

PARA | DOSYA

Elektrik satan kazanacak!

Elektrik abonesine tedarikçisini seçme özgürlüğü veren serbest tüketici limiti düştükçe, rekabet artıyor. Piyasada yüzde 25'e varan indirim ve promosyon kampanyaları son hızla sürüyor. 2015 yılına ilişkin bayilik planları ise girişimcilere cazip fırsatlar sunuyor...

ERKAN KIZILOCAK
erkan.kizilocak@paradergi.com.tr

ENERJİ piyasasında elektrik ticareti en hareketli alanlardan biri. Bu alandaki hareketliliğin ucu ise serbest tüketiciye dokunuyor. Serbest tüketici, belli bir miktarın üzerinde elektrik tüketen abonelerin tedarikçilerini seçme özgürlüğü anlamına geliyor. **Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK)** tarafından 2014 yılı için 4500 kWh (kilovatsaat) olan bu limit 2015 için 4 bin kWh'ye düşürüldü. Bu yıl için aylık en az 130 TL elektrik faturası ödeyen abone, serbest tüketici olup elektriğini istediği şirketten satın alabiliyor. Aslında limitin 2015'te kaldırılması, yani sıfırlanması öngörülmüyordu. Ancak, elektrik piyasasında altyapının buna hazır olmadığı gerekçesiyle, alt sınır şimdilik korunuyor.

Verilere göre, Türkiye genelinde 33 milyon elektrik abonesi var. Kesin olmamakla birlikte bunun yaklaşık yarısının serbest tüketici kapsamına girdiği tahmin ediliyor. Ancak bu hakkını kullanan serbest tüketici sayısı sadece 1 milyon 200 bin civarında. Serbest tüketici olmak için aranan minimum tüketim sınırının önümüzdeki yıllarda şartların oluşmasıyla tamamen kalkması bekleni-

yor. İşte bu beklenti elektrik ticareti yapan şirketlerin yoğun rekabetini getiriyor. **EPDK** tarafından elektrik toptan satış lisansı verilmiş şirket sayısı 204. Bu şirketlerin birçoğunun sadece toptan ticaret yaptığı göz önüne alınırsa, perakende yani serbest tüketiciye yönelik faaliyet gösteren şirket sayısının 120 civarında olduğu tahmin ediliyor.

"İNDİRİM REKABETİ ARTIYOR"

Elektrik ticaret şirketleri serbest tüketicilere yönelik kampanyalarına hız verirken, aynı zamanda indirim yarışına girdiler. Tedarikçi şirketler dağıtım şirketlerinden alınan fiyata göre yüzde 5-10 oranında, belli dönemlerde ise yüzde 20-30'lara varan oranlarda daha ucuza elektrik temin

edebiliyor. Burada talep birleştirme imkânının da olması sadece küçük ölçekli sanayi tesisleri için değil vatandaşlar için toplu konutlar, alışveriş merkezleri, şubeler, kamu kurumları gibi çok geniş bir alanda tüketicilerin serbest tüketici olanaklarından yararlanmasını sağlıyor.

Para Dergisi olarak, serbest tüketiciye indirimli elektrik satışı yapan ve girişimcilere bayilik fırsatları sunan tedarikçi şirketlerin indirim ve kampanyalarını araştırdık...

CEREAN ENERJİ

150 TL'lik alışveriş çeki

Fiba Grubu'na bağlı olarak 2009'da elektrik ticareti yapmak amacıyla kuruldu.

Bayilik almanın püf noktaları

- Öncelikle elektrik satış eğitimi alınmalı, piyasa ve pazar araştırması çok iyi yapılmalı
- Bayiliği alınacak şirket seçimi yapılmalı. Elektrik üretimi olup olmadığına bakılmalı.
- Elektrik şirketiyle referans sözleşmesi mutlaka yapılmalı. Orada gelir hesabı ve iskonto oranları belirtilmeli.
- Piyasada müşteri bağlamak için iskonto oranı önemli. Artı 1 verebilme esnekliğiniz olmalı.





Özgür Kaan İnanc

**CEREAN
ENERJİ**

Gruba ait Fina Enerji'nin ise üretim portföyü altı adet rüzgar enerji santralinden oluşuyor. Kurulu gücü yaklaşık 230 MW. Müşteri ilişkileri yöneticisi Özgür Kaan İnanc'ın verdiği bilgiye göre, Cerean Enerji'nin Türkiye genelinde 50 temsilciliği ve 10 bin abonesi bulunuyor. Firmanın şu anda geçerli olan kampanyasına göre, serbest tüketicilere Migros'tan 150TL'lik bedava alışveriş veriliyor. Ayrıca tüm yeni abonelerine 24 ay boyunca, elektrik faturalarının zamlardan etkilenmemesi garantisi ediliyor.

Tel: 444 27 96 (444 CRYN)
Web: www.cerean.com.tr

ENDA ENERJİ

Bayiler ayda 10 bin TL kazanabiliyor

ENDA Enerji Holding, yüzü aşkın Ege'li sanayici ve işadamları tarafından 1993'de İzmir'de kuruldu. Enda ve iştiraklerinin dokuz adet santralinin toplam kurulu gücü 297 MW. 2004'ten bu yana da serbest tüketicilere elektrik satışı yapıyor.



İbrahim Dıkan

**Enda
ENERJİ HOLDİNG A.Ş.**

Enda Enerji Ticareti ve Kurumsal İlişkiler Müdürü İbrahim Dıkan'ın verdiği bilgiye göre, şirket 500 aboneye ulaşmış durumda. Serbest tüketicilere aylık elektrik satışı 100 Milyon kWh'i buluyor.

İbrahim Dıkan, Türkiye genelinde bayilik verileceğini belirtiyor. Bayi adaylarının Ankara ya da İzmir ofislerinde gerekli eğitim ve doküman desteğini aldıktan son-

Figen ÖZER / Elektrik ticareti uzmanı

"Elektriksiz kalma endişesi yok"

Serbest tüketiciler, tedarikçilerini seçerken, piyasada teklif sunan perakende ticaret şirketlerinin bir listesini edinmeli. Çünkü teklif toplama sürecinde tüketicinin değerlendireceği alternatiflerin çok olması kendi lehine bir durum. Teklif ileten ya da teklif istenen her tedarikçi ile yakın ilişkiler içinde olunmalı. Basında çıkan haberler izlenmeli ve piyasada yaşanan gelişmeler yakından takip edilmeli. Ancak gerek tedarikçi gerekse tüketici tarafından gelen söylemlerden etkilenmeden önce sıkı bir inceleme yapılmalı. Sözleşme ve işbirliği sürecinin diğer koşulları tüketici tarafından dikkatli bir şekilde irdelenmeli. Tüketici, kendisine vaat edilen işbirliğinin anlamadığı her noktasına dair çekinmeden soru sormalı. Tüketici satış sonrası kendisine sunulan hizmetin kalitesini sürekli gözlem altında tutmalı. İşbirliği yaptığı şirketin bu hususa ne kadar önem verdiğine dikkat etmeli. Aksi halde, birim fiyat üzerinden yapılan indirimi önemsiz kılabacak bir zarar ile karşı karşıya kalabilir. Benzer koşullarda gerekiyorsa tüketici tedarikçi değiştirmekten çekinmemeli, elektriksiz kalmak ya da değişimden zararlı çıkmak gibi yersiz endişelere kapılmamalı.



ra sahaya çıkıp satış yapacak düzeye geldiklerini belirtiyor. Anlaşmaya varılan her bir tüketim noktası, portföyde kaldığı süre bayii komisyon ödeniyor. Bayiler, müşterilerin tüketim miktarları ve satış fiyatlarına göre karlarını artırabiliyor. Aktif çalışan bayiler ayda 10 bin TL kazanabiliyor. Enda, kampanya bazında her yıl bir adet elektrik faturasının ödemesini üstleniyor.

Tel: 0232 463 98 11
Web: www.endaenerji.com.tr

AKENERJİ

Her ilde acentelik verecek

Dinçkök Ailesi'nin sahibi olduğu Akkök Şirketler Grubu bünyesindeki Akenerji 1989 yılında kuruldu. Serbest tüketicilere yönelik elektrik satışı ise 2009'da başladı.

Akenerji Genel Müdürü Ahmet Ümit Danışman'a göre, enerji satışında geçen yıldan itibaren pazarlama faaliyetlerine ağırlık



Ahmet Ümit Danışman

akenerji**Tedarikçinizi nasıl seçersiniz?**

● Serbest tüketici limiti 2015 için yıllık 4 bin kWh. Parasal olarak ise aylık minimum 130 TL'lik elektrik faturasına karşılık geliyor. Öncelikle son bir yıllık faturalarınızdan bunu kontrol edebilirsiniz. Faturalar yoksa bağlı olduğunuz dağıtım bölgesinden bunu talep edebilirsiniz.

● Elektrik tüketiminiz limit altında olsa da dağıtım şirketinize başvurup taahhüt vererek serbest tüketici hakkından yararlanabilirsiniz.

● Elektrik sayacının mevzuatta tanımlanan özelliklerde olduğunu kontrol etmeli ve uygun olmayan (mekanik sayaç) ise değiştirilmesini sağlamalısınız.

● Tedarikçinizi seçtikten sonra mevzuat gereği (İA.02 formu, imza sirküleri, gerekli ise yetki belgesi) vermelisiniz. (Şirketler için)

● Mevcut dağıtım şirketinize ödediğiniz teminatı iade alıp, yeni tedarikçinize ödemelisiniz.

● Serbest tüketici kapsamında elektrik tedarik etmeye başlayan bir tüketici mevzuat gereği PSH (Perakende Satış Hizmet Bedeli) ödemez. Tedarikçinin indirimi hariç sadece bu sayede bir yıllık tüketiminde ortalama bir aylık tüketim bedeline karşılık gelen bir kazanç elde eder.



PARA | DOSYA

AKSA ELEKTRİK

Yeni bayilik veriyor

Aksa Elektrik, Kazancı Holding bünyesindeki Aksa Enerji'nin perakende ticaret için kurulmuş iştiraki konumunda. Satış lisansını EPDK'dan 2004'te alan şirket, o tarihten bu yana elektrik ticareti yapıyor. Elektrik üretiminde şu anda 2 bin 150 MW'yi aşan kurulu güçle ana iş kolu enerji olan en büyük entegre şirketlerden biri. Aksa Enerji CEO'su Cüneyt Uygun'un verdiği bilgiye göre, şirket 1980'de jeneratör üretimine, 1990'da da enerji santralleri kurulumuna ve elektrik üretimine başladı. 2000'de ise doğalgaz dağıtım faaliyetine başladı. 2010'da ise elektrik dağıtım işine girdi. Çoruh ve Fırat bölgelerinin elektrik dağıtımını gerçekleştiriyor. Doğalgaz dağıtımıyla beraber yaklaşık 3 milyon aboneye



avantajlarından yararlanabiliyor" diyor. Aksa Elektrik'in serbest tüketiciye yönelik kampanyaları şöyle: Merhaba Aksa: 15 aylık sözleşme yapan müşteriler ilk ay fatura

ödemiyor.

Zamsız Aksa: Bir yıllık sözleşme yapan müşterilerin kullanacağı elektriğin birim fiyatı sabitleniyor. Elektriğe zam gelse bile bu müşteriler etkilenmiyor.

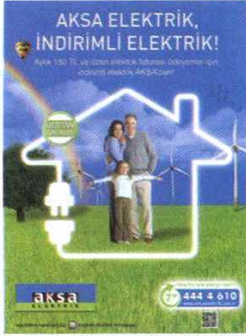
Sürekli Aksa: Bir yıllık sözleşme yapan müşterilere yüzde 10, iki yıllık sözleşme yapan müşterilere ise yüzde 12 indirim sunuluyor. Kesintisiz Aksa:

Müşteriler elektrik tüketimlerine göre hediye jeneratör kazanıyor. 1 Fatura, 1 Fidan Aksa: Müşterilere

hem indirimli elektrik kullanırlıyor. Hem onlar adına fidan dikiliyor. Çevre dostu tarife...



Cüneyt Uygun



hizmet veriyor. Jeneratör üretimi de yapan Aksa'nın tarım ve turizm sektörlerinde de faaliyeti var. Enerji sektöründe ikili anlaşmaların önünün açılmasıyla enerji satış çalışmalarına hız verdiklerini belirten Cüneyt Uygun, bu konuda müşterilere sahip oldukları üretim gücüyle güven vererek sektöre öncülük ettiklerini söylüyor. Her zaman müşteri odaklı yaklaşım ve uzman kadroyla müşterilerin ihtiyaçlarını karşıladıklarını ifade eden Uygun, "Tasarrufta çeşitlilik ilkesini benimseyerek müşterilerimizin

ihtiyaçları doğrultusunda tüm elektrik kullanıcılarına hitap eden tarife çalışmaları yapıyoruz. Bu tarifeler ile müşterilerimiz kendine en uygun tarifeyi seçip Aksa'nın

İNTERNETTEN BAŞVURU

Cüneyt Uygun, Türkiye'nin büyük illerinde bölge müdürlükleri ve bu bölge müdürlüklerine bağlı alt bayileri bulunduğunu belirtiyor. Bölge müdürlüklerinin bulunduğu iller, İstanbul, Ankara, Bursa, İzmir, Antalya, Adana, Kayseri ve Bodrum. Uygun, perakende sektöründe tecrübeli, kurumsal kimliğe adapte olabilecek nitelikte, Aksa Elektrik ailesine katılmak isteyen girişimcileri aralarına beklediklerini söylüyor. Uygun, hedeflerinin tüm Türkiye'yi kapsamak ve her ilde bayilik yapılmasına ulaşmak olduğunu ifade ediyor.

Tel: 444 4 610

Web: www.aksaelektrik.com.tr

verilmeye başlandı. Firmanın perakende birimi, serbest tüketici statüsündeki sanayi ve ticarethane müşterilerine elektrik satış gerçekleştiren, hızla değişen pazar dinamiklerini dikkate alıyor. Tezgah üstü piyasaya standart ürünlerin yanı sıra, ürün çeşitlendirme açısından opsiyon ve çeşitli endekslerle bağlı türev ürünler sunuyor. Serbest tüketici kapsamında bin 500'ün üzerinde aktif aboneye sahip olan Akenerji'nin bugün itibarıyla Türkiye genelindeki acente sayısı 15.

Danışman, sadece komisyonla çalışmayan, aynı zamanda yetkili acente statüsüne sahip noktaları Türkiye'nin her şehrinde hayata geçirmeyi amaçladıklarını söylüyor.

Elektriğini ikili anlaşmalarla tedarik etme hakkına sahip sanayi ve ticarethanelerin, enerji tüketim profillerini dikkate alarak müşteri bazında optimum fiyat seçenekleri sunduklarını belirten Danışman, ayrıca, talep eden işletmelere piyasadaki fiyat dalgalanmalarından etkilenmeyecek şekilde, yıl boyu sabit fiyatlı elektrik sunduklarını kaydediyor.

Tel: 0212 3935040

Web: www.akenerji.com.tr

SANKO ENERJİ

"Arkadaşını getir" kampanyası

Sanko Holding bünyesindeki Sanko Enerji



ji, 2006'da enerji yatırımlarını tek çatı altında toplamak için kuruldu. Üretim portföyü, hidrolik ve rüzgar enerjisine dayalı 570 MW kapasiteden oluşuyor. Satış ve Pazarlama Yöneticisi Armağan Oltulu'nun verdiği bilgiye göre, serbest tüketicilere yönelik faaliyet ise 2007'de başladı. Şu anda 500 civarında aboneye hizmet veriyor.

Sanko Enerji farklı tüketici boyları ve türleri için farklı satış kanalları kullanıyor. Ağırlığı doğrudan satış ekibi olmak üzere, web, çağrı merkezi gibi kanalların yanı sıra sınırlı sayıda acente mevcut. Müşteriye özel fiyat politikası uyguladıklarını belirten Oltulu, bilişim altyapısı sayesinde, küçük tüketiciler için bile özel fiyat çalışması yapabildiklerini söylüyor. Ayrıca konu büyük tüketiciler (sanayi kuruluşları, otel, hastane vs.) olduğunda, çok daha sofistike fiyat ve operasyon koşulları görüşülebiliyor. Bunun dışında dönemlik ek indirimler, bedava aylar, "Arkadaşını getir" gibi kampanyalar da satış uzmanları tarafından öneriliyor.

Tel: 4448765

Web: www.sankoenerji.com.tr



Armağan Oltulu



PARA | DOSYA

BORDO ENERJİ

20 bayilik verecek

Gürış Holding bünyesindeki Gürmat Elektrik, Aydın'ın Germencik ilçesinde 47.4 MW kurulu güce sahip Türkiye'nin en büyük jeotermal santralini işletiyor. Ayrıca Hatay ve Afyon'da üç adet rüzgar santrali, Mersin, Ankara, Osmaniye ve Artvin'de dört adet hidroelektrik santrali işletiyor. Bordo Enerji ise yine holding bünyesinde üretilen elektriği serbest tüketicilere satmak üzere 2009'da kuruldu. Bordo Enerji, ithalat, ihracat, portföy yönetimi, vadeli elektrik satışı ve ikili anlaşmalar yaparak üretilen elektrik enerjisinin toptan satışını gerçekleştiriyor. Şirket, 2014 yılsonu itibarıyla 2 binin üzerinde aboneye ulaştı. Bordo Enerji Genel Müdürü Alper Aydınalp'in verdiği bilgiye göre, Türkiye genelinde 20 adet bayisi olan şirket, yılsonuna kadar 20 adet daha bayilik vermeyi planlıyor. Bayilerin ofis açmaları ve en az bir personel çalıştırması şartı aranıyor. Bayilerin eğitimleri şirket tarafından veriliyor.



Alper Aydınalp

bordo
enerji

Bordo Enerji'nin, nisan ayında sona erecek kampanyasına göre, müşterilere ilk iki ay yüzde 20 daha sonra yüzde 14 indirim sağlanıyor. 18 aylık kampanyada 12 ay sabit fiyat avantajı sunuluyor. Ayrıca kampanya dışında konutlarda yüzde 10 ve ticarethanelerde yüzde 14 indirim sunuluyor. 444 4 BRD numaralı telefondan müşteri hizmetleri birimine ulaşan aboneler her türlü hizmeti anında alabiliyor. Bordo Enerji, kendi sektöründe ISO 9001:2008 Hizmet Kalite Belgesini alan ilk şirket olma özelliğine sahip. Ayrıca online işlem sistemi sayesinde müşterilere, elektrik tüketimlerini anlık veya geriye dönük izleyebilme, faturalarını ve borç bilgilerini takip edebilme, sözleşmelerine ulaşabilme, kredi kartı ile ödeme ve kredi kartına taksitlendirmeye imkanı sunuluyor.
Tel: 444 4 273
Web: www.bordoenerji.com.tr

AKFEL POWER

Yeni bayilik verecek

Akfel Power, Akfel Group bünyesinde 2010'da kuruldu. 15 yıllık geçmişe sahip olan grup, enerjinin yanı sıra gaz ve mühendislik alanlarında faaliyet gösteriyor. Elektrik üretim portföyüne de sahip olan Akfel'in tamamı hidroelektrik enerjisine dayalı beş adet üretim santralının toplam kurulu gücü 85.5 MW. Akfel Power Enerji Ticaret Uzmanı Samet Şahin, şu anda Türkiye genelinde 20 bayilerinin bulunduğunu, hızlı büyüme atağı doğrultusunda yeni bayilikler vereceklerini belirtiyor. Şahin, bayilik için aradıkları kriterleri ise şöyle sıralıyor:

"Bayilerimizin şirketimizi en iyi şekilde temsil edecek insanlardan oluşması en önemli kriter. Bayi olabilmek için belirlediğimiz limitin üzerinde tüketim gerçekleştiren abonenin bizzat müşteri olarak kazandırılması da ön şartımız."

Telefon: 0212 275 18 50

E-mail: info@akfelpower.com

2M ENERJİ

50 bayilik verecek

ETS Grubu ve Voyage Otelcilik'in ortaklarından Mehmet Nuri Ersoy, 2005'te elektrik üretimi için 3M adında bir şirket kurdu. Firmanın tamamı yenilenebilir enerjiye dayalı 150 MW'lık üretim kapasitesi bulunuyor. 2M ise Kasım 2010 yılında toptan satış şirketi olarak faaliyete başladı. 2M Enerji Toptan Elektrik Ticaret Genel Müdürü Mehmet Yükselen, Türkiye genelinde 50'nin üzerinde bayileri bulunduğunu bayi sayısını 100'e çıkarmayı hedeflediklerini belirtiyor.



Mehmet Yükselen

2M Enerji

2M Enerji

2M Enerji

2M Enerji

2M Enerji

2M Enerji

2M Enerji

2M Enerji

2M Enerji

2M Enerji

2M Enerji

2M Enerji

2M Enerji

2M Enerji

SEPAŞ ENERJİ

Online indirimli elektrik satışı

SEPAŞ (Sakarya Elektrik Perakende Satış A.Ş.) Akkök Grubu ve yabancı ortağı CEZ'in birlikte işlettiği Sakarya Elektrik Dağıtım Şirketi bünyesinde faaliyet gösteriyor. 2013'te serbest tüketicilere elektrik satışı için kuruldu. Sepaş Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Ensari'nin verdiği bilgiye göre, şirket sektörde bir ilke imza atarak, kendi web sitesinde online elektrik satışına başladı. Bunun için www.sepas.com.tr web sitesi üzerinden "Tek tıkla indirimli elektrik" butonuna tıklamak ve yönlendirmeleri takip etmek yeterli.
Tel: 444 5 186
Web: www.sepas.com.tr



Mustafa Ensari

sepaş enerji

ALTES ENERJİ

275 MW üretim kapasitesine sahip

ALTES Enerji, İzmir kökenli çok ortaklı Aliağa Çakmaktepe

PARA | DOSYA

ENERYA

Esnafa büyük avantaj sağlıyor

Türkiye'nin en köklü inşaat şirketlerinden STFA Holding bünyesindeki Enerya, enerji alanında faaliyet göstermek üzere 2003'te kuruldu. En büyük faaliyet alanı 11 ili kapsayan doğalgaz dağıtımı. 2014 yılsonu itibarıyla 800 binden fazla abone ve 2.8 milyar metreküp satış hacmine ulaşan şirket 1.5 milyar TL ciro yaptı. Serbest tüketiciye yönelik elektrik ticareti ise 2014 yılsonunda başladı.



Abonelere kullanım durumuna göre mevcut elektrik faturalarındaki, elektrik net birim



Aslan Uzun

fiyatında daha cazip teklifler sunuluyor. Rakip şirketlere göre avantaja sahip olduklarını ifade eden Aslan Uzun, şunları söylüyor: "Doğalgaz dağıtımını yaptığımız şehirlerde müşterilerimize aynı ödeme noktasından elektrik ve doğal gaz faturalarını birlikte ödeme ile elektrik faturalarında tasarruf elde etme imkanı sunuyoruz. Bunun dışında bazı odalar ile işbirlikleri yapıyoruz. Örneğin, Karaman Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği ile imzaladığımız anlaşma ile esnaf odaları üyelerine bağlı bütün üye işyerlerine elektrik faturalarında büyük avantaj sağlamak üzere yüzde 14 indirim yapıyoruz."

Telefon: 444 84 29
Web: www.enerya.com.tr



Üretim A.Ş.'nin iştiraki. Aliğa Üretim ise tamamı termik santral-lerden oluşan 275 MW kurulu güce sahip. Ayrıca rüzgar ve jeotermalde toplam 100 MW'lık yatırım için çalışmalarını sürdürüyor. 2010'da kurulan Altes Enerji'nin, şu anda 12 bayisi ve bin 200 abonesi bulunuyor.



Şükrü Akkan

Altes Enerji Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Şükrü Akkan, yılsonuna kadar 20 yeni bayilik vereceklerini belirtiyor. Bayi adayının faal bir şirket olması, tek bir enerji firmasının bayisi olması, sorumlu olduğu bölgedeki müşterilere mevzuatı açıklayıp enerji satışı yapması, satış sonrası hizmet takibi yapması gerekiyor. Akkan, dönemsel kampanyalar sunduklarını ve indirim oranlarının serbest tüketicinin tüketim saatleri ve miktarı ile değişim gösterdiğini kaydediyor.

Tel: 444 25 87(ALTES)
Web: www.altesenerji.com.tr

YAREN ENERJİ
E-Shop bayiliği veriyor

Yaren Elektrik Yönetim Kurulu Başkanı Alpay Ünal'ın verdiği bilgiye göre, firma Türkiye'nin ilk 10 toptan elektrik şirketi arasında yer alıyor. Üretim ayağında ise Türkiye'de ilk defa yüzde 100 tavuk gübresinden enerji üretimi yapılan biyogaz tesisi bulunuyor.



Alpay Ünal

Enerji mağazacılığı konsepti ile kurulan e-shop'lar ise yan hizmetlerinin yanı sıra asıl olarak Yaren Elektrik'in indirimli elektrik aboneliği ve tahsilat merkezleri olarak hizmet veriyor. Yaren Elektrik, Türkiye çapında bayi ve iş ortaklığı yapısıyla birlikte 100'den fazla elektrik satış noktasına sahip.

Şu an İstanbul'da, Antalya, Alanya, Mersin, Tarsus, Mezitli, Batman, Osmaniye, Aksaray, Sivas, Şanlıurfa'da olmak üzere 11 noktada bulunan e-shop mağazaları inşaatı devam edenlerle bir-



likte yılın ilk çeyreğinde 15'e çıkacak. 2015 yılsonu hedefi ise, her şehirde en az bir tane olmak üzere, 81 e-shop mağazasına ulaşmak. Bireysel bayilikte ise hedef 200 bayilik. Bu arada bayilik şartları konusunda Alpay Ünal, yaya ve araç trafiğinin yoğun olduğu noktalarda 25-30 metrekairelik dükkanların yeterli olacağını belirtiyor.

Yaren Elektrik, müşterilerine ihtiyaçlarına göre çeşitli mağazalardan hediye çeki ya da anlaşmalı operatör yardımıyla 200 TL'ye kadar ücretsiz konuşma imkanı sunuyor. Aynı zamanda Era Şirketler Grubu'nun alt şirketleri ile barter seçeneği de abonelere avantajlar sağlıyor.

Tel: 0850 3020605
Web: www.yarenenergy.com

AVEM ENERJİ

Kamu ihaleleriyle büyüyecek

AVEM Enerji, Şubat 2011'de Mersin'de kuruldu. Halen sadece elektrik satışı yapan şirket, belli bir tüketim portföyüne ulaştıktan sonra elektrik üretimini de planlıyor. Avem Enerji yöneticilerinden Yasin Canacankatan, bu sayede serbest tüketicilere kendi ürettiği elektriği satmayı amaçlıyor. Rüzgar ve güneşe dayalı elektrik üretimi planlayan şirketin şu anda 10 tane bayisi ve bin civarında da serbest tüketici abonesi bulunuyor.

Telefon: 0324 238 12 55
Web: avemenerji.com



Yasin Canacankatan



RÖNESANS ELEKTRİK

Müşteriye özel uygulama

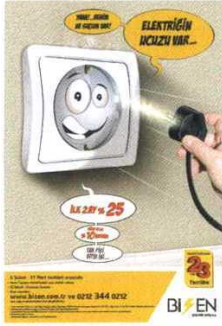
Rönesans Elektrik Ticaret Müdürü Uğur Can Yıldoş'ın verdiği bilgiye göre, elektrik şirketinin şu anda 100 serbest tüketici abonesi bulunuyor. Yaklaşık 300 milyon kWh'lık bir tüketim portföyüne hitap ediyor. Türkiye'de büyük bir artış gösteren alış-

PARA | DOSYA

BİSEN ENERJİ

İlk 2 ay yüzde 25 indirim

1992 yılında ilk olarak otoprodüktör şirketi olarak kurulan firmanın Bursa OSB'de faaliyet gösteren 486 MW'lık bir doğalgaz çevrim santrali var. Bisen Enerji CEO'su Mesut Alparslan, perakende elektrik satış lisansını EPDK'dan 2011'de aldıklarını ancak fiilen elektrik satışına 2013 Haziranında başladıklarını söylüyor. Alparslan'ın verdiği bilgiye göre, Bisen Enerji acente yöntemiyle çalışıyor. Şu anda 10 bin aboneye ulaşan firma, 61 ilde 400 acenteye hizmet veriyor. Yılsonu hedefi ise 500 acente ve 20 bin abone sayısına ulaşmak. Alparslan'ın verdiği bilgiye göre, birer iş ortağı olarak görülen acente portföyünde,



GSM bayileri, dijital platform bayileri, elektrikçiler, elektronikçiler gibi farklı iş alanlarında çalışan acenteler bulunuyor. Bisen Elektrik esnek yaklaşımını müşterilerine sunduğu çeşitli çözümlerle de gösteriyor. Geçen yıl başlattığı bahar kampanyasını bu yıl geleneksel hale getirdi. Bu yıl ikinci kampanya ile 5 Nisana kadar sözleşme imzalayan ve mayıs ayından itibaren Bisen müşterisi olanlara ilk iki ay yüzde 25 diğer aylar yüzde 10 iskonto uygulanıyor.

Bisen Elektrik, enerji sektöründeki ilk marka birlikteliklerine de imza attı. Türkiye'de 30 noktada faaliyette bulunan Metro marketleri ile gerçekleştiren



işbirliğiyle elektrik artık Metro mağazalarında satılmaya başlandı. Bunun yanı sıra spor kulüplerine düzenli ve



Mesut Alparslan

sürekli bir gelir yaratmak adına taraftarlara elektrik satışı hedefleniyor. Bursaspor ile ortak yürütülen bu proje de "Rengini Elektrikine Belli Et" sloganı ile taraftarların hem indirimli elektrik kullanabilecekleri hem de her ay kulüplerine sürekli katkı sağlayabilecekleri bir model geliştirildi.

HEDEF TÜKETİMİ DÜŞÜK OLANLAR

Mesut Alparslan, temel amaçlarının uygun fiyat ve cazip avantajlarla serbest tüketicilere elektrik sunmak olduğunu belirtiyor. Serbest enerji piyasası koşullarında, müşterilerine kaliteli ve rekabetçi hizmet sağlama anlayışıyla yola çıktıklarını söylüyor. Piyasada arz edilen toplam enerjinin yüzde 26'sı ticarethanelerde, yüzde 14'ü ise meskenlerde kullanılıyor. Bisen, toplamda yüzde 40'a ulaşan bu segmente ulaşan ilk kurumsal şirket olmayı amaçlıyor. Çünkü bugüne kadar bu gruba öncelik veren bir tedarik şirketi yoktu. Mevcut tedarik şirketleri en az operasyon maliyeti ile elektrik satışı yapabilecekleri müşterileri hedefledi. Bisen ise zor olanı seçerek görece tüketimi daha düşük olan serbest tüketicilere yöneldi.

Telefon: 0224 2437313
Web: www.bisenerji.com.tr



Uğur Can Yıldız

veri merkezlerinin elektrik ticareti açısından önemli bir hedef kitle oluşturduğuna dikkat çeken Yıldız, serbest tüketicilere ulaşmada bayi kullanmadıklarını belirtiyor. Müşterilere doğrudan kendilerinin satış yaptığını kaydediyor.

Firma, sanayi ve ticarethaneler için tüketim hacmi ve alışkanlıklarına yönelik düşük maliyetli tarife paketleri hazırlıyor. Serbest tüketici müşterilerine özel çeşitli kampanyalar bulunuyor. Bunlar genel kampanyalar şeklinde değil butik, müşteriye özel uygulamalar. Elektrik Borsası olarak bilinen EPIAŞ'ın (Enerji Piyasaları İşletme A.Ş.) da hissedarı olan şirket, 2020'de Türkiye'nin bilinirliği en yüksek elektrik toptan satış markası olmayı hedefliyor.

Web: www.ronesans.com

CLK Uludağ Elektrik
Bir ay bedava elektrik

LİMAK, Cengiz ve Kolin gruplarının konsorsiyumundan oluşan CLK, dört bölgenin elektrik dağıtımını gerçekleştiriyor. CLK Uludağ Elektrik Genel Müdürü Ali Erman Aytaç'ın verdiği bilgiye göre, şirketin şu anda 14 ana ve yedi alt bayisi bulunuyor. Her yıl serbest tüketici limitinin düşmesine paralel olarak ülke genelinde yeni bayilikler verilme-



Ali Erman Aytaç



si planlanıyor. Aytaç, bayileri şirket bünyesinde eğiterek donanımlı olmalarını sağladıklarını belirtiyor. Aytaç'ın kampanyalarla ilgili verdiği bilgiye göre, avantajlı fiyatlarla mesken abonelerinin yılda bir fatura tutarı kadar tasarruf etmeleri sağlanıyor. Ticarethane ve sanayi aboneliklerinde ise müşterinin tüketim profiline göre en uygun fiyatla enerji satışı gerçekleştiriliyor.

BATIÇİM ENERJİ

Uzun vadeli kontratlar yapıyor

İzmir merkezli çimento üretimiyle bilinen Batı Anadolu Grubu'nun enerji şirketi Batıenerji 2007'de kuruldu. Batıenerji'nin doğalgaz, hidroelektrik ve gaz türbininden oluşan 70 MW'lık elektrik üretim kapasitesi bulunuyor. 2015 sonunda kurulu gücün 300 MW'ye çıkarılması hedefleniyor. Serbest tüketiciye elektrik satışı yapan şirketi ise Batıçim Top-tan Satış A.Ş. Batıçim Enerji İşletmeler Müdürü Cüneyt Kavaklı'nın verdiği bilgiye göre, şirketin Türkiye genelinde 27 bayisi bulunuyor. Kavaklı, Batı Anadolu'da satışlarını artırmayı hedeflediklerini belirterek, serbest tüketicilere enerji satışında genellenmiş kampanyalar yapmak yerine, her tüketiciyi ayrı değerlendirerek, tüketim alışkanlıklarına göre indirimler sunduklarını söylüyor. Batı Enerji, serbest tüketicilerle uzun vadeli kontratlar yapmayı tercih ediyor.

Tel: 0232 4784400
Web: www.batienerji.com.tr



BATIENERJİ