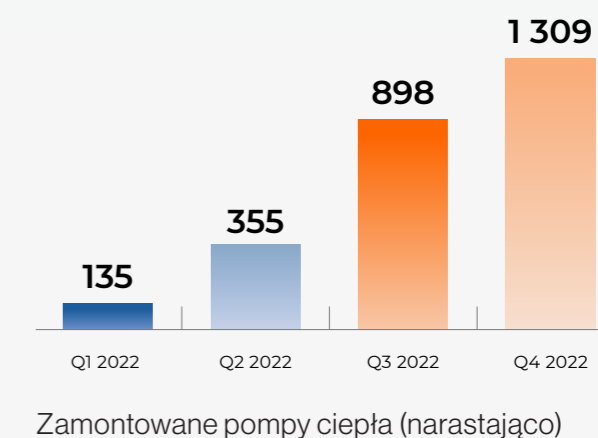
Pompy ciepła

33,34 MW

łącznie zamontowanych dotychczas pomp ciepła

1 309

zamontowanych pomp ciepła tylko w 2022 r.



Rynki zagraniczne

Czechy.

Rok 2022 to początek ekspansji Columbus na rynkach zagranicznych. W Czechach w niecałe pół roku udało się zaimplementować powtarzalny i skalowalny model współpracy zagranicznej, osiągając przy tym zakładane efekty sprzedażowe.

Efektom 8 lat doświadczenia w fotowoltaice prosumenckiej w Polsce jest wypracowanie specjalistycznej infrastruktury i know-how, które umożliwiają nam przeniesienie modelu działania na rynki zagraniczne. Elastyczny łańcuch dostaw, zabezpieczenie przestrzeni magazynowej, zoptymalizowany proces back-office oraz wypracowanie niezawodnych standardów instalatorskich stanowiły w dużej mierze o sukcesie sprzedaży za granicą.

Szczegóły oferty: columbusenergy.cz

289

zakończonych systemów fotowoltaicznych z magazynem energii

86

zamontowanych instalacji fotowoltaicznych

2,22 MW

moc zakończonych instalacji fotowoltaicznych

0,77 MW

zainstalowanej mocy w fotowoltaice

2,29 MWh

pojemność zakończonych magazynów energii

0,91 MWh

pojemności w zainstalowanych magazynach energii



start działalności
w Republice Czeskiej



Columbus dla biznesu.



27 MW

moc instalacji fotowoltaicznych dla biznesu zamontowanych w 2022 r.

16 MW

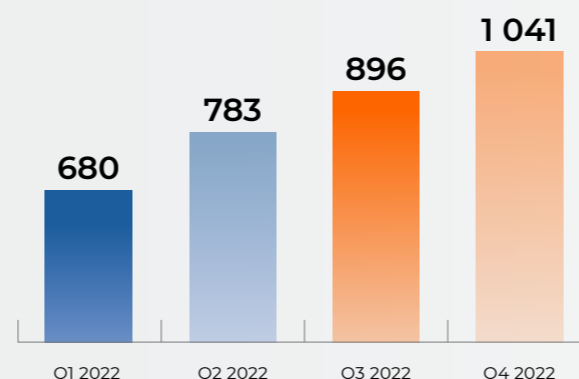
moc instalacji fotowoltaicznych pow. 50 kWp zakontraktowanych do realizacji w 2023 r.

1 041

instalacji PV dla biznesu zamontowanych w 2022 r.

34

instalacje fotowoltaiczne pow. 50 kWp zakontraktowane do realizacji w 2023 r.



Zamontowane biznesowe instalacje PV (narastająco)

vPPA

W 2022 roku wprowadziliśmy do oferty biznesowej **wirtualne rozliczenie zakupu energii elektrycznej**, wytwarzanej ze źródeł odnawialnych bezpośrednio od producenta.

Dzięki umowie vPPA z Columbus nasi partnerzy biznesowi otrzymują dodatkowo możliwość analizy śladu węglowego przedsiębiorstwa lub produktu, realizowaną przez Carbon Footprint Foundation. Inwestycja w OZE i korzystanie z zielonej energii **wpływa na poprawę wskaźników GRI w raportowaniu ESG.**



Case study

Firma FAKRO projektuje, planuje i produkuje z **dbałością o środowisko naturalne**. Oferowanie ekologicznych i energooszczędnych produktów jest wpisane w jej DNA. FAKRO zapewnia, że każdemu procesowi, każdemu działaniu i każdej decyzji zawsze towarzyszy troska o komfort i zdrowe życie przyszłych pokoleń. Wszystkie te działania firma zamknęła w tej jednej filozofii - GO GREEN.

Columbus zrealizował w 2022 roku dla FAKRO **11 inwestycji OZE, o łącznej mocy 550 kWp**. Dzięki energii wyprodukowanej przez instalacje fotowoltaiczne, FAKRO zaoszczędzi **2 685,25 ton CO2 do 2030 roku**.

Firma otrzymała certyfikat Carbon Footprint Approved dla nowej generacji okien dachowych GreenView poświadczający o czystej produkcji przy wykorzystaniu energii ze źródeł odnawialnych oraz redukcji śladu węglowego w swojej organizacji. **Więcej na: carbonfootprintapproved.com**



Inwestycje w farmy fotowoltaiczne i magazyny energii.

W 2022 roku Columbus kontynuował działania w segmencie budowy i utrzymania farm fotowoltaicznych, aktualnie ma w planach budowę ponad 300 MW farm fotowoltaicznych, posiadających warunki przyłączeniowe. W tym roku rozpoczął również działalność w nowym obszarze, uzyskując warunki przyłączeniowe dla 398 MW łącznej mocy magazynów energii.

Łączna wartość portfela projektów farm fotowoltaicznych i magazynów energii z warunkami przyłączenia to ponad 500 mln zł.

398 MW

mocy magazynów energii z warunkami przyłączenia

397 MW

z warunkami przyłączenia, ready-to-build lub w trakcie budowy, w tym 52 MW w procesie sprzedaży do ENGIE



W grudniu 2022 roku Columbus podpisał umowę sprzedaży na rzecz ENGIE Zielona Energia Sp. z o.o. farm fotowoltaicznych o łącznej mocy 102,5 MW za 97,6 do 110 mln EUR. Dotąd w ramach umowy sfinalizowaliśmy sprzedaż 50,2 MW farm fotowoltaicznych, a w sprzedaży jest jeszcze 52,3 MW.

Łączna wartość transakcji wraz z profit sharingiem to

97,6 – 110 mln EUR



Portfel rozwijanych projektów wielkoskalowych.

stan na 01.03.2023

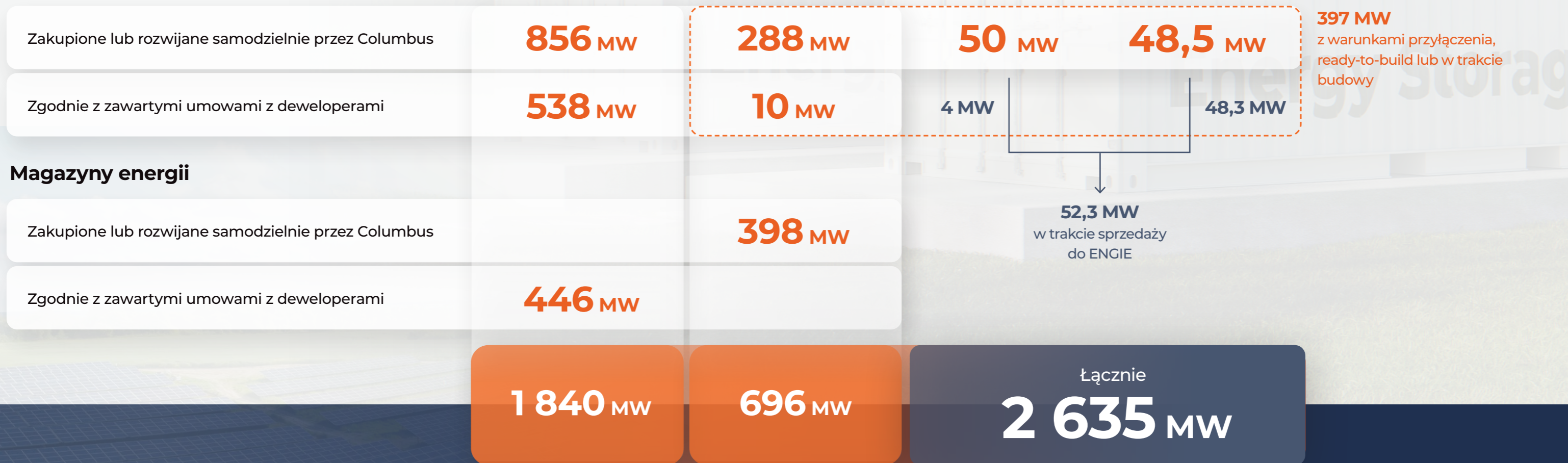
Farmy fotowoltaiczne

Przed uzyskaniem warunków przyłączenia do sieci

Po uzyskaniu warunków przyłączenia do sieci

W trakcie budowy

W elektryfikacji lub eksploatacji



Nagrody i wyróżnienia.

FINANCIAL TIMES

Ranking Financial Times

146. miejsce
w rankingu FT 1000

7. miejsce w Europie
w kategorii Energetyka

W siódmej edycji rankingu „FT 1000: Najszybciej rozwijające się firmy w Europie 2023” Columbus Energy uplasował się na 146. miejscu. Dodatkowo, w kategorii energetyka, Spółka znalazła się na 7. miejscu i jest **jedyną polską firmą w tym zestawieniu.**

Ranking Financial Times powstaje we współpracy z niemieckim dostawcą danych Statista. Organizacje identyfikują 1000 europejskich firm o największym wzroście przychodów stymulowanym wewnątrz, a nie w wyniku przejęć.

Forbes

Diamenty Forbesa

1. miejsce
ogólnopolskie

1. miejsce
w regionie

Columbus **podwójnym zwycięzcą** w rankingu Forbesa. Spółka zajęła pierwsze miejsce w ogólnopolskim rankingu firm o przychodach przekraczających 250 mln zł oraz w zestawieniu regionalnym, w woj. małopolskim.

W rankingu Diamentów Forbesa brane są pod uwagę kryteria takie jak wartość majątkowa firmy oraz zyski z ostatnich 3 lat. Kluczowymi kryteriami według pomysłodawców rankingu są między innymi wiarygodność płatnicza, historia płatnicza oraz brak negatywnych zdarzeń prawnych.



Columbus dla transformacji energetycznej.

UN Global Compact

Columbus dzięki członkostwu w UN Global Compact, największej na świecie inicjatywy wspierającej firmy w prowadzeniu działalności w sposób odpowiedzialny, podejmuje strategiczne działania, aby osiągnąć szersze cele społeczne, takie jak Cele Zrównoważonego Rozwoju ONZ.

Dawid Zieliński został członkiem Rady Programowej UN Global Compact Network Poland, w której zasiadają przedstawiciele nauki, prezesi i członkowie zarządu firm zrzeszonych.

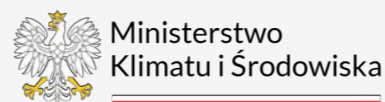
W ramach programu parasolowego Climate Positive Programme UNGC, Columbus wdraża i realizuje działania związane z ochroną środowiska, takie jak: tworzenie eksperckich raportów w zakresie transformacji energetycznej, wypracowywanie rekomendacji i rozwiązań w zakresie OZE w trakcie spotkań grup roboczych, a także organizowanie, promocja i zgłaszanie własnych inicjatyw na rzecz ochrony klimatu - m.in. PRECOP (kooperacja z Fundacją Carbon Footprint).

Columbus włączył się również w działania wspierające w ramach programu UNGC United Business for Ukraine utworzonego w bezpośredniej odpowiedzi na kryzys humanitarny spowodowany inwazją Rosji w Ukrainie.



Rada Koordynacyjna ds. Rozwoju Sektora Fotowoltaiki przy MKiŚ

Columbus przystąpił do zainicjowanego przez Ministerstwo Klimatu i Środowiska Porozumienia o współpracy na rzecz rozwoju sektora fotowoltaiki. Celem tej inicjatywy jest wspieranie rozwoju branży oraz maksymalizacja udziału krajowego przemysłu urządzeń fotowoltaicznych w łańcuchu dostaw. Stronami Porozumienia są przedstawiciele administracji rządowej, a także przedstawiciele inwestorów, podmiotów uczestniczących w łańcuchu dostaw dla sektora fotowoltaiki, organizacji otoczenia biznesu, instytucji finansowych i ubezpieczeniowych oraz przedstawiciele świata nauki.

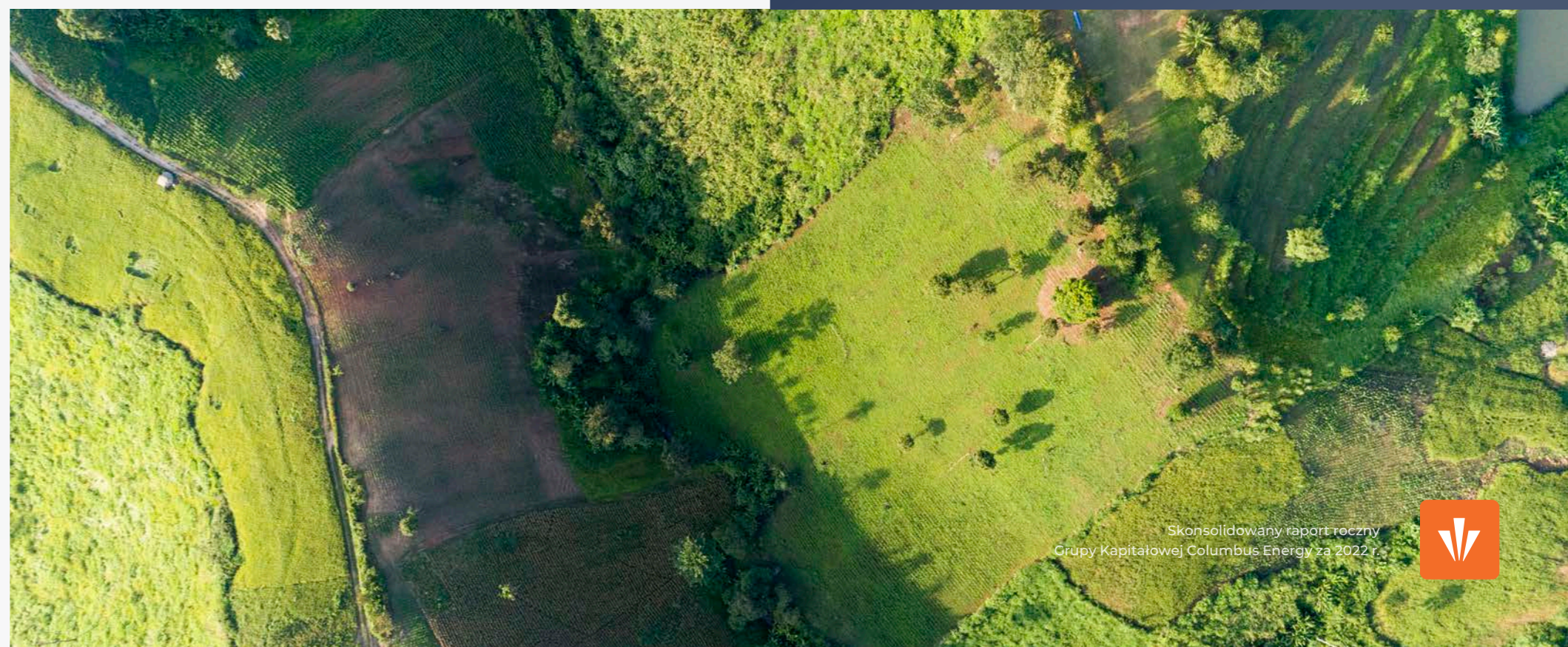


Śląsko-Małopolska Dolina Wodorowa

Columbus został członkiem-założycielem Śląsko-Małopolskiej Doliny Wodorowej, która powstała z inicjatywy Agencji Rozwoju Przemysłu S.A. Celem organizacji jest dążenie do zbudowania gałęzi przemysłu wodorowego w regionie, m.in. opartego o produkcję wodoru z wykorzystaniem energii z OZE, a także wykorzystanie wodoru w energetyce, transporcie, infrastrukturze i przemyśle.

309 tys. ton CO₂
rocznie zaoszczędzą
Klienci Columbus
dzięki swoim instalacjom.

2,67 mln ton CO₂
mniej do 2050 roku dzięki
wielkoskalowym inwestycjom od Columbus.



Carbon Footprint Foundation partnerem społecznym Columbus.

Od 2019 roku współpracujemy z Carbon Footprint Foundation, uzupełniając swoje działania na wielu płaszczyznach. Dzięki stałej współpracy z Fundacją, zarówno Columbus, jak i jego partnerzy otrzymują merytoryczne wsparcie w obszarach związanych z ochroną środowiska i zrównoważonym rozwojem.

CFF specjalizuje się w analityce śladu węglowego organizacji, wydarzeń, produktów i usług, a także wspiera partnerów w raportowaniu niefinansowym ESG. Współpraca z Fundacją to uwiarygodnienie realizacji strategii dekarbonizacji.

Wspólne działania:



Carbon Footprint Summit 2022

Columbus partnerem strategicznym 3 edycji międzynarodowego szczytu klimatycznego Carbon Footprint Summit 2022, którego motywem przewodnim była RÓWNOWAGA. Dawid Zieliński, CEO Columbus, został członkiem Rady Programowej szczytu, a także wziął udział w dyskusji panelowej pt. "Od technologii do ekonomii. Niezależność energetyczna biznesu".

Zielone Świadcstwo

Ofertę Columbus Biznes wzbogaciliśmy o opracowane przez Fundację Zielone Świadcstwo potwierdzające ilość zredukowanych emisji CO2 dzięki inwestycji w OZE.

Świadcstwo potwierdza działania firmy w zakresie wspierania zielonej transformacji gospodarki oraz realizacji wybranych celów zrównoważonego rozwoju Agendy 2030.

Raport niefinansowy ESG

Fundacja Carbon Footprint w ramach partnerstwa merytorycznego, opracowała wskaźniki śladu węglowego dla całej Grupy Columbus we wszystkich trzech zakresach. Działania Fundacji koncentrują się na opracowywaniu rekomendacji w kierunku doskonalenia procesów Columbus pod kątem ich emisyjności.

Hackathon Eco-Tech

W ramach Hackathonu uczestnicy przygotowali koncepcje projektów w obszarach: Transportu, Rewitalizacji, Rozwoju OZE oraz Perowskitów. Zwycięskimi koncepcjami zostały:

- nowatorska aplikacja do zarządzania energią CO2LAB
- BenchMark, gra wspierająca rewitalizację w miastach
- wzmocnienie bezpieczeństwa, poprzez zastosowanie perowskitów do oświetlenia odzieży.



Wsparcie dla Ukrainy.

Columbus Energy, a przede wszystkim nasi Pracownicy aktywnie włączyli się w pomoc osobom poszkodowanym w wyniku wojny w Ukrainie.



Columbus przekazał na rzecz pomocy poszkodowanym w wyniku konfliktu dwie darowizny pieniężne. Trafiły one na konta organizacji: United Nations Global Compact oraz Pracodawcy RP. Columbus i Prezes Zieliński uczestniczyli w działaniach w ramach inicjatywy "Pomoc dla Ukrainy", która przekazała środki materialne oraz pieniężne przekraczające wartość 200 mln zł.



Organizacja zapewniła pracownikom warunki do zorganizowania wsparcia. Od razu udostępniliśmy pracownikom z Ukrainy busy instalatorskie, aby mogli bezpiecznie przewieźć swoje rodziny i dobytek do Polski. Podczas tych transportów przewożono również innych obywateli Ukrainy, którzy potrzebowali pomocy.



Równoległe z transportem prowadziliśmy oddolną akcję przyjęcia rodzin ukraińskich do prywatnych mieszkań i domów pracowników, ich znajomych i rodzin. Akcja polegała na znalezieniu osób chętnych do przyjęcia Uchodźców, a następnie skomunikowania ich z potrzebującymi.



Wspieraliśmy zbiórki komunikowane wśród pracowników. Wydzieliliśmy przestrzeń biurową do składowania darów. Przekazaliśmy liczne paczki (odzież, obuwie, środki higieny osobistej, zabawki, żywność specjalistyczną) m.in. do Hotelu Ossa (gdzie znajdowało się ponad 1600 sierot z Ukrainy) oraz do szkół na terenie miasta Krakowa, które przyjmowały ukraińskich uczniów.

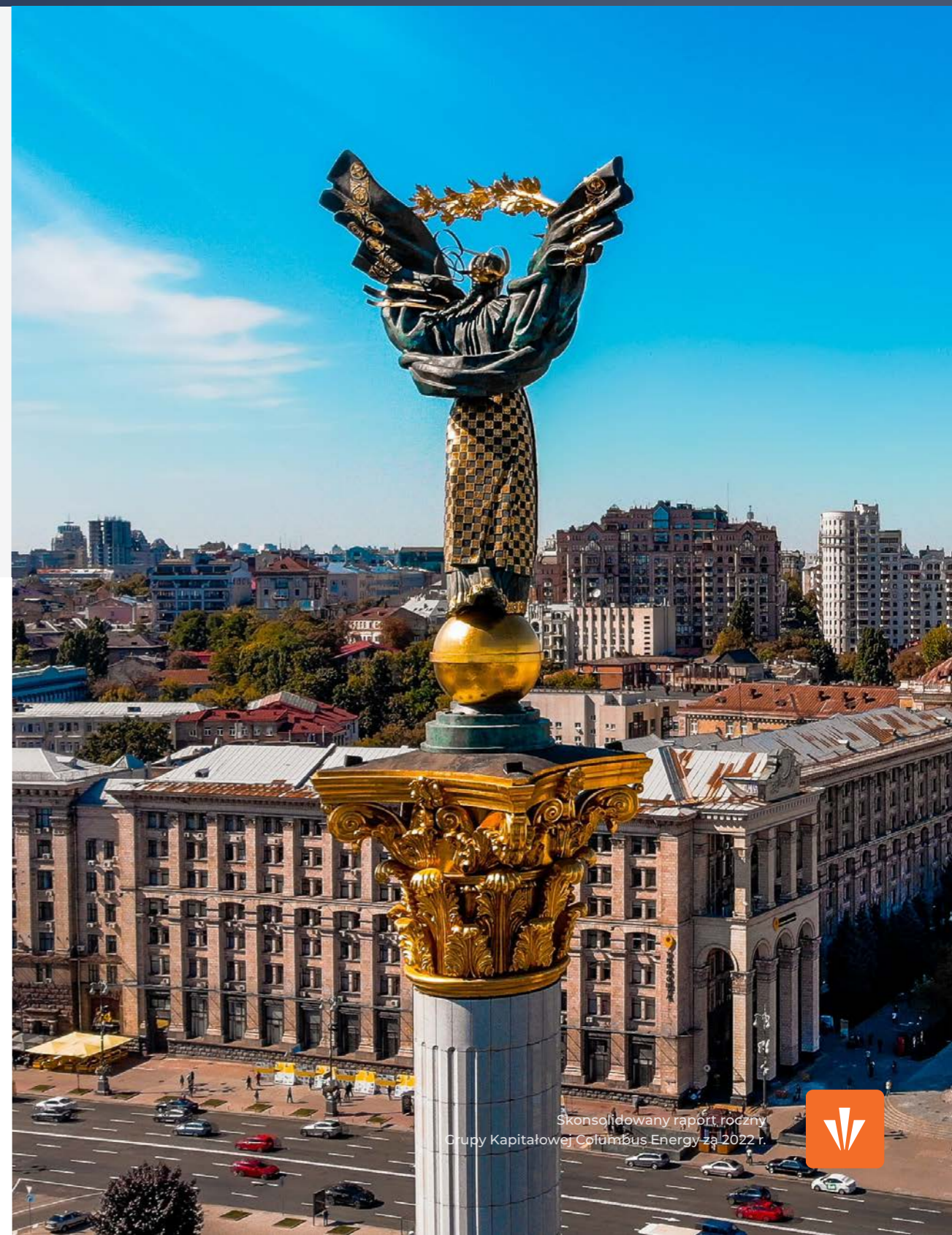


Pracownicy włączyli się także w akcje pomocy bezpośredniej i doraźnej. We współpracy z Fundacją Carbon Footprint szyto siatki maskujące dla ukraińskich żołnierzy. Wykorzystując swoje kontakty prywatne i biznesowe, pracownicy organizowali również współpracę z dostawcami paliwa dla ciężarówek z pomocą humanitarną.



**Bądź
zmianą,
którą pragniesz
ujrzeć w świecie.**

Ghandi



Zarząd.

Stan na dzień publikacji raportu.



Dariusz Kowalczyk-Tomerski

Wiceprezes Zarządu

Posiada 20-letnie doświadczenie w branży IT, ze specjalizacją w zakresie cyberbezpieczeństwa. Przez ostatnie 12 lat był prezesem TP Teltech LTD (Orange Polska), gdzie odpowiadał m.in. za strategię oraz rozwój sprzedaży i nowych rynków. W latach 2009-11 był pełnomocnikiem Zarządu w Urzędzie Marszałkowskim Województwa Małopolskiego ds. wdrażania Regionalnej Strategii Innowacji, a w okresie 2006-08 zajmował stanowisko dyrektora Departamentu w Pionie Rynku Biznesowego Telekomunikacji Polskiej S.A.



Dawid Zieliński

Prezes Zarządu

Założyciel i prezes Columbus Energy. Przedsiębiorcą jest od 2009 r. W ciągu 8 lat działalności Columbus Energy przeprowadził transformację ze start-upu do dojrzałej organizacji. Ceniony ekspert w branży nowoczesnej energetyki, zwycięzca prestiżowego konkursu EY Przedsiębiorca Roku 2020 w kategorii Nowe Technologie/Innowacyjność. Żyje w zgodzie z wartościami, które stanowią też DNA Columbus: tempo, talent, troska, technologia. Jego misją jest neutralizacja śladu węglowego, realizuje ją m.in. poprzez Fundację Carbon Footprint, której jest fundatorem. Absolwent Akademii Górniczo-Hutniczej (mgr. inż.), Politechniki Krakowskiej (MBA) oraz Georgetown University (GLS).



Michał Gondek

Wiceprezes Zarządu

Od początku swojej ścieżki zawodowej jest związany z energetyką odnawialną. Do Grupy Columbus dołączył w 2013 r., w ostatnich latach pełniąc funkcję dyrektora obszernego Pionu Techniczno-Inwestycyjnego. Był odpowiedzialny m.in. za realizację inwestycji, rozwój produktów oraz wprowadzanie nowych technologii w Grupie. Od lipca br. jest Prezesem Zarządu spółki Columbus Energy a.s., działającej w Republice Czeskiej. Jest absolwentem Akademii Górniczo-Hutniczej na Wydziale Energetyki i Paliw. Ukończył także studia podyplomowe Executive MBA.



Ewa Kochana

Prokurent, Dyrektor Finansowy

Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w zarządzaniu obszarami księgowości, kontrolingu oraz finansowania, zarówno w spółkach z polskim kapitałem, jak i w organizacjach międzynarodowych. Swoje kompetencje rozwijała pracując w branżach energetycznej, wydobywczej oraz marketingowej, w takich firmach jak: Mid Ocean Group B.V., Lynka sp. z o.o., Elektrownia Skawina S.A., CEZ Poland sp. z o.o., Tarmac Heavy Building materials Ltd. Z Columbus jest związana od połowy 2021 r., odpowiadając za obszary finansów i księgowości całej Grupy Kapitałowej.



Rada Nadzorcza.

Stan na dzień publikacji raportu.



**Paweł
Urbański**

Przewodniczący Rady
Nadzorczej, Członek
Komitetu Audytu



**Krzysztof
Zawadzki**

Przewodniczący
Komitetu Audytu



**Wojciech
Wolny**

Członek Komitetu
Audytu



**Łukasz
Kaleta**

Sekretarz Rady
Nadzorczej



**Marcin
Dobraszkiwicz**



**Michał
Bochowicz**



Akcjonariat.

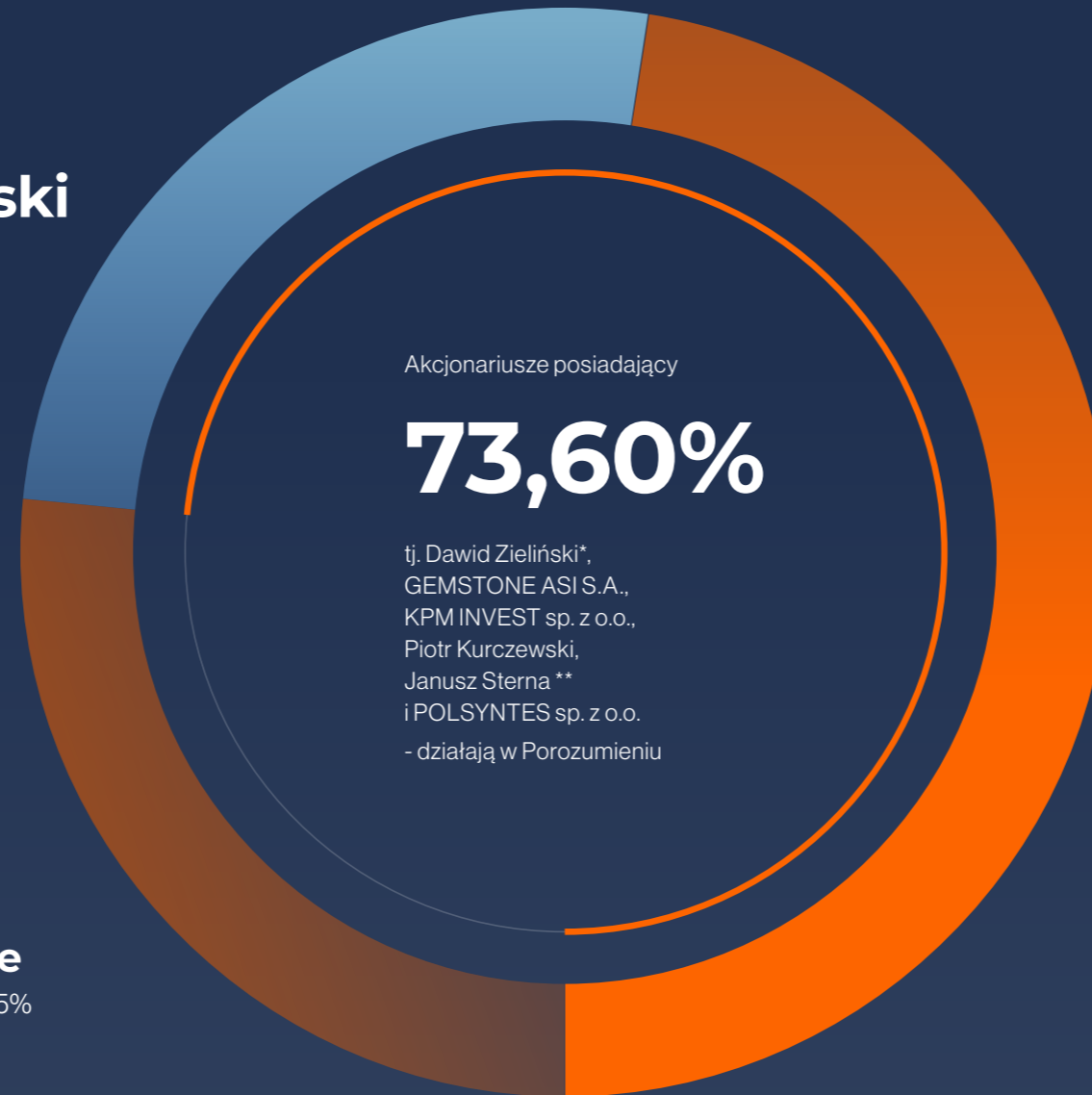
Stan na dzień publikacji raportu.



Piotr Kurczewski
20,11%



Dawid Zieliński*
49,93%



Pozostali akcjonariusze
posiadający mniej niż 5%
29,96%

* bezpośrednio i pośrednio poprzez GEMSTONE ASI S.A. i KPM INVEST sp. z o.o.

** bezpośrednio i pośrednio poprzez POLSYNTES sp. z o.o.



Grupa Kapitałowa.

124 spółki w Grupie Kapitałowej
Columbus Energy



Columbus Czechy
52% udziału



zielona franczyza
70% udziału



perowskity
20,85% udziału



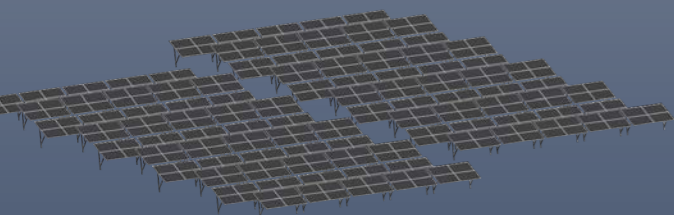
Votum Energy
partnerska sieć sprzedaży
55% udziału Columbus Elite



sprzedaż energii
100% udziału



kredyty, pożyczki, leasingi
100% udziału



112 spółki celowe

dedykowane farmom i wielkoskalowym
magazynom energii

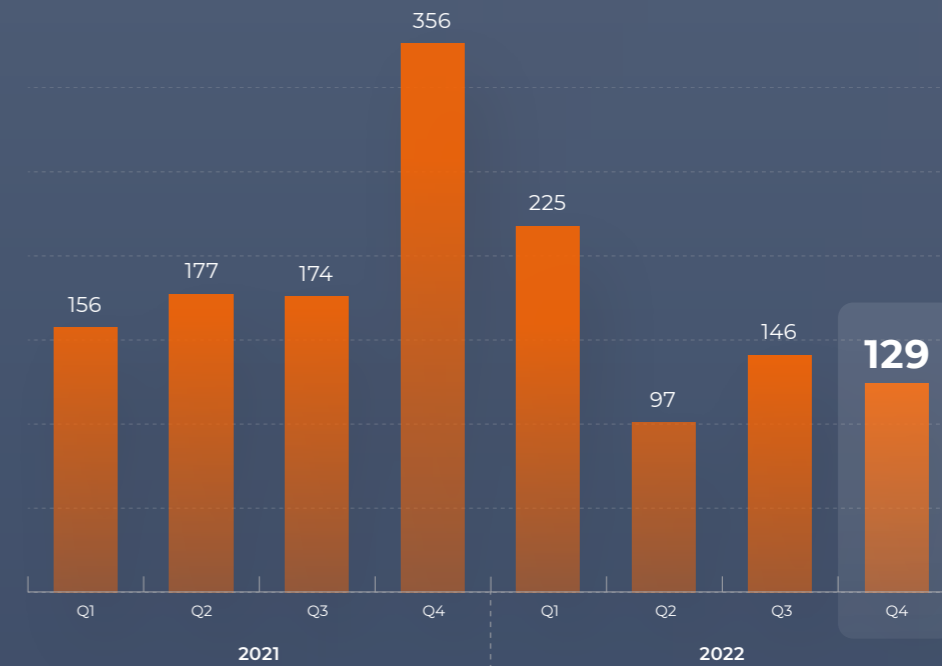


Skonsolidowane wyniki

Grupy Kapitałowej Columbus Energy.

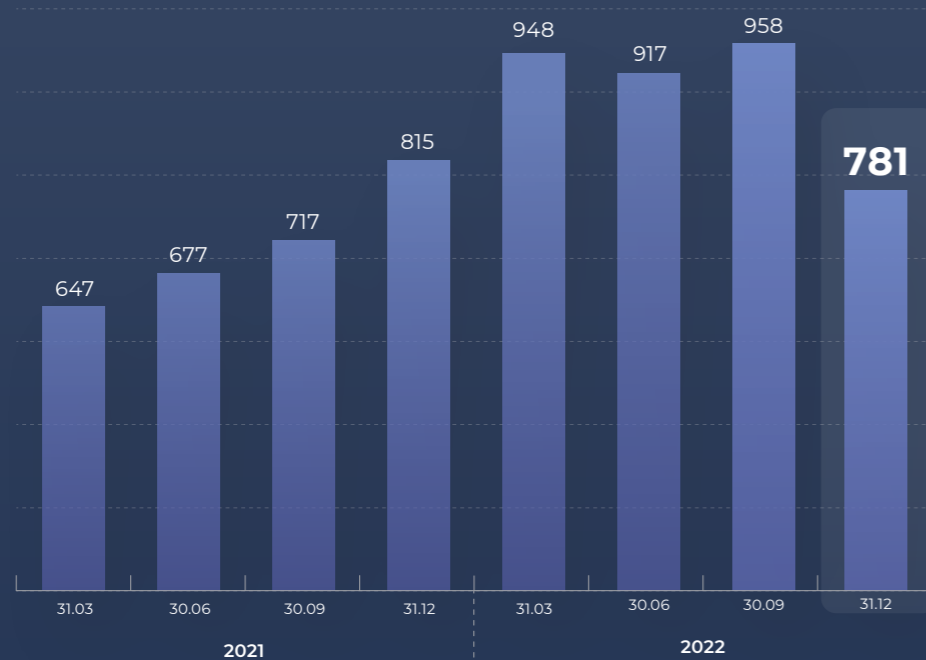
Przychody ogółem

[mln zł]



Aktywa

[mln zł]



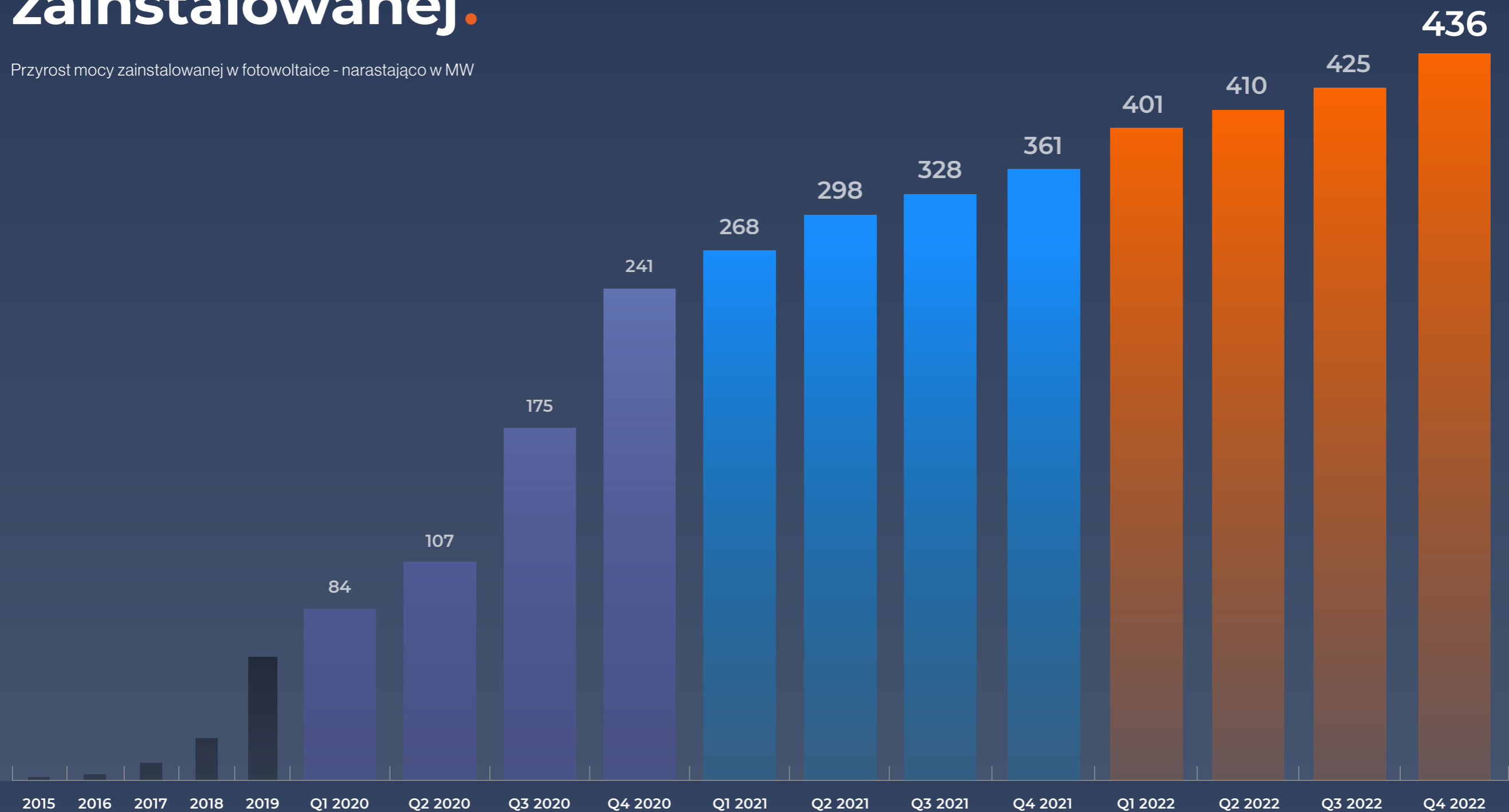
EBITDA

[mln zł]



Przyrost mocy zainstalowanej.

Przyrost mocy zainstalowanej w fotowoltaice - narastająco w MW



Wybrane skonsolidowane dane finansowe Grupy Columbus.

	tys. PLN				tys. EUR	
	2019	2020	2021	2022	2021	2022
Przychody ogółem	209 907	653 775	706 404	598 138	154 321	127 581
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	20 260	75 941	-1 070	-75 542	-234	-16 113
Amortyzacja	1 938	5 444	14 692	21 539	3 210	4 594
EBITDA	22 198	81 385	13 622	-54 003	2 976	-11 519
Skorygowana EBITDA*	22 582	85 218	20 719	-42 014	4 526	-8 961
podatek dochodowy	3 217	15 451	1 289	-9 609	282	-2 050
Zysk (strata) netto	11 673	63 118	-16 412	-114 675	-3 585	-24 460
Przepływy pieniężne netto, razem	21 075	107 756	-70 217	-33 912	-15 340	-7 233
Aktywa/Pasywa razem	142 125	629 087	815 194	781 243	177 239	166 580
Aktywa trwałe	24 900	359 822	508 932	274 880	110 652	58 611
Aktywa obrotowe	117 225	269 265	306 262	506 363	66 587	107 969
Środki pieniężne i inne ich ekwiwalenty	23 847	131 604	61 387	21 311	13 347	4 544
Zapasy	62 513	75 741	87 449	105 755	19 013	22 550
Należności krótkoterminowe	30 365	61 920	157 426	97 797	34 228	20 853
Należności długoterminowe	10 072	19 030	27 875	24 204	6 061	5 161
Zobowiązania długoterminowe	35 077	215 078	181 647	209 394	39 494	44 648
Zobowiązania krótkoterminowe	72 419	320 329	502 776	547 224	109 313	116 681
Kapitał własny	34 629	93 680	130 771	24 625	28 432	5 251
Kapitał podstawowy	76 507	76 507	129 982	129 982	28 261	27 715

* Skorygowana EBITDA Grupy obliczana jest jako zysk operacyjny powiększony o amortyzację, korygowany o zdarzenia obejmujące między innymi utworzone w danym roku odpisy aktualizujące wartość aktywów.

