

Rozmowa z Dawidem Zielińskim, prezesem Columbus Energy.



Dawid Zieliński, prezes Columbus Energy fot. mat. prasowe Andrzej Oprychał

Firma Columbus Energy S.A. została laureatem 30.

edycji konkursu „Teraz Polska” za usługę Columbus Care związaną z fotowoltaiką. Czym dla Pana i całego zespołu jest to wyróżnienie?

Bardzo się cieszymy, że nasz pakiet Columbus Care znalazł się na liście 9 usług uhonorowanych Godłem „Teraz Polska”. To potwierdza, że proponowane przez nas rozwiązanie jest unikatowe na rynku i cenne z punktu widzenia klienta. Jesteśmy też dumni z faktu, że Godło „Teraz Polska” po raz pierwszy w historii Konkursu przyznano firmie oferującej usługi w zakresie energii odnawialnej, i że tą firmą jest właśnie Columbus Energy

Columbus Energy S.A. wyróżniono za kompleksową usługę dostarczania i montażu instalacji fotowoltaicznej wraz z pozyskaniem finansowania, przyłączeniem instalacji do sieci energetycznej i opieką nad rachunkami. Na czym polega innowacyjność i unikatowość tego rozwiązania?

Unikatowość Columbus Care polega na tym, że w ramach pakietu klienci firmy otrzymują nie tylko dobór mocy instalacji do zapotrzebowania, projekt techniczny wraz z jego wykonaniem i montażem, pośrednictwo w kontakcie z zakładem energetycznym i pomoc w uzyskaniu dofinansowania z programu „Mój Prąd”. Columbus Care zapewnia też całkowitą obsługę posprzedażową instalacji, tj. bezpłatne monitorowanie jej pracy oraz rachunków za energię elektryczną, a także 15-letnią Gwarancję Totalną na wszystkie jej komponenty. Dzięki temu wszystkie czynności związane z obsługą i monitorowaniem instalacji są realizowane przez nasz zespół, co w praktyce oznacza maksymalne odciążenie użytkowników instalacji.

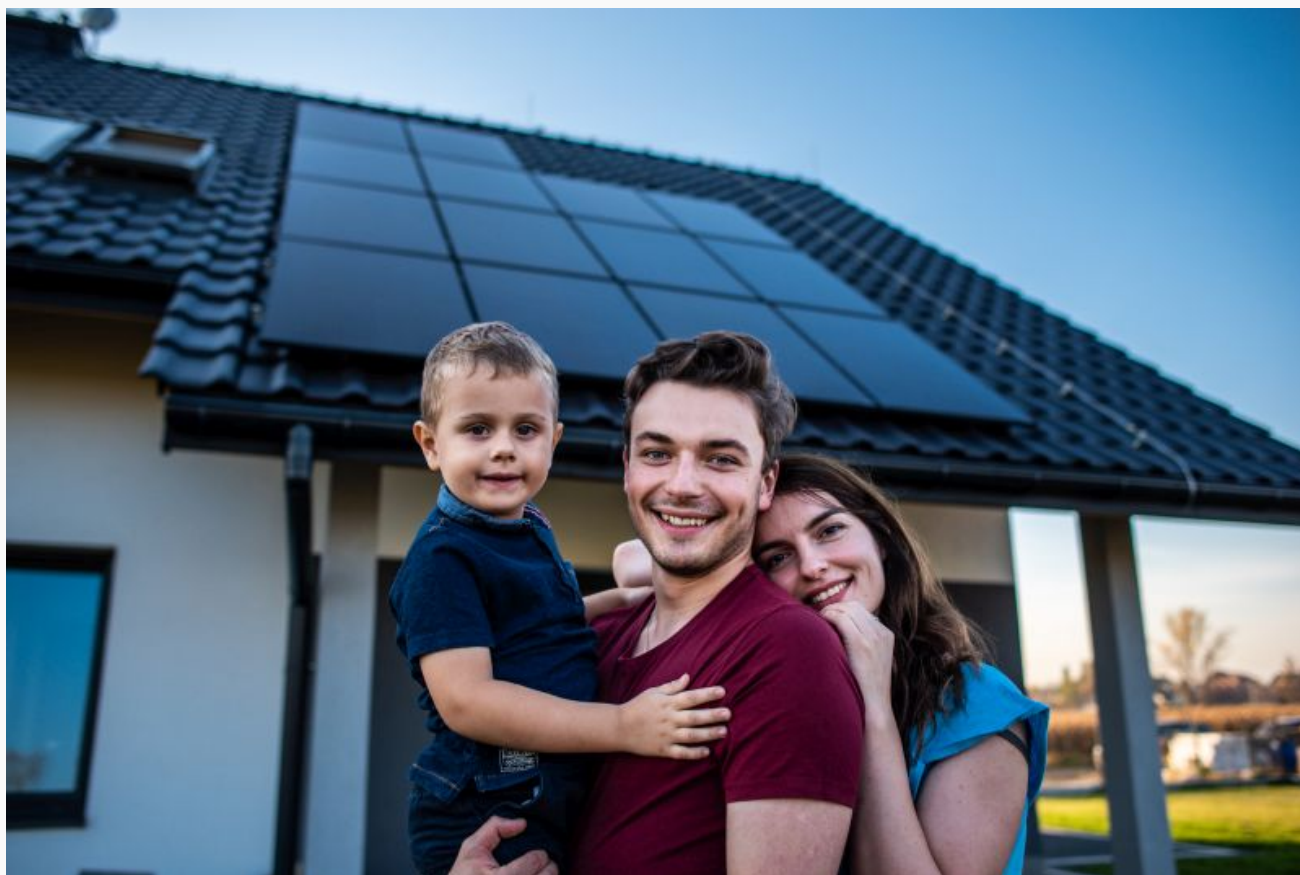
Firma zdobyła pozycję lidera rynku mikroinstalacji fotowoltaicznych w Polsce. Jak wielu przedsiębiorstwo ma klientów, z jakich obszarów rynku? Dzięki jakim działaniom i w jakim czasie udało się zdobyć tak wysoką pozycję rynkową?

Dzisiaj co 5 minut powstaje nowa instalacja fotowoltaiczna od Columbus Energy. Stworzyliśmy organizację, która obecnie dostarcza ponad 2000 systemów do domów i firm miesięcznie. Pozycja rynkowa została zbudowana poprzez niesamowitą determinację całego zespołu. Gdy inni budowali biznesplany, my budowaliśmy organizację. Kiedy inni w okresie pandemii szukali wsparcia w tarczach antykryzysowych, my podciągaliśmy rękawy i walczyliśmy o każdy centymetr boiska odnawialnych źródeł energii. To właśnie ta determinacja definiuje kim jesteśmy i prowadzi nas do sukcesu.

Na czym polega oferta Columbus Energy S.A skierowana do biznesu? Jakie korzyści może odnieść przedsiębiorca z inwestycji w fotowoltaikę w porównaniu z wykorzystywaniem dostaw energii ze źródeł konwencjonalnych?

Do klientów biznesowych już 2 lata temu skierowaliśmy specjalną ofertę sprzedaży i montażu instalacji fotowoltaicznych, które same się spłacają z oszczędności na rachunkach za prąd. Atrakcyjne finansowanie leasingiem oraz najwyższej jakości sprzęt gwarantują zwrot z inwestycji praktycznie od pierwszego dnia użytkowania – bo całość sama się finansuje. Alternatywą może być umowa dzierżawy instalacji od Columbus Energy, gdzie rozliczamy się za wyprodukowaną energię. Wraz ze wzrostem cen energii w naszym kraju firmy bardziej otworzyły się na OZE, dlatego w ubiegłym roku powołaliśmy nową

jednostkę w naszej grupie kapitałowej – GoBloo, która dostarcza rozwiązania w obszarze fotowoltaiki dla sektora biznesowego. Dzięki temu właściciele firm mogą nie tylko korzystać z energii ze słońca przez długie lata i zyskać większą niezależność od podwyżek cen prądu, ale też promować swoją markę jako ekologiczną.



Fot. Andrzej Oprychał

Jak duże jest zainteresowanie ofertą Columbus Energy S.A. ze strony gospodarstw rolnych? Czy rolnictwo jest dobrym segmentem do sprzedaży rozwiązań z zakresu

fotowoltaiki?

Właściciele gospodarstw rolnych to jedni z naszych ulubionych klientów. Po pierwsze, ich wyroby i produkty zmniejszają ślad węglowy przez to, że energia użyta do ich produkcji pochodzi z fotowoltaiki. Nieużytki rolne, ziemie klasy 4-6 możemy zagospodarować farmami fotowoltaicznymi. Rolnicy mają też możliwość odliczenia inwestycji od podatku rolnego i skorzystania z funduszy NFOŚiGW oraz pozyskania dotacji lub preferencyjnego finansowania. Wbrew pozorom, rolnictwo zużywa gigantyczne ilości energii elektrycznej, dlatego oferta Columbus Energy jest dla tego segmentu bardzo atrakcyjna.

Jak można współpracować z Columbus Energy przy farmach fotowoltaicznych i jak zarabiać na tym biznesie?

Jedną z naszych głównych działalności jest rozwijanie własnych farm fotowoltaicznych. Rozwijamy ich aktualnie w ilości ponad 1000 MW. Mamy ambicje być właścicielem tysięcy megawatów. Oczywiście, wymaga to dużych nakładów finansowych i nakładu pracy, ale z powodzeniem rozwijamy ten segmenty rynku. Dla nas wydzierżawiony grunt i prowadzą taki projekt w kierunku pozwolenia na budowę. To mogą być tylko 2 ha ziemi, na których projektuje się 1 MW takiej elektrowni, ale również teren o obszarze dziesiątek i nawet setek hektarów. Mamy jedną z najlepszych ofert na rynku dla takich firm, finansujemy całe przedsięwzięcie i dajemy gwarancję odkupu gotowego projektu. To bardzo korzystne dla mniejszych firm, które muszą wydać kilka milionów złotych na prace projektowe, bez gwarancji sukcesu. Z nami ryzyko jest minimalne, a sukces bardziej prawdopodobny.

Jak wygląda opłacalność fotowoltaiki z punktu

widzenia indywidualnego właściciela domu jednorodzinnego? Czy po rządowym programie Mój Prąd jest jakaś perspektywa na dalsze stymulowanie sektora prosumenckiego?

Dzisiaj modę na fotowoltaikę promuje dotacja Mój Prąd z NFOŚiGW, w ramach której każdy właściciel domu, który zamontuje fotowoltaikę, dostanie 5000 zł. Można również skorzystać z ulgi termomodernizacyjnej, która zapewnia wsparcie w wysokości prawie 20% wartości instalacji. To sporo. Jednak kluczowe jest zrozumienie, że nawet gdyby nie było tego wsparcia, instalacja fotowoltaiczna, kupiona za gotówkę, zwraca się w ciągu maksymalnie 7 lat. Wsparcie dotacją i ulgą skraca ten okres do mniej niż 5 lat. Przy lokatach dla konsumentów na poziomie 0% jest to nie lada gratka, z której trudno nie skorzystać. Przy obecnych, niskich stopach procentowych rata kredytu jest tak niewielka, że spłaca się ją z oszczędności na energii elektrycznej.



logo ColumbusEnergy

Ceny energii elektrycznej w naszym kraju w ciągu ostatnich 3 lat rosną bardzo dynamicznie. Ostatnia podwyżka opłat taryfowych za prąd spowodowała wzrost rachunków w gospodarstwach domowych o średnio 12%. W bieżącym roku ceny taryf co prawda nie

wzrosną (co zagwarantował URE), ale od października 2020 r. do opłaty dystrybucyjnej w rachunkach zostanie doliczony dodatkowy podatek – opłata mocowa, która podwyższy rachunki odbiorców końcowych o ok. 10% miesięcznie. Biorąc to pod uwagę, każda forma pozyskiwania, ale też magazynowania energii staje się opłacalna. Dlatego też Columbus Energy już proponuje klientom dodatkowe rozwiązania w tym zakresie, takie jak magazyny energii, pompy ciepła czy farmy fotowoltaiczne, czyli dostęp do ekologicznych i ekonomicznych źródeł energii.

W ostatnich latach różne technologie OZE przeżywały okresy silnego wzrostu, a później zastoju wynikającego przede wszystkim z braku sprzyjających regulacji prawnych. Jak ten problem wygląda w przypadku fotowoltaiki, czy ma ona teraz sprzyjające warunki do rozwoju?

Najważniejszą regulacją, na którą czeka nie tylko branża fotowoltaiki, ale cały rynek OZE, jest unijna dyrektywa REDII, która ma zostać wprowadzona w połowie przyszłego roku. Dzięki niej możliwe będzie połączenie prosumentów i użytkowników fotowoltaiki biznesowej, farm fotowoltaicznych z magazynami energii oraz infrastrukturą do ładowania samochodów elektrycznych w jeden komplementarny system. To pozwoli odbiorcy końcowemu samodzielnie zarządzać energią, wyprodukowaną np. w oparciu o fotowoltaikę, płacąc jedynie symboliczne kwoty za jej dystrybucję. Jest to światowy trend, który transformuje całą energetykę, i nie sędzę, żeby został on w jakikolwiek sposób zahamowany.

Dziękuję za rozmowę, Magdalena Gryczke