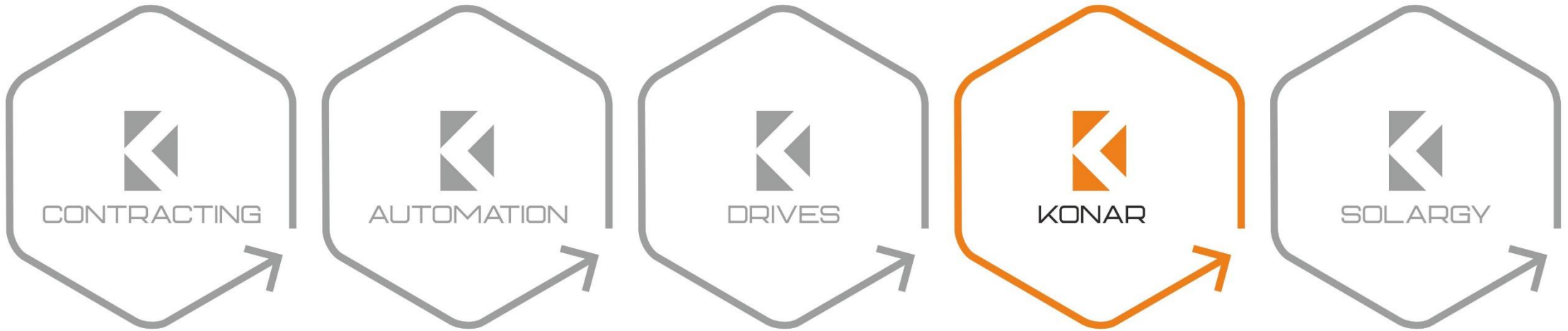




KONTEK



"ÇATI GES ALTERNATİF İŞ GELİŞTİRME MODELLERİ"



GES'TE YENİ DÖNEM, YENİ İŞ MODELLERİ

- ➔ **Mayıs 2019 Yeni Mevzuatlar ile Çatı GES'lerin Önü Açıldı !**
- ➔ **Kendi Kredi Hatları Meşgul Olan Tüketiciler Çatısına GES Yaptırmak İsterse,**
- ➔ **Bu İşe Yatırım Yapmak İsteyen Yatırımcılarla Enerji Tüketen Kurumsal Firmaları Bir Araya Getiren Bir İş Modeli Oluşturulmalıdır.**



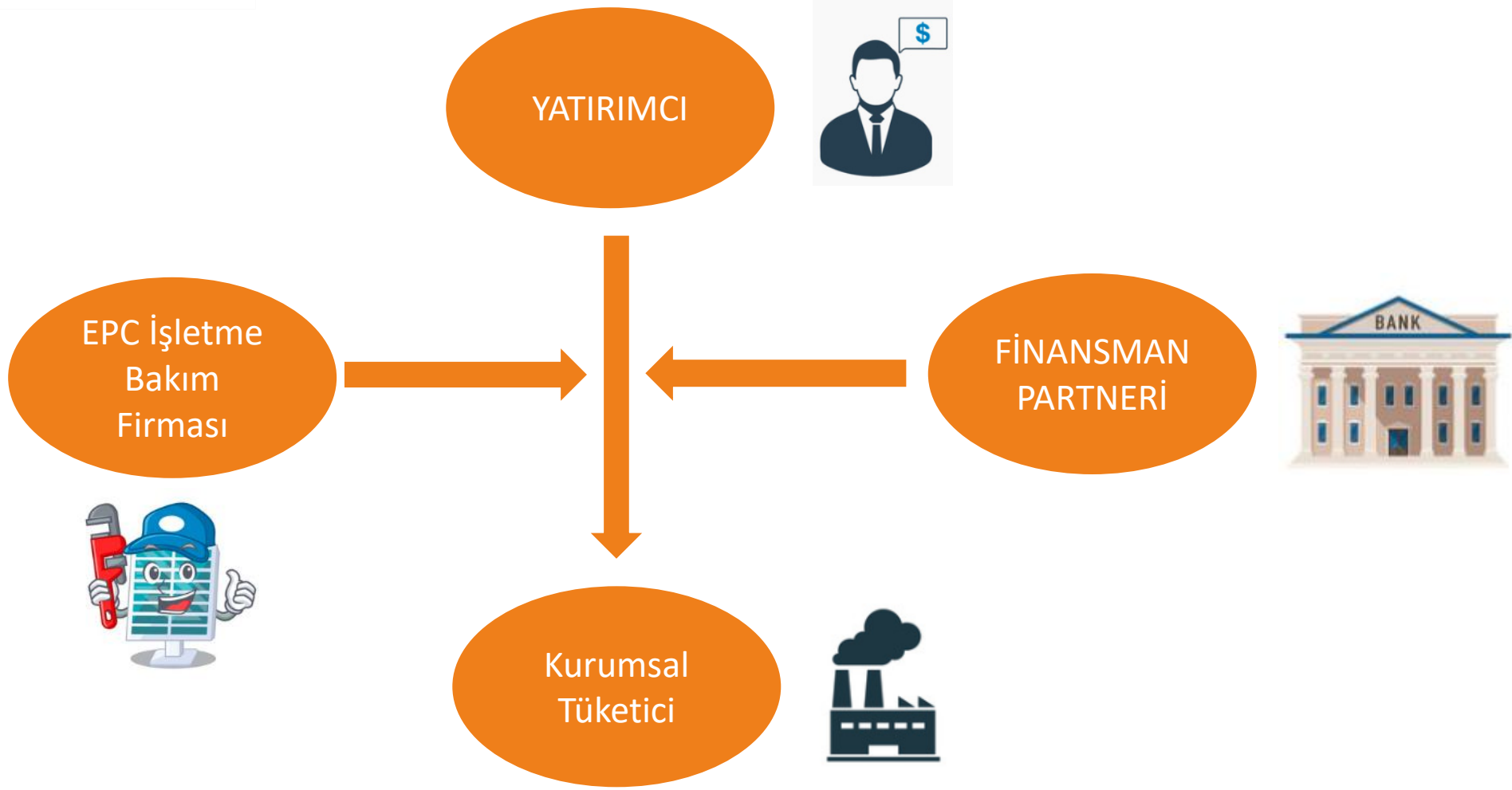
ÇATI GES HİZMET & İŞLETME ANLAŞMASI İŞ MODELİ

- ✓ Yatırımcı bir miktar öz sermaye ve uzun süreli leasing anlaşması ile çatı GES için gerekli CAPEX'i karşılar.
- ✓ Tüketici tüketim garantisi verir.
- ✓ Ve Tüketici uzun süreli hizmet & işletme anlaşması ile bunu destekler.
- ✓ Yatırımcı bir EPC firması da olabilir. Veya yatırımcı EPC firması ile çalışır.

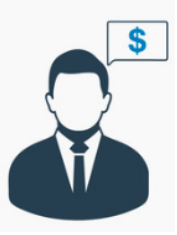




ÇATI GES İŞLETME ANLAŞMASI İŞ MODELİ



POTANSİYEL OYUNCULAR



YATIRIMCI TARAFINDA;

- ✓ Dağıtım Firmaları
- ✓ EPC Firmaları
- ✓ Enerji Yatırım Firmaları



TÜKETİCİ TARAFINDA;

- ✓ Kurumsal Endüstriyel Ticari Firmalar

FİNANS TARAFINDA;

- ✓ BANKALAR
- ✓ LEASING FİRMALARI





İş Modeli Stratejileri;

- ➔ **Tüketici Seçme Kriterleri Belirlenmeli,**
- ➔ **Mülkiyeti kendisine ait itibarlı ve kurumsal tüketici profili,**
- ➔ **Tüketici binasının çatısına yatırımcı tarafından GES Tesisi Kurulması,**
- ➔ **Abonelik ve izinler tüketici firmaya ait,**
- ➔ **Tüketici firma tarafından enerji alım garantisi, (tüketim garantisi)**
- ➔ **10 yıl ila 15 yıl vadeli işletme/hizmet sözleşmesi (mevcut tarifeden daha uygun bir fiyat ile)**
- ➔ **Yatırımcı tarafından Sigorta yapılması;**
 - ✓ **All Risk Sigortası, (Montaj)**
 - ✓ **GES Sigortası, (İşletme)**
 - ✓ **3. Şahıs Zararı ve Üretim Kaybı Sigortası,**
- ➔ **Aylık sabit işletme/hizmet bedeli ödenir. Bu bedel GES performansına göre değişiklik arz edebilir.**
- ➔ **Sözleşmesinin süresi dolduktan sonra GES tesisi tamamen tüketiciye ait olabilir veya süre uzatılabilir.**

Tüketici Seçme Kriterleri Neler Olmalı ?

- ➔ **GES Kurulacak Bina Kendi Mülkü Olan Tüketiciler,**
- ➔ **Statığı Güçlü Bir Çatı,**
- ➔ **Finansmanı ve Nakit Akışı Güçlü Bir Tüketici,**
- ➔ **Kurumsal ve İtibarlı Bir Firma,**
- ➔ **Coğrafya ile Çatı yönü Uyumu,**
- ➔ **Tüketim Profili yüksek firmalar,**
- ➔ **İşletme Bakımı Etkileyecek Coğrafi Özellikler,**





YATIRIMCI TARAFINDAN;

SWOT



STRENGTHS



WEAKNESSES



OPPORTUNITIES



THREATS

- ✓ Hem EPC, Hem işletme bakımın yatırımcı tarafından yapılması
- ✓ Uzun Süreli Güvenilir Nakit Akışı
- ✓ Yatırımcı tarafından tüm sigortaların yapılması,
- ✓ Tüketiciden alınan tüketim garantisi

- ✓ İş Modelinin ülkede yeni olması,
- ✓ Mülkiyet Kanunu (Çatı)

- ✓ Tüketicilerin ilk yatırım maliyetlerini karşılamak istememeleri,
- ✓ Elektrik birim fiyatlarının yüksek olması,
- ✓ Elektriğe her yıl gelen yüksek zamlar,
- ✓ Türkiye de Enerji Talebinin her geçen gün artması,

- ✓ Düşük Üretim
- ✓ Tüketicinin olası finansal sorunları
- ✓ Sistem Performansı ve İşletme Riskleri
- ✓ Dolaylı Enerji Satışı



TÜKETİCİ TARAFINDAN;

SWOT



STRENGTHS



WEAKNESSES



OPPORTUNITIES



THREATS

- ✓ İlk yatırım maliyetleri için ödeme yapmama,
- ✓ Her yıl mevcut tarifeden daha az elektrik faturası ödeme,
- ✓ PR Garantisi ve Sigorta Sahibi Olunması,
- ✓ Artan Mülk Değeri,
- ✓ Sözleşme Sonunda tesis sahibi olunması,

✓ Çatı Alanını Kullanamama,

✓ Karbon Ayak izinin azaltılması ile yeni iş geliştirme fırsatları,

- ✓ Çatıya gelebilecek zararlar,
- ✓ Çatıda oluşacak herhangi bir zarara karşı çatının altındaki üretim hatlarına gelebilecek zararlar.

TOP BRAND PV TURKEY 2020



Uluslararası alanda tanınan araştırma enstitüsü Alman EUPD Research, «**Top Brand PV Turkey EPC**» kategorisinde KONTEK'in Solar birimi olan KONAR'ı seçmiştir.



