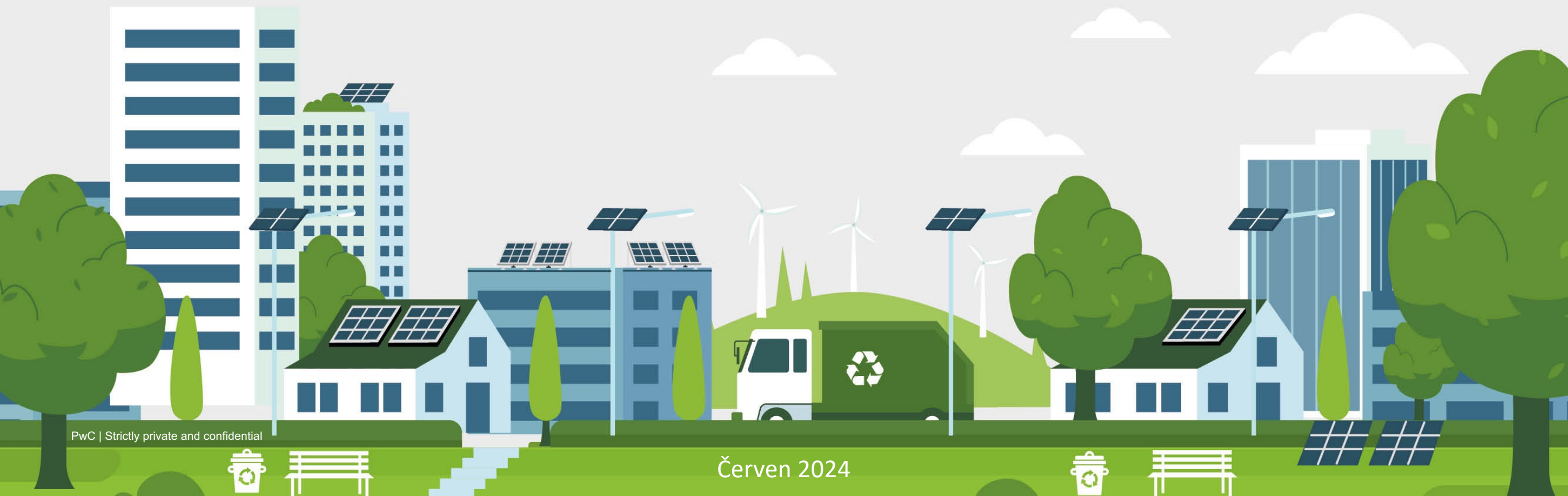




Zeleno  Sociálne  Digitálne 

KOOR

Informační memorandum



Vyloučení odpovědnosti

- ◆ Toto Informační memorandum ("Informační memorandum") je vydáno výhradně pro potřeby stran, kterým je určeno, a jejich poradců. Je poskytováno za níže uvedených podmínek a je určeno za účelem získání kapitálu pro další růst skupiny KOOR.
- ◆ Jediným účelem tohoto Informačního memoranda je poskytnout potenciálním investorům (dále jen „Potenciální investoři“) informace potřebné k rozhodnutí, zda chtějí investovat do Skupiny.
- ◆ Toto Informační memorandum je přísně důvěrné a bylo poskytnuto stranám, které podepsaly dohodu o mlčenlivosti (dále jen „Dohoda o mlčenlivosti“).
- ◆ Skupina KOOR, její korporace, dceřiné společnosti a přidružené společnosti, PwC ani jiní poradci skupiny KOOR ani žádný z jejich příslušných zaměstnanců nebo poradců neposkytují žádné prohlášení ani záruku, ať už vyjádřenou nebo předpokládanou, pokud jde o přesnost nebo úplnost údajů. Informace uvedené v tomto Informačním memorandu, důvěryhodnost zde prezentovaných prognóz, předpokladů nebo názorů a výše uvedené osoby se zříkají veškerých předpokládaných záruk v souvislosti s tímto Informačním memorandem a nenesou odpovědnost za jakékoli důsledky vyplývající z použití tohoto Informačního memoranda. Jediné prohlášení a záruky, které budou poskytnuty, jsou ty, které mohou být případně zahrnuty do konečných dohod uzavřených mezi skupinou KOOR a potenciálním investorem.
- ◆ Toto Informační memorandum ani žádné informace v něm obsažené nebo následně sdělené Potenciálním investorům nebo jejich poradcům v souvislosti s investicí nepředstavují a nemají být považovány za poskytování investičního poradenství ze strany PwC takové osobě. Toto Informační memorandum nepředstavuje nabídku ani výzvu k této investici a nebude tvořit základ pro žádné investiční rozhodnutí. Toto Informační memorandum není určeno žádné osobě nebo subjektu, který je občanem nebo má bydliště v jurisdikci, ve které distribuce takového Informačního memoranda by bylo v rozporu se zákonem nebo by vyžadovalo jakékoli povolení nebo registraci. Potenciální investoři by měli provádět své vlastní nezávislé odhady, hodnocení a ocenění a své vlastní ověření informací uvedených v tomto Informačním memorandu a měli by přijmout takové odborné poradenství, které považují za nezbytné.
- ◆ Přijetím přijetí tohoto Informačního memoranda budete mít za to, že prohlašujete, se zaručujete a zavazujete, že jste si přečetli, porozuměli a souhlasíte s tím, že budete vázáni podmínkami a omezeními uvedenými v tomto prohlášení o vyloučení odpovědnosti. Pokud nejste schopni souhlasit s výše uvedeným, dále prosím nečtěte a neprodleně vraťte toto Informační memorandum skupině KOOR a zničte všechny kopie, které máte.

Contacts



Milan Orlovský

CEO

email: milan.orlovsky@koor.sk

mobile: +421 918 892 829



Michal Heseck

COO

email: michal.heseck@koor.sk

mobile: +421 918 728 473



V případě dalších dotazů nebo dalších informací kontaktujte náš tým pomocí výše uvedených kontaktních údajů. Pokusíme se vám co nejlépe pomoci a poskytnout potřebné podrobnosti.

Obsah

1	Společnost a souhrn trhu	6
2	Obchodní model	12
3	Trendy na trhu	18
4	Strategie a založení SICAV	26
5	Případové studie	30
6	Konkurenční prostředí	35
7	Organizační struktura	37
8	Podnikatelský plán	41

Slovníček pojmů

Zkratka	Vysvětlení
BESS	Bateriové systémy pro ukládání energie
CAGR	Složená roční míra růstu
DSCR	Poměr krytí dluhové služby
EBITDA	Zisk před úroky, zdaněním, odpisy a amortizací
EC	Smlouva o energetické službě
EE	Elektrická energie
EPC	Smlouva o energetické účinnosti splácená z budoucích úspor
ESCO	Společnost poskytující energetické služby
ESG	Environmentální, sociální a správní záležitosti
FCR	Frekvenční kontejnment rezerva
GES	Garantované úspory energie
GW	Gigawatt
HVAC	Vytápění, ventilace a klimatizace
KWh	Kilowatthodina
LDS	Lokální distribuční systém
LLC	Společnost s ručením omezeným
MW	Megawatt
PP	Veřejné zakázky
PV	Fotovoltaika
SLA	Smlouva o úrovni služeb

1



Společnost a shrnutí trhu

KOOR ve zkratce

Společnost KOOR je na trhu energetických služeb již 13 let a úspěšně dokončila více než 300 rekonstrukčních projektů, čímž prokazatelně dosáhla významných úspor energie pro veřejné i komerční klienty

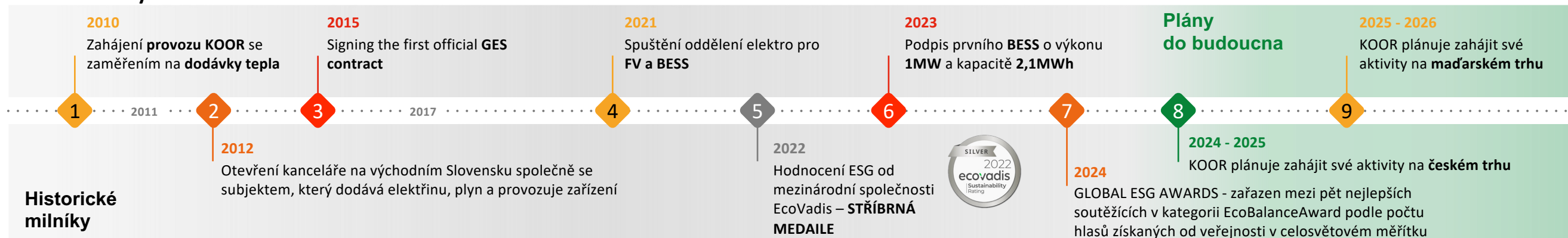
Základní informace

- ◆ Společnost KOOR s.r.o. je **největší slovenská skupina poskytující služby v oblasti energetiky v rezidenčním, komerčním, průmyslovém a veřejném sektoru.**
- ◆ Společnost KOOR byla založena v roce 2010 a specializuje se na realizaci projektů, které zvyšují energetickou účinnost budov prostřednictvím integrace inovativních technologií a komplexních postupů energetického managementu. Tyto iniciativy nejen usnadňují podstatné úspory nákladů, ale také výrazně **minimalizují uhlíkovou stopu** svých klientů.
- ◆ Odborné znalosti společnosti KOOR zahrnují **návrh a implementaci přizpůsobených řešení s využitím pokročilých technologií** pro vytápění / HVAC řešení a využívání obnovitelných zdrojů energie, včetně fotovoltaiky (PV), bateriových systémů pro ukládání energie (BESS) a tepelných čerpadel.
- ◆ Základním kamenem obchodního modelu KOOR je **generování energetických úspor** pro své klienty, které jsou následně využívány k financování investičních projektů.
- ◆ V letech 2022 a 2024 získala společnost **stříbrnou medaili** v rámci hodnocení ESG od celosvětově uznávané společnosti **EcoVadis**.
- ◆ V roce 2024 společnost splnila příslušná kritéria pro získání **Osvědčení o způsobilosti k provádění výzkumu a vývoje**, které bylo uděleno na dobu 6 let.

Vybrané vrcholy



Klíčové milníky



Provoz KOOR

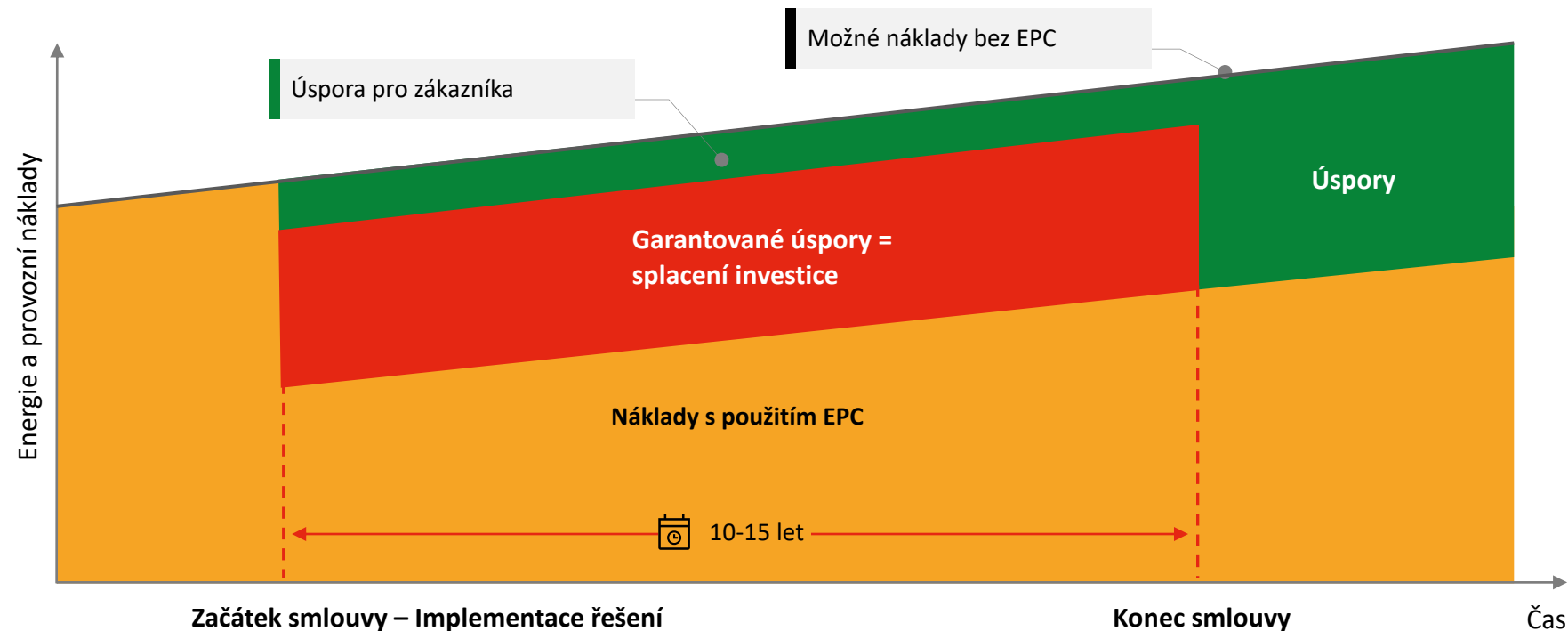
KOOR zajišťuje všechny aspekty projektu od návrhu energeticky úsporných opatření, přes realizaci projektu a následný monitoring, servis a preventivní údržbu prováděnou interním personálem



Obchodní model společnosti KOOR

Ekonomický model Energy Performance Contracting spočívá ve splacení investice do infrastruktury prostřednictvím realizovaných úspor energie během smluvního období, po kterém zákazník plně těží z nižších nákladů při zachování záruky na technologii.

Náklady na vytápění nebo jinou energetickou infrastrukturu



Poznámka: Schéma je zpracováno pro ilustrativní účely, každá smlouva se svými parametry případ od případu liší



Mnoho veřejných budov na Slovensku má zastaralou energetickou infrastrukturu, která je nejen neefektivní a nákladná z hlediska spotřeby energie, ale také z hlediska provozních požadavků. Moderní topná zařízení, která jsou mnohem méně náročná na obsluhu, jsou na dálku monitorována dispečerským týmem KOOR, který zajišťuje nepřetržitý a bezchybný provoz.

Zdroj: Manažerské informace

PwC | Strictly private and confidential

Klíčové výhody smluv EPC/GES



Žádný kapitálový požadavek předem

Smlouvy EPC umožňují realizaci projektů energetické účinnosti bez platby předem



Zaručená úspora energie s GES

Finanční riziko spojené s prováděním úsporných opatření přešlo z klienta na KOOR



Přístup k odborným znalostem

KOOR posuzuje, navrhuje a zavádí opatření na úsporu energie, přičemž zajišťuje používání nejnovějších technologií a osvědčených postupů



Záruka a vzdálené monitorování

Spolehlivá a energeticky účinná zařízení v záruce; Pohotovité zásahy v případě neočekávaných událostí

Klíčové tržní příležitosti

Poptávku po energetických službách urychlí vyšší tempo rekonstrukcí budov v důsledku investičního dluhu obcí se zastaralou tepelnou infrastrukturou a následně náhrada klasických zdrojů energie obnovitelnými v souladu se zelenou strategií EU.

Motory trhu

- ◆ **Velký infrastrukturní investiční dluh obcí** – Veřejný sektor na Slovensku tvoří 15 tis. veřejných budov/objektů, vl. ¾ vyžadují rekonstrukci vytápění budov a další energetické infrastruktury.
- ◆ **Zelená strategie EU má výrazně snížit závislost na řešeních fosilních paliv** a podporovat zelené iniciativy **s rostoucím pronikáním obnovitelných zdrojů**. Nové stavební projekty a rozvojové projekty budou vyžadovat začlenění složek obnovitelné energie do projektů.
- ◆ Vyšší penetrace obnovitelných zdrojů s nepředvídatelnou dodávkou energie **bude vyžadovat další flexibilitu v síti**. Očekává se, že bateriové systémy (**BESS**) budou hrát klíčovou roli pro provozovatele přenosových sítí a manažery vyrovnávacích skupin.
- ◆ **Interakce mezi FV a BESS** – Kombinované řešení instalované v objektu, řízené algoritmem v rámci platformy energetického managementu, umožňuje maximalizovat využití levné energie z FV a prodej přebytku energie do sítě.
- ◆ **Vyrovňování energetických komunit** – KOOR může propojovat různé objekty/zákazníky, aby si vzájemně příznivě vyměňovaly přebytky energie za účelem zvýšení energetické účinnosti (přepnutí z vnější do vnitřní sítě v případě příznivých solárních podmínek a přebytků).
- ◆ **Zvyšující se požadavky na vykazování ESG** sledování emisí uhlíku. Vysoký rating ESG může společností pomoci přilákat obchodní partnery nebo investory a získat lepší přístup k externímu financování.

Vlna renovací je jedním ze základních kamenů Zelené dohody EU

40%

spotřeby energie v EU pochází z obytných budov a budov služeb

75%

těchto budov bylo postaveno před zavedením energetických norem

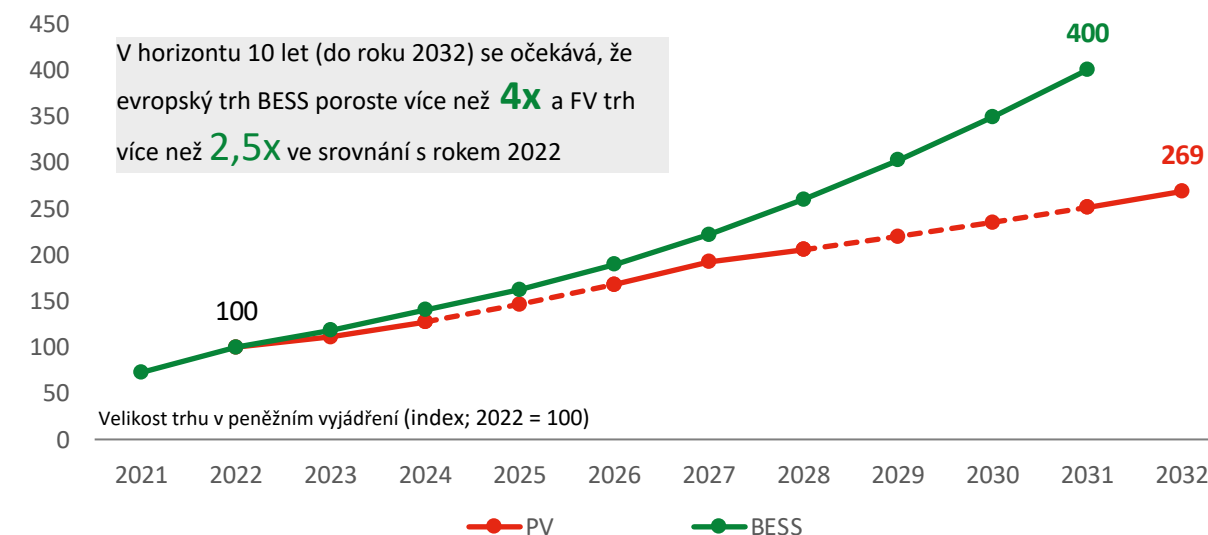


Míra renovace se v období 2026–2030 zdvojnásobí z 1 % na 2 %. CZ, SK a HU zaostávají, tedy očekávají ještě vyšší tempo růstu

Zdroj: Evropská komise, Do roku 2050 bude klimaticky neutrální (2019)

Očekává se, že pronikání zařízení na výrobu energie z obnovitelných zdrojů v EU do roku 2030 dramatičtě vzroste

PV a BESS budou dále podporovat růst společnosti KOOR



Poznámka: Tečkovaná čára představuje interpolovaná data kvůli chybějícím datovým bodům.

Zdroj: The Business Research Company 2023, Global Solar Energy Market Regional Comparisons October 2023; Výzkum BIS, trh se stacionárním úložištěm energie – globální a regionální analýza 2023

Finanční momentka společnosti KOOR

Společnost KOOR zaznamenala za poslední tři roky významný růst a je na pokraji dalšího růstu díky solidnímu množení projektů EPC / GES a přípravám na vznikající segment BESS a obnovitelných zdrojů, stejně jako expanzi do Česka a Maďarska.

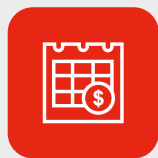
Poslední (FY23) Finance



Příjmy
EUR 29m



EBITDA
EUR 6m



Průměrná marže EBITDA
za poslední 3 roky
25%

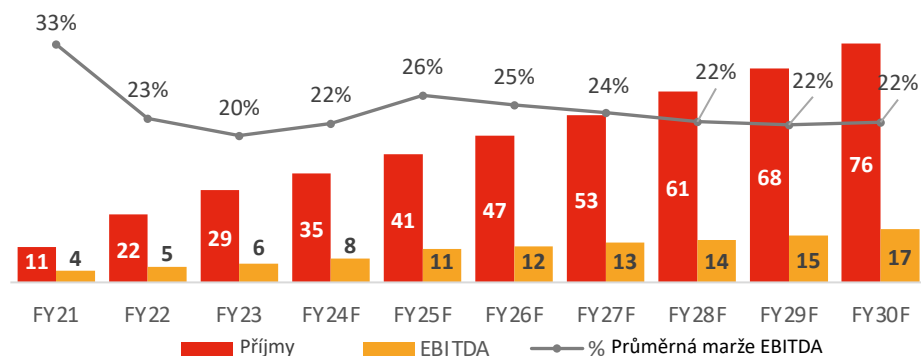


Poslední 3 roky EBITDA CAGR
27%



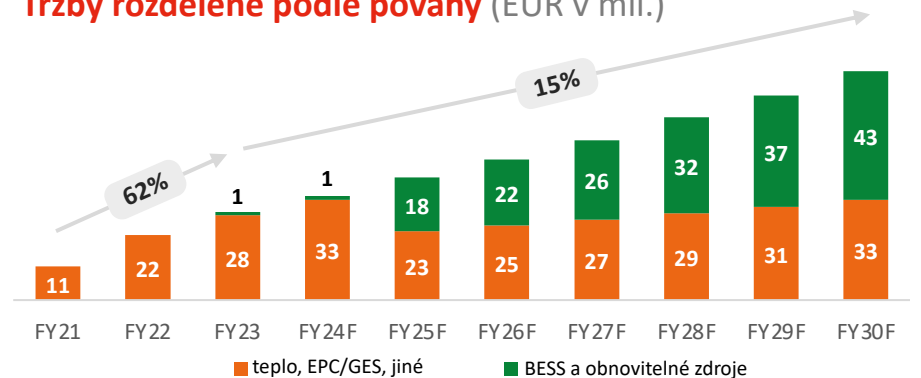
Celková aktiva
EUR 62m

Předpověď tržeb a EBITDA (EUR v mil.)



Část prudkého nárůstu historických výnosů a EBITDA souvisí s náběhem EPC / GES kontraktů, přičemž část výnosů je zaúčtována proti dlouhodobým pohledávkám (do 15 let). KOOR má zavedený robustní finanční rámec a factoringová ujednání pro řízení peněžních toků na základě požadavků potrubí

Tržby rozdělené podle povahy (EUR v mil.)

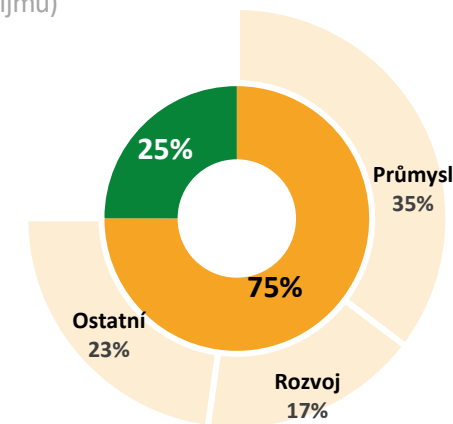


BESS a obnovitelné zdroje budou hrát hlavní roli v růstu společnosti KOOR.

Přítomnost průmyslu

projekty k prosinci 2023 (% z příjmů)

Současný sortiment zahrnuje projekty pro velké soukromé zákazníky. Očekává se, že podíl veřejných projektů vzroste s vlnou renovací blížící se cca 40%.



■ Soukromý sektor
■ Veřejný sektor

Zdroj: Informace managementu

Geografická přítomnost



Probíhá expanze do ČR a Maďarska. Činnosti mají být zahájeny v roce 2025/2026.

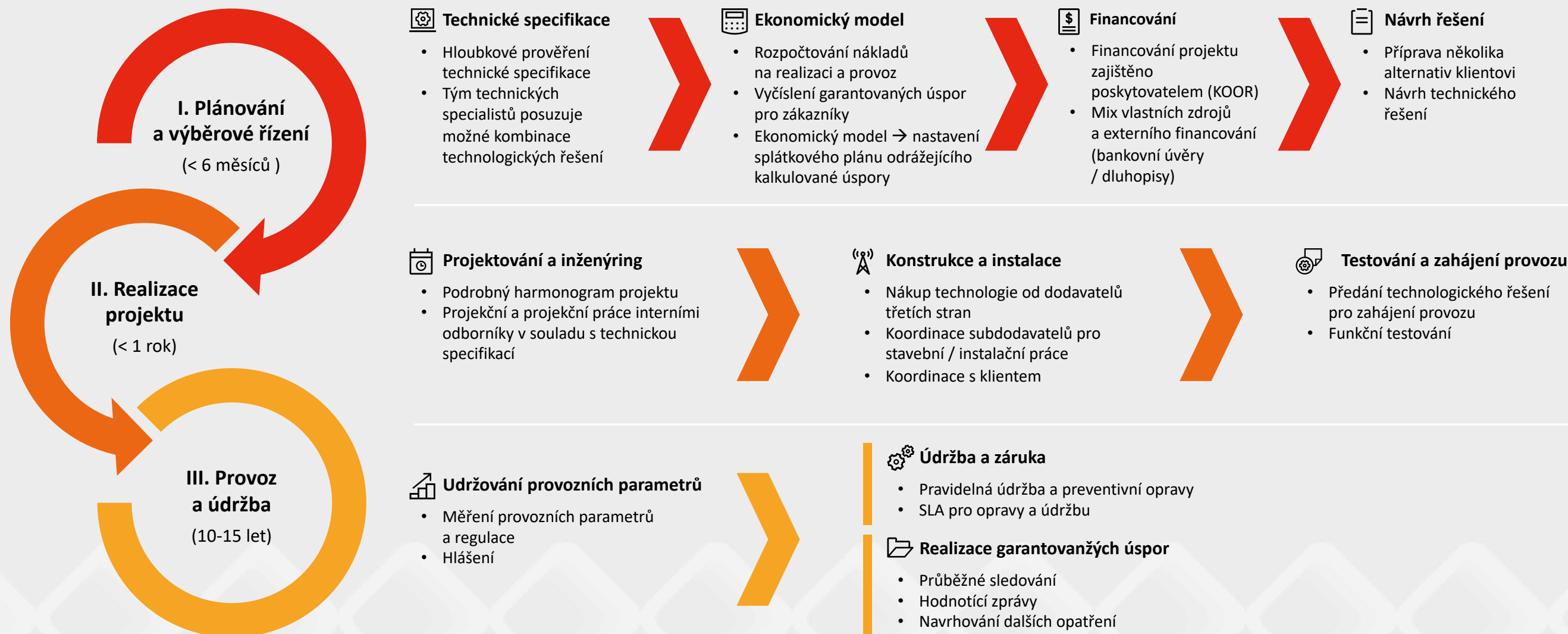
2

Obchodní model společnosti KOOR



Harmonogram projektu

KOOR nabízí „end to end“ přístup od návrhu řešení až po údržbu a provoz interními specialisty. Klíčem k úspěšnému výběrovému řízení je koordinace obchodního týmu a technických odborníků s cílem připravit pro klienta optimální řešení s výhodným ekonomickým modelem



GES vs. standardní rekonstrukční tendry

Projekty garantovaných úspor energie (GES) jsou preferovaným obchodním modelem společnosti KOOR před standardními rekonstrukčními nabídkovými řízeními založenými na výkazu výmer, protože umožňují výrazně vyšší zapojení do technické specifikace a tím lépe přizpůsobená řešení pro klienty

Standardní rekonstrukce (výkazy)

- Řešení **navrhuje navrhovatel** (výměr), **cílem je nejnižší cena**.
- Řešení dodává několik partnerů, několik PP (Veřejné zakázky).
- Za výsledné parametry díla v oblasti úspor neručí projektant, ani realizátor.

Výhody



- Jednodušší příprava PP, lze obstarat po částech (technologické celky samostatně, jednotlivé fáze samostatně).

Nevýhody



- Potřeba investičních zdrojů.
- Další náklady v podobě vícepráce.
- Obtížná koordinace více dodavatelů.
- Nikdo není zodpovědný za dosažení úspor.

Projekt garantovaných úspor energie (GES).

- Řešení **navrhuje účastník výběrového řízení**, **cílem je co nejvyšší úspora**.
- Řešení dodává jeden partner, který zodpovídá za projekt, inženýring, realizaci a také provoz, jeden PP (Veřejné zakázky).

Výhody



- Rozpočtově neutrální, spláceno z úspor
- Jeden PP = jeden dodavatel, který zodpovídá za konkurenceschopnou výši úspor po celou dobu záruky

Nevýhody



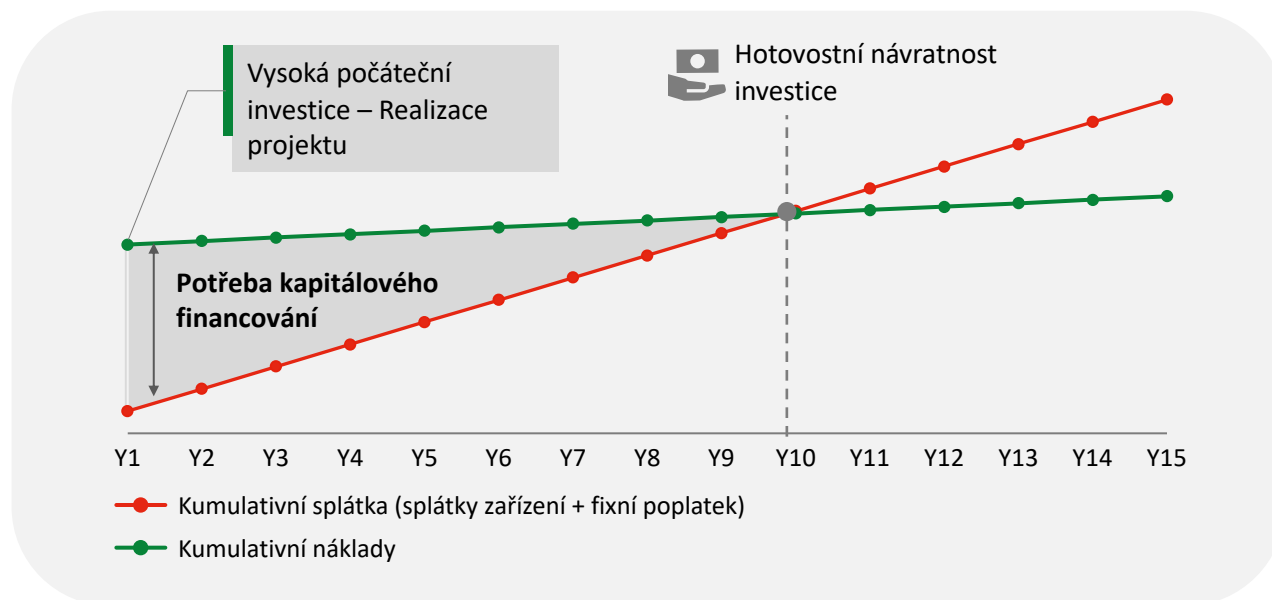
- Náročnější příprava PP (technický poradce, poradce procesu PP)



Projektové financování

nové projekty renovace obvykle vyžadují pro KOOR vysoké počáteční investice na pořízení a instalaci energetických zařízení. KOOR těží z dobrého přístupu k finančním prostředkům a předem dohodnutého úvěrového rámce

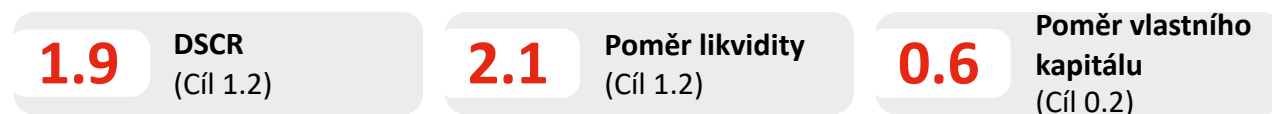
Cash flow a návratnost investic



Plnění bankovních smluv

KOOR má bezpečné rezervy při plnění bankovních smluv.

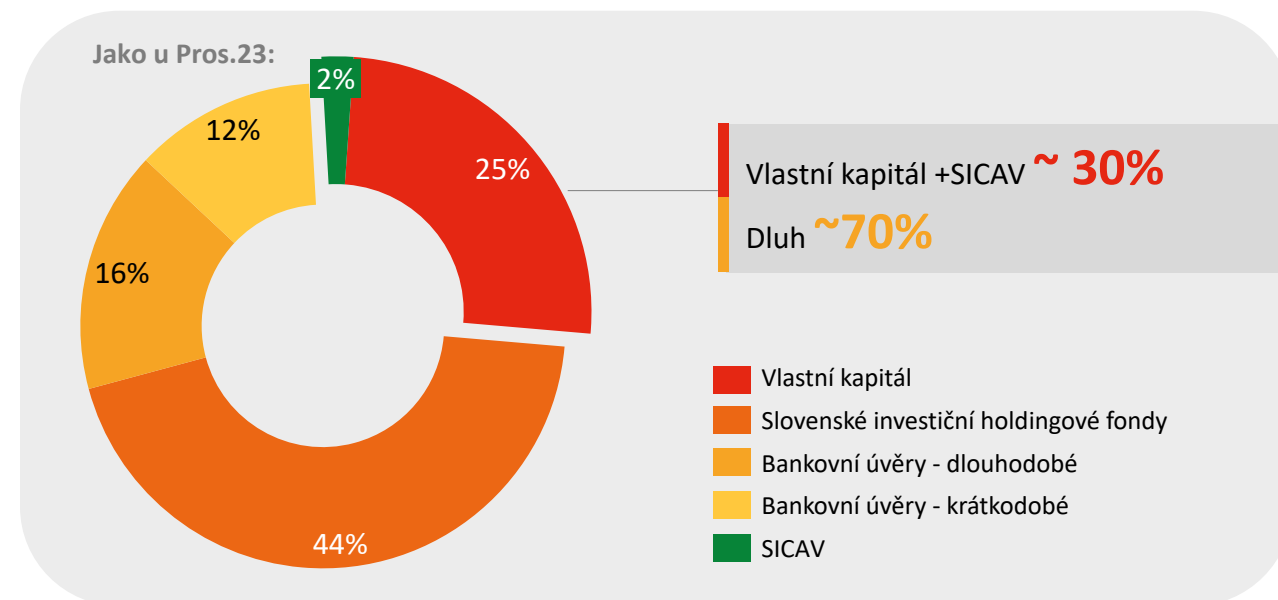
2023



Zdroj: Informace managementu

PwC | Strictly private and confidential

Projekty byly spolufinancovány kombinací vlastních a cizích zdrojů



- ◆ **Financování od Slovak Investment Holding** (z Operačního programu Výzkum a inovace)
- ◆ **Dlouhodobé úvěry a úvěrové linky u komerčních bank** – KOOR navázal důvěryhodné vztahy s financujícími bankami. KOOR má předem dohodnutý úvěrový rámec jak v SK, tak i v CZ a HU bankách s maximálním čerpáním v závislosti na výši vlastního kapitálu.
- ◆ **Nové zdroje externího financování:**
 - **Prodej pohledávek (factoring)** – Cash-flow z dlouhodobých pohledávek bude řízen faktoringovými ujednáními v závislosti na potřebách potrubí
 - **Investiční akcie SICAV** – Investoři se podílejí na obchodní expanzi + další úvěrové limity budou zpřístupněny od bank
 - **Zelené dluhopisy** – vydává fond SICAV s oficiálním statutem zelených dluhopisů

Služby a technologie

Hlavní prioritou rekonstrukčních projektů ve střednědobém horizontu zůstává modernizace zastaralé infrastruktury vytápění a chlazení objektů o moderní kotelny a HVAC řešení. Renovační projekty jsou často doplněny modernizací řešení osvětlení v komunálních a komerčních objektech

Nabízené služby

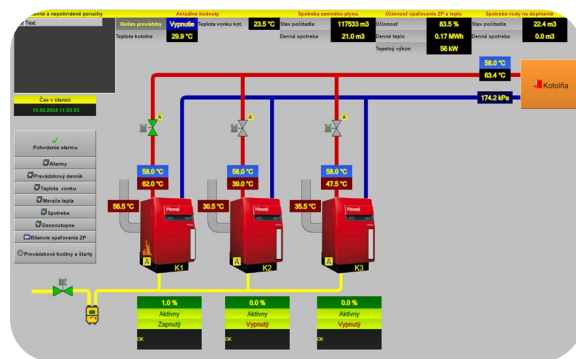
Řízení vytápění / HVAC

- **Výstavba nebo rekonstrukce kotelny.**
- S využitím **nejmodernějších přístupů a technologií.**
- **Správa a údržba kotelny** po celou dobu trvání smlouvy.
- Výstavba tepelné infrastruktury - **zateplení budov, výměna oken.**

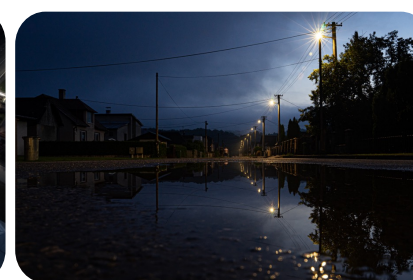
Osvětlení

- **Systém osvětlení na klíč**
- Měření a vyhodnocování spotřeby pomocí technologií IoT (elektrický internet věcí) a automatické řízení osvětlení pomocí webového dispečinku
- **Vnitřní osvětlení snižuje provozní náklady** a zároveň zlepšuje kvalitu osvětlení – **úspora 50–90 %** v závislosti na parametrech stávajícího systému osvětlení
- **Venkovní osvětlení řízené na základě harmonogramu**, přizpůsobitelné intenzitě vnějšího světla, provozu, případně jiným požadavkům – **snížení provozních nákladů od 60-80% při zvýšení komfortu osvětlení.**

Topenářské technologie a služby



Osvětlení



Služby a technologie

Instalace a správa obnovitelných zdrojů získávají silnější pozici v projektu KOOR a očekává se, že do roku 2030 dosáhne 50 % portfolia služeb KOOR v reakci na dekarbonizační strategii EU

Řešení obnovitelné energie používaná v projektech energetických služeb

Fotovoltaika (FV)

- Solární panely namontované na střechách nebo v solárních farmách, aby zachytily většinu slunečního světla.
- Vyrobenou elektřinu lze ihned použít nebo uložit pro pozdější použití.
- **On-grid a off-grid řešení**
- Výhody: nenáročná údržba, dlouhá životnost (25+ let), relativně snadné získání stavebního povolení



PwC | Strictly private and confidential

Systémy ukládání energie z baterií (BESS) Tepelná čerpadla

- Bateriové systémy akumulace energie umožňují **uchovávat elektrickou energii pro pozdější použití**, např. přebytečná energie vyrobená ve špičce, která se pak může uvolnit během období vysoké poptávky nebo když obnovitelné zdroje energie nevyrábějí elektřinu.
- Aby se zlepšila stabilita a spolehlivost sítě, bude mít BESS **klíčovou roli při poskytování flexibility pro TSO a obchodníky s energií**.
- Tepelná čerpadla využívají k přesunu tepla z jedné oblasti do druhé chladicí cyklus; používá se v systémech vytápění a chlazení budov k přenosu tepla ze země, vzduchu nebo vody uvnitř pro účely vytápění nebo venku pro účely chlazení.
- Díky přenosu tepla namísto jeho přímé výroby jsou **energeticky účinným a ekologickým řešením pro řízení klimatu v domech a budovách**.



Kotle na biomasu

- Kotlíky na biomasu využívají organické zdroje jako dřevo, zemědělský odpad nebo jinou biologickou hmotu pro spalovací proces k výrobě tepla nebo elektřiny.
- **Snížení emisí oxidu uhličitého při spalování** ve srovnání s konvenčními palivy dělá z kotlů na biomasu obnovitelný zdroj energie.



3



Trendy na trhu

ESCO trh v Evropě

Evropská unie se zavázala k energetické účinnosti a pokroku směrem k udržitelné energii. Soukromý sektor, zejména ESCO, bude hrát v tomto vývoji klíčovou roli

Hlavního pokroku v posilování evropských a národních trhů ESCO bylo dosaženo díky směrnici o **energetické účinnosti (EED)**, která byla na konci roku 2018 novelizována, aby lépe odrážela politickou scénu pro rok 2030, a díky podpurným finančním a regulačním opatřením na úrovni EU i na vnitrostátní úrovni.

Dynamika růstu trhu ESCO v Evropě

Trh ESCO v Evropské unii je na stabilním vzestupu a v posledním desetiletí vykazuje neustálý růst a zrání. Mezi **klíčové faktory** přispívající k růstu trhu ESCO patří **politická podpora**, **zvýšená informovanost** potenciálních klientů o výhodách energetické účinnosti a ESCO služeb a **inovace v energeticky účinných technologiích**.

Budoucí aspirace na zlepšení na trhu ESCO

Zatímco ESCO fungují od konce 80./začátku 90. let 20. století, trh s energetickými službami v EU teprve realizuje svůj plný potenciál, a to i v zemích s dobře rozvinutým sektorem ESCO.

Klíčové oblasti pro zlepšení:

Regule a standardizace trhu

Přísnější definice a registrace společností ESCO by mohly usnadnit trh s dodávkami a školení by mohla zlepšit nabídky stávajících společností. Zavedení důvěryhodného systému zajišťování kvality by mohlo **zvýšit transparentnost, důvěryhodnost a důvěru v odvětví**.

Financování a fiskální záležitosti

Financování projektů ESCO zůstává problémem téměř ve všech členských státech. Problémy s likviditou mohou řešit implementovaná objasnění pravidel Eurostatu spolu s iniciativami na vývoj řešení mimorozvahového financování a **vyhrazených úvěrových linek** od institucí, jako je EIB.

Ještě vyšší úspora energie

Strategická vize „Čistý závod pro všechny“ představená Evropskou komisí v listopadu 2018 naznačuje, že výsledky projektů ESCO v průměru 20-30-50% úspor energie jsou chválné, ale nestačí. Trhy ESCO si musí **najít své místo v přechodu k důkladné renovaci a dalším hlubokým úsporám energie**, které obvykle zahrnují větší počáteční investice a mohly by vést k **větší velikosti trhu v odvětví ESCO**.



Dynamika trhu ESCO na klíčových trzích společnosti KOOR



Slovensko

- Slovenský trh ESCO roste, zejména v oblasti rekonstrukcí ústředního vytápění a dodávek tepla do veřejných budov.
- Mezi hlavní překážky patří nízká informovanost a důvěra v garantované energetické služby, a to navzdory nedávným právním zlepšením.
- Snahy o odstranění překážek zahrnují podporu ze strany Slovenské inovační a energetické agentury a pokračující vylepšování právních předpisů.



Česká republika

- Historicky byl trh ESCO v České republice poháněn úsilím zdola nahoru a podporován příznivým právním rámcem.
- Typickými klienty ESCO jsou veřejné budovy včetně nemocnic, vzdělávacích zařízení (školy, školky, univerzity) a úřadů.
- Mezi klíčové překážky patří právní nejasnosti, omezená vládní podpora a nedostatek důvěry v koncept EnPC.



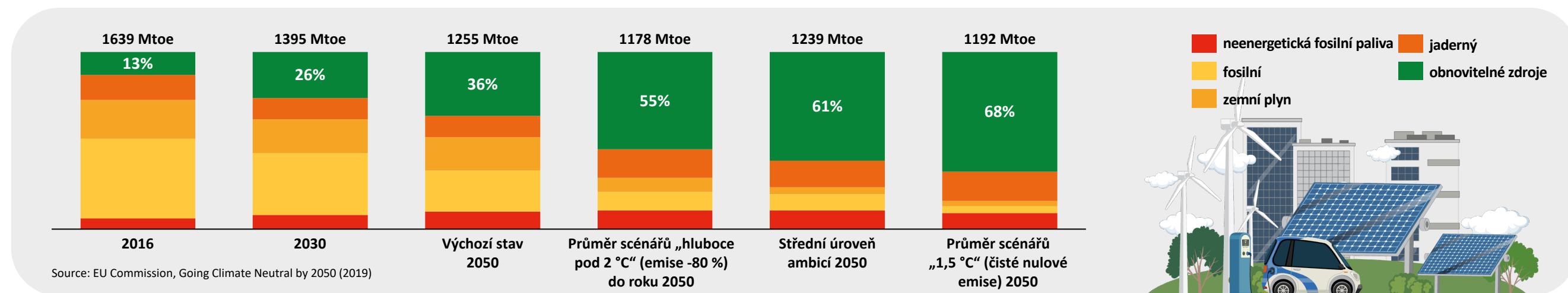
Maďarsko

- ♦ Maďarský trh ESCO zaznamenal výrazné výkyvy, přičemž aktivita zůstává od roku 2010 nízká.
- ♦ Mezi klíčové překážky patří nedostatek důvěry, regulační nejistota a nízké nasazení, přičemž zvláštní výzvy představují zadávání veřejných zakázek
- ♦ Existuje potenciál pro oživení trhu prostřednictvím jasnějších předpisů, podmínek udělování upřednostňujících složité investice a úsilí o obnovení důvěry.

Zelená strategie EU

V souladu se Zelenou strategií EU 2050 bude vzrůstající tlak na energetickou účinnost budov, zatímco obnovitelné zdroje budou postupně zvyšovat svůj podíl ve srovnání s konvenčními zdroji.

Energie – domácí spotřeba v Evropě (Megatuny energie)



Strategie EU

- Energy efficiency crucial in decarbonization; buildings will play a Energetická účinnost rozhodující při dekarbonizaci; budovy budou hrát hlavní roli
- Obytné budovy a budovy služeb v současnosti představují 40 % spotřeby energie v EU – přičemž 75 % těchto budov bylo postaveno dříve, než existovaly normy energetické náročnosti.
- Většina bytového fondu z roku 2050 existuje již dnes; to bude vyžadovat **vyšší míru renovace a přechod na obnovitelné zdroje pro vytápění**, vylepšené systémy řízení a vylepšené materiály pro izolaci.
- Nasazení obnovitelných zdrojů – cíl 32 % do roku 2030.
- Přechod k decentralizovanému energetickému systému vyžaduje inteligentní, flexibilní systém s propojitelností, velkokapacitním skladováním energie, reakcí na straně poptávky a řízením prostřednictvím digitalizace.

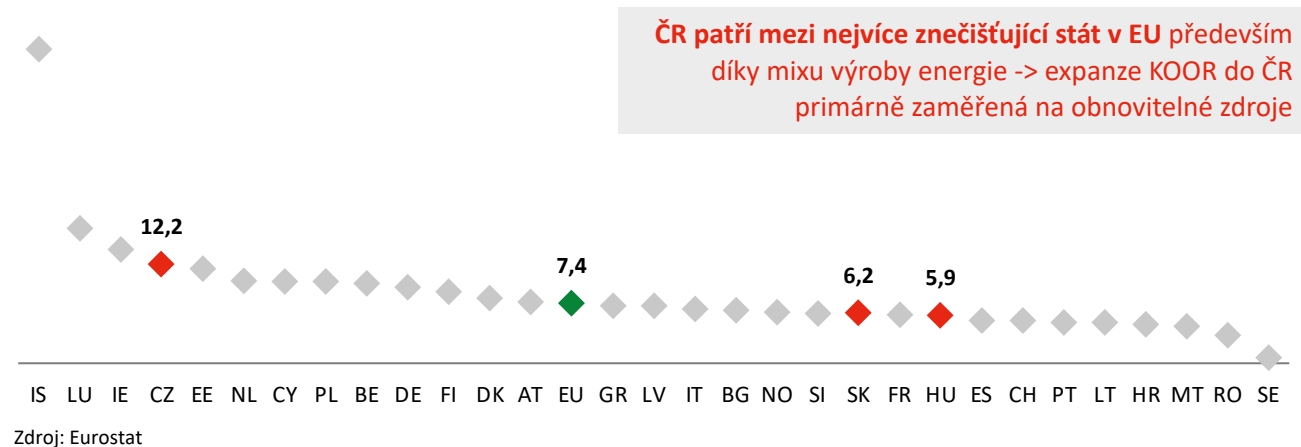
Příležitosti KOOR

- S postavením společnosti KOOR na trhu v oblasti komplexních energetických služeb je potřeba vyšší míry renovace → **rozšířený plán renovačních projektů společnosti KOOR**
- KOOR má všechna **potřebná povolení a personální znalosti** k účasti na instalaci obnovitelných zdrojů
- Rostoucí penetrace obnovitelných zdrojů způsobí vyšší nepředvídatelnost výroby a tím nevyváženost přenosové sítě → **prostor pro synergii s BESS**

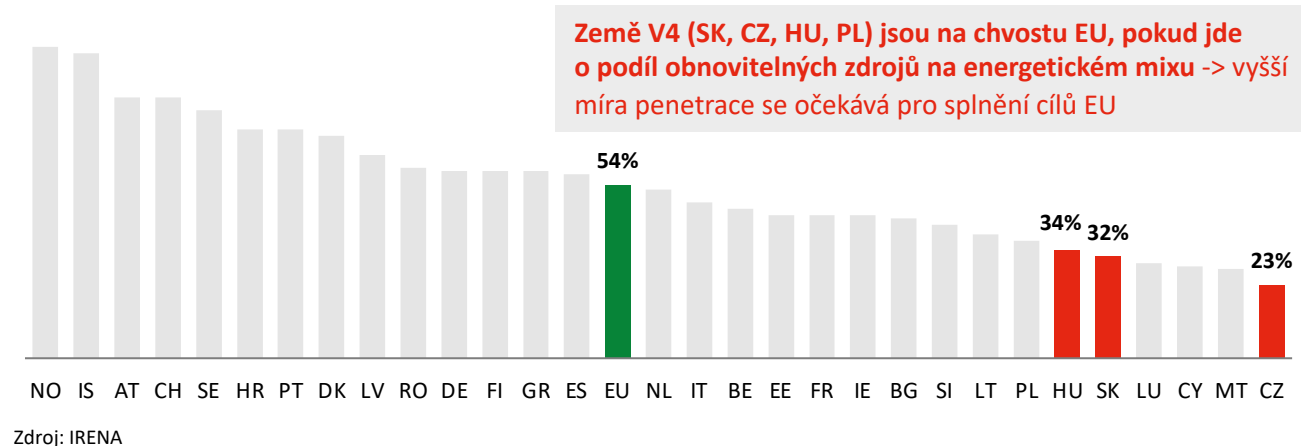
Situace na SK, CZ a HU

Předpokládá se, že během příští dekády se kapacita obnovitelné energie ve střední a východní Evropě zvýší o 90 GW, což je významný pokrok pro země, které v současnosti zaostávají za některé z nejméně rozvinutých zemí v oblasti obnovitelné energie.

Čisté emise skleníkových plynů podle zemí EU, 2021 (t/obyv)



Podíl obnovitelných zdrojů na kapacitě elektřiny podle zemí EU, 2022 (%)



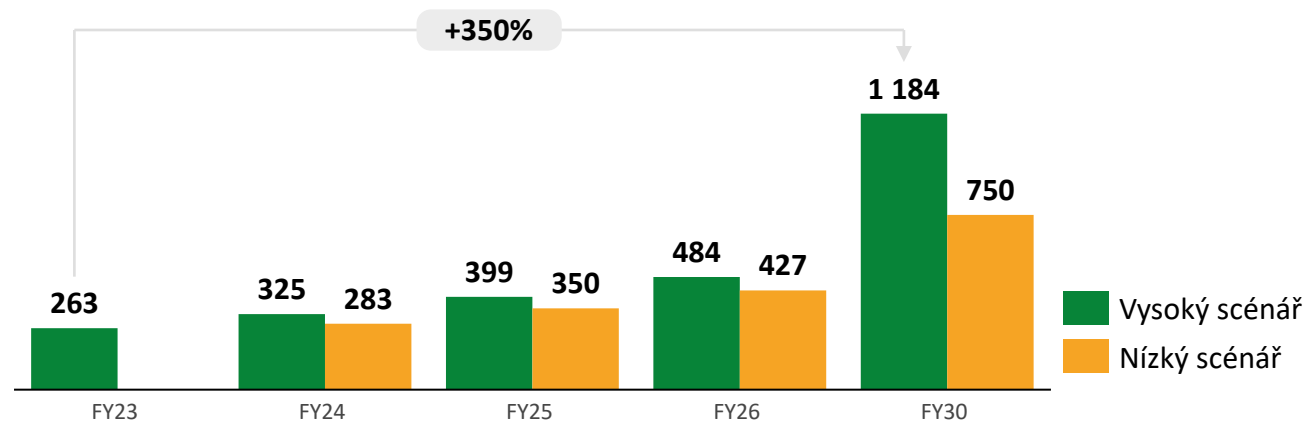
Klíčové trendy

- ♦ V roce 2021 činily čisté emise skleníkových plynů v ČR 12,2 tuny na obyvatele, což je **jedno z nejvyšších hodnot v Evropě**. Vyšší sazby měly pouze Island (38,9 t/obyv.), Lucembursko (16,7 t/obyv.) a Irsko (14,1 t/obyv.). Mezitím Maďarsko a Slovensko měly výrazně nižší sazby, 5,9 t/obyv. a 6,2 t/obyv., i když nebyly nejnižší v Evropě. Evropská unie jako celek přispívá asi 9-10 % celosvětových emisí (nebo 3 541 Mt CO₂ e v roce 2021), z nichž emise cílových zemí tvoří cca. 6,4 %.
- ♦ Přestože **Slovensko** nepatří k největším přispěvatelům emisí skleníkových plynů, potýká se se značnými problémy se znečištěním ovzduší. Má **jednu z nejvyšších úrovní koncentrací prachových částic v EU**, a to především díky zastaralým průmyslovým technologiím a domácímu spalování pevných paliv.
- ♦ Česká republika, Maďarsko a Slovensko patří mezi ekonomiky, které dělají pokroky nebo se **zavázaly k budování zelené budoucnosti**. V roce 2023 je Slovensko ve svém závazku přijmout zelenější budoucnost na 35. místě mezi 76 globálními ekonomikami. Česká republika se drží na 31. pozici a těsně za ní Maďarsko na 29. místě.
- ♦ Ve snaze snížit emise skleníkových plynů **všechny tři země zkoumají alternativní zdroje energie pro budoucí využití**. Podle Fitch Solutions jsou fotovoltaické instalace připraveny ovládnout sektor obnovitelných zdrojů v regionu střední a východní Evropy v příštím desetiletí.
- ♦ **Předpokládá se, že kapacita obnovitelné energie se rozšíří ve všech cílových zemích**. V České republice se očekává nárůst z 23,0 % v roce 2022 na 30,5 % v roce 2032. V Maďarsku se očekává nárůst z 34,0 % v roce 2022 na 36,3 % v roce 2032 (po významných investicích do solárních elektráren v nedávných letech). Mezitím se na Slovensku očekává růst hodnoty z 32,0 % v roce 2022 na 41,1 % do roku 2032.

Fotovoltaika – trendy na trhu EU

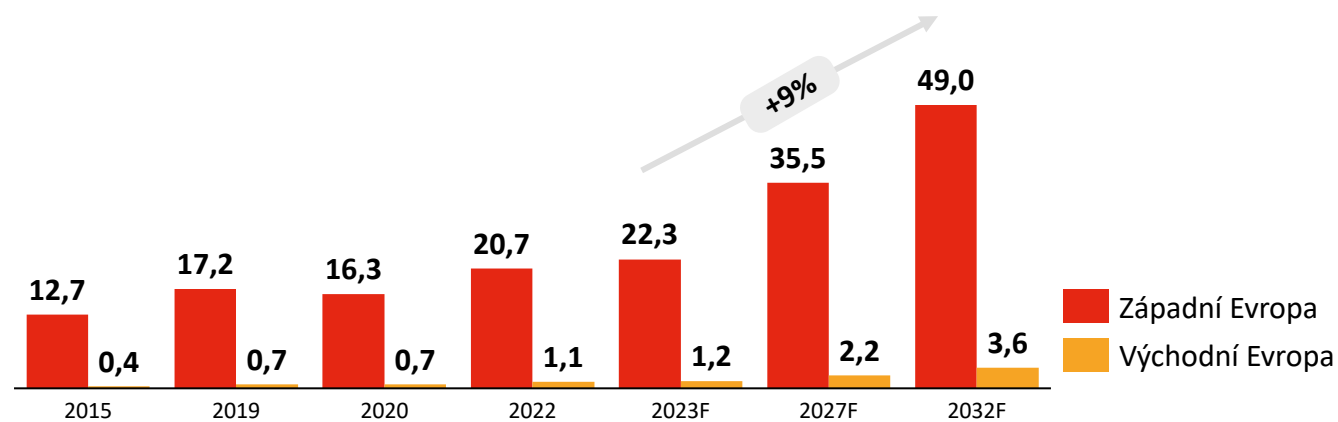
Vysoká poptávka po fotovoltaike (PV) v regionu střední a východní Evropy v kombinaci s iniciativami EU v oblasti dekarbonizace a nedostatkem technických kapacit budou v nadcházejících letech řídit výkonnost KOOR a celého sektoru.

Celkové scénáře trhu solárních fotovoltaických systémů EU27 na období 2023–2030 (GW instalovaného výkonu)



Zdroj: Solar Power Europe, EU Market Outlook For Solar Power 2023 - 2027

Velikost evropského trhu se solární energií, 2015–2032 (mld. EUR)



Zdroj: The Business Research Company 2023, Global Solar Energy Market Regional Comparisons October 2023

PwC | Strictly private and confidential

Klíčové trendy

Popis trhu

- Významná evropská solární strategie jako součást **strategie REPowerEU**.
- V prvních měsících roku 2023 energetická krize přetrvávala a prudce rostoucí ceny elektřiny zaskočily občany, podniky a politiky.
- V roce 2023 dosáhly solární fotovoltaické instalace v EU **55,9 GW, což představuje 35% nárůst od roku 2022** a zdvojnásobení trhu za pouhé dva roky
- V roce 2023 vzrostl počet **solárních zařízení ve 25 členských státech**, přičemž 20 dosáhlo rekordních hodnot.
- Nedávná energetická krize urychlila tempo růstu solárních kapacit (roky solárního boomeru v roce 2022 a 2023 s tempem růstu 24 %, resp. 27 %). Očekává se, že evropská **flotila solární energie vzroste z 263 GW v roce 2023 na nejméně 427 GW do roku 2026** (CAGR 18 %).

Ovladače

- Program **REPowerEU si klade za cíl 45% podíl** obnovitelných zdrojů energie do roku 2030. Opatření k zajištění ruské závislosti zahrnují nový cíl EU pro solární energii ve výši **750 GW do roku 2030**.
- **Kombinace s BESS** - úspora nákladů z cenových výkyvů a energetická bezpečnost v případě výpadků.
- **Rooftop Solar Initiative** (iniciativa Komise EU) – mandát pro všechny komerční a veřejné budovy od roku 2027 a nové obytné budovy od roku 2029 se chystá začlenit solární fotovoltaické elektrárny do standardní energetické infrastruktury.

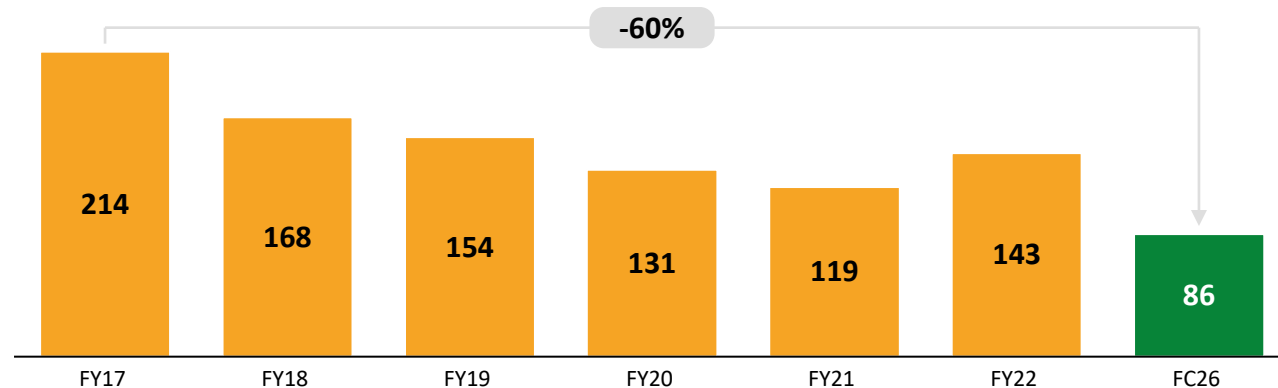
Příležitost

- Jedním z **hlavních úzkých míst** (a zároveň **příležitostí pro ESCO společnosti**) je, že kapacita montérů nestíhá současnou poptávku.

Bateriový systém skladování energie (BESS) – trendy na trhu EU

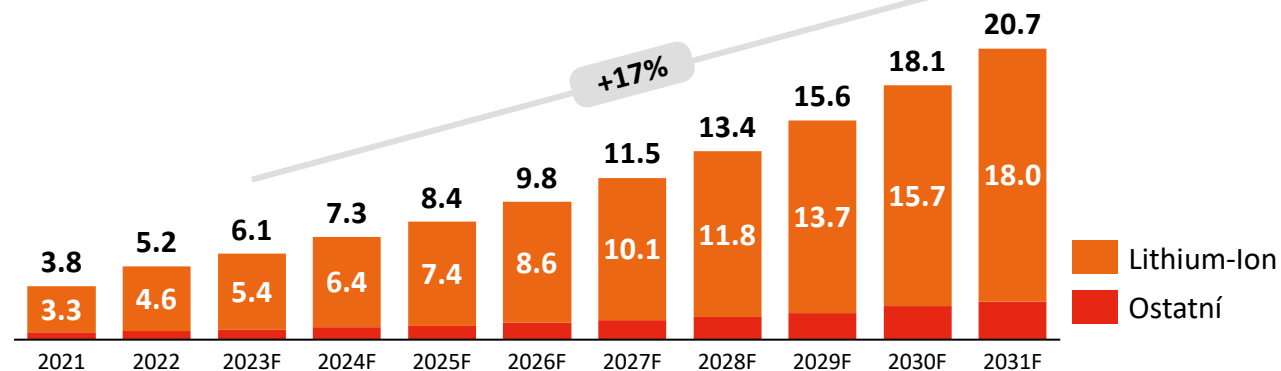
Očekává se, že trh BESS poroste v souladu se zvyšujícím se podílem obnovitelných zdrojů energie v energetickém mixu zemí. Očekává se, že dostupnost technologie bude podpořena poklesem cen lithium-iontových baterií

Evropský trh se systémem pro ukládání energie baterií: Průměrná cena lithium-iontových baterií, (EUR/KWh)



Zdroj: Mordor Intelligence, Europe Battery Energy Storage System Market Size & Share Analysis 2023

Velikost evropského trhu se stacionárními bateriovými úložišti, 2021–2031 (mld. EUR)



Zdroj: BIS Research, Stationary Energy Storage Market - A Global and Regional Analysis 2023

Klíčové trendy

Popis trhu

- Očekává se, že **evropský trh s bateriovými úložišti výrazně expanduje s 16,5% CAGR** od roku 2023 do roku 2031. V roce 2022 byl trh oceněn na 5,2 mld. EUR a očekává se, že do roku 2031 dosáhne 20,7 mld. EUR. Tento růst je poháněn probíhajícími reformami zaměřenými na zlepšení energetické účinnosti a zvýšením zaměřením na energetickou bezpečnost.
- I přes rostoucí poptávku po BESS jako reakci na poptávku po nepřetržitém napájení stále existují **omezení v oblasti dodávek surovin** pro výrobu baterií.

Ovladače

- Klíčovým hnacím motorem BESS** na trhu se zdá být cena lithium-iontových baterií (EUR/KWh), která sice mezi lety 2021 a 2022 mírně vzrostla (+20 % na 143 EUR/KWh), ale předpokládá se, že klesne na 86 EUR/KWh do roku 2026.
- Kromě toho se v rámci plánu REPowerEU (Program dekarbonizace a energetické nezávislosti na Rusku) očekává, že celý **evropský region do roku 2023 vyvine kapacitu výroby obnovitelné energie 1 236 GW**, což vytvoří velké vyhlídky pro BESS a firmy, které tato řešení poskytují.
- Místní vládní dotace a politiky zaměřené na uhlíkovou neutralitu. Vedení KOOR očekává, že taková **opatření místní vlády a EU urychlí trh a podpoří zapojení společností ESCO** do procesu dekarbonizace.

Potenciál BESS

BESS bude jedním ze základních nástrojů pro udržení rovnováhy v elektrických přenosových sítích, a to stále více po postupném vyřazování plynových flexibilních zdrojů a rostoucí penetraci solárních a větrných elektráren.

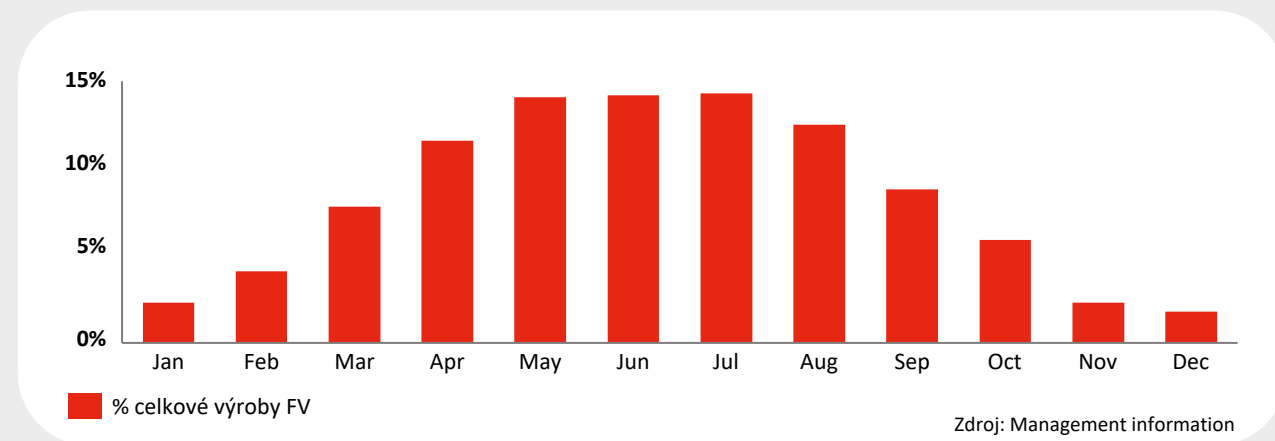
Omezení obnovitelných zdrojů – příklad FV

Předvídatelnost výroby

- Zatímco produkci v rámci roku lze predikovat v rozmezí 1-2 %, v konkrétních dnech může být rozdíl až +-20 % oproti predikci.

Nerovnoměrnost výroby v průběhu roku a dne

- Výroba do 5 měsíců je až 70 % roční produkce.



Dosažení špičkové produkce pouze v omezeném čase

- Fotovoltaika vyrobí během roku jen asi 50-55 % času a maximálního vrcholu dosahuje jen zlomek času (také jen v prvních letech provozu).



Obdobná omezení týkající se nepředvídatelnosti v důsledku vnějších faktorů (počasí) platí i pro zdroje větrné energie.

Potenciál integrace BESS

Flexibilita

- Schopnost zařízení/technologie/subjektu měnit své křivky výroby nebo spotřeby elektrické energie vůči síti

Používání

◆ Správce přenosové sítě

- Využívá flexibilitu k zajištění vyváženého výkonu.
- Dosažení stability energetického systému (ve kterém dochází k neustálým změnám ve výrobě nebo spotřebě v síti), buď přímo, nebo jako běžnější scénář = prostřednictvím agregátoru/virtuálního bloku

Bilanční skupiny

- subjekty odpovědné za odchylku (zpravidla obchodníci s elektřinou)
- využívá flexibilitu k vyrovnání vzniklých nerovnováh oproti jejich plánovaným výrobním nebo spotřebním křivkám a ví tak, jak se vyhnout sankcím (dodatečným nákladům).

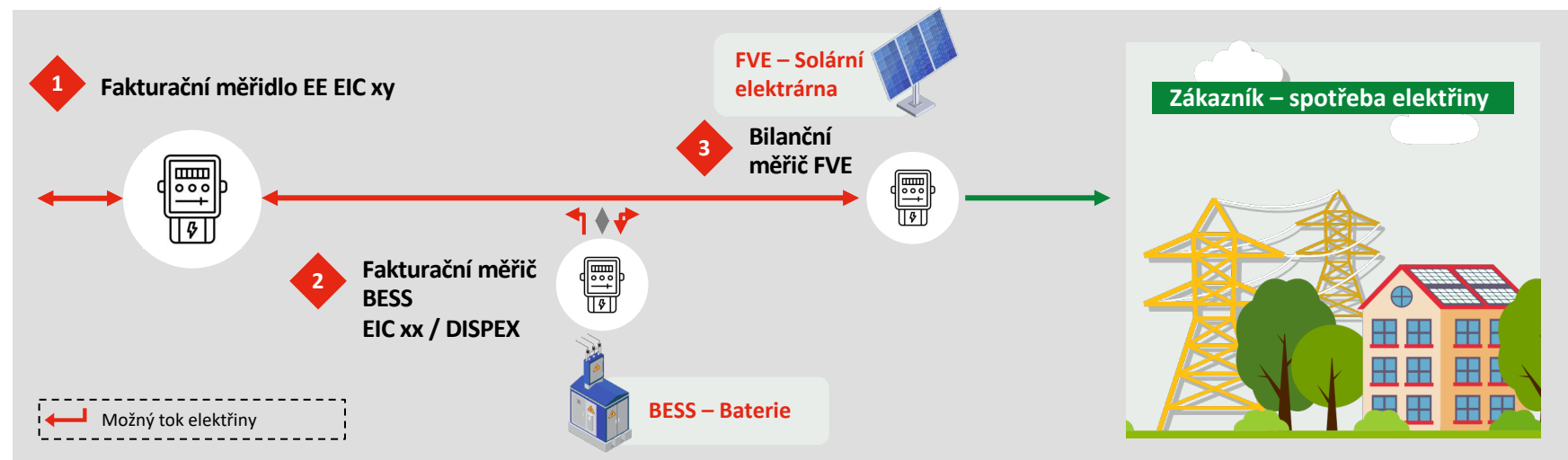
Interakce

- Baterii vybíjejte nebo nabíjejte řízeně dle požadavků externích subjektů na energetickém trhu.
- Díky kombinaci FV a BESS dokáže lépe předvídat provoz a lépe využít přebytečnou energii z FV na trhu.

Interakce mezi PV a BESS v rámci systému

Instalace kombinovaného řešení BESS a PV přináší významné synergie, které umožňují optimalizovat tok energie v různých časech a přebytečnou energii buď ukládat, nebo přebytečnou energii prodávat do sítě.

Tok energie v provozu



Parametry BESS, jeho dimenzování a návrh funkcí se mohou lišit podle režimu provozu FV systému i povinností vyplývajících z legislativy (odpovědnost za odchylku, obchodní model, různé přírážky či dotace, ...)

Za měřičem

Instalace fotovoltaiky pro lokální použití pouze pro konkrétní provoz (případně jako off-grid řešení).

Zelená louka

Instalace fotovoltaiky s přímou dodávkou celé výroby do distribuční sítě.

Hybridní

Fotovoltaika využívající energii v místní síti a dodávající přebytečnou produkci do distribuční sítě.

Kontraktace FVE a BESS se společností KOOR

Smlouva o provozu FVE – Energetického zařízení:

- ◆ Během smluvního období zůstává FV ve vlastnictví společnosti KOOR
- ◆ Klient platí dohodnutou cenu za vyrobenou kWh z FV systému
- ◆ Po vypršení smlouvy se klient stává 100% vlastníkem FV systému
- ◆ Zajištění povinného výkupu EE dle SK legislativy

BESS – Smlouva o nákupu, provozu a výpůjčce elektřiny pro skladování elektřiny a poskytování flexibility

- ◆ Tripartitní smlouva mezi provozovatelem, investorem a vlastníkem odběrného místa
- ◆ BESS provozuje skupina KOOR (DISPEX - vlastní licencí)
- ◆ Ve společném řízení a provozu s FV systémem
- ◆ BESS provozovaný v rámci FCR nebo flexibility

4



Strategie a založení SICAV

Rozšíření činnosti do České republiky a Maďarska

KOOR navazuje na úspěšný růst na slovenském trhu expanzí do sousedních zemí – Česka a Maďarska – s výhodnými podmínkami pro vstup do segmentu elektroenergetiky, resp. GES / EPC renovací. Dceřiné společnosti již byly založeny a jejich spuštění se očekává během příštích dvou let.

Strategie expanze

Expanze do České republiky (CZ)

- ◆ Zahájení provozu je plánováno na roky 2024-2025;
- ◆ Zaměření na vývoj FV, HVAC a BESS;
- ◆ Postupný vývoj ve všech segmentech GES a EPC;
- ◆ Průběžná realizace obchodních aktivit a příprava potřebných povolení v rámci ČR (kompetence OTE a ERU);
- ◆ Povolení podnikání ERU tepla a vytvoření bilanční skupiny OTE.



KOOR v současné době působí ze **tří kanceláří** v různých částech Slovenska, přičemž **nové kanceláře** vznikají v CZ a HU. Řízení **pobočky je centralizováno ze slovenské centrály.**

Expanze do Maďarska (HU)

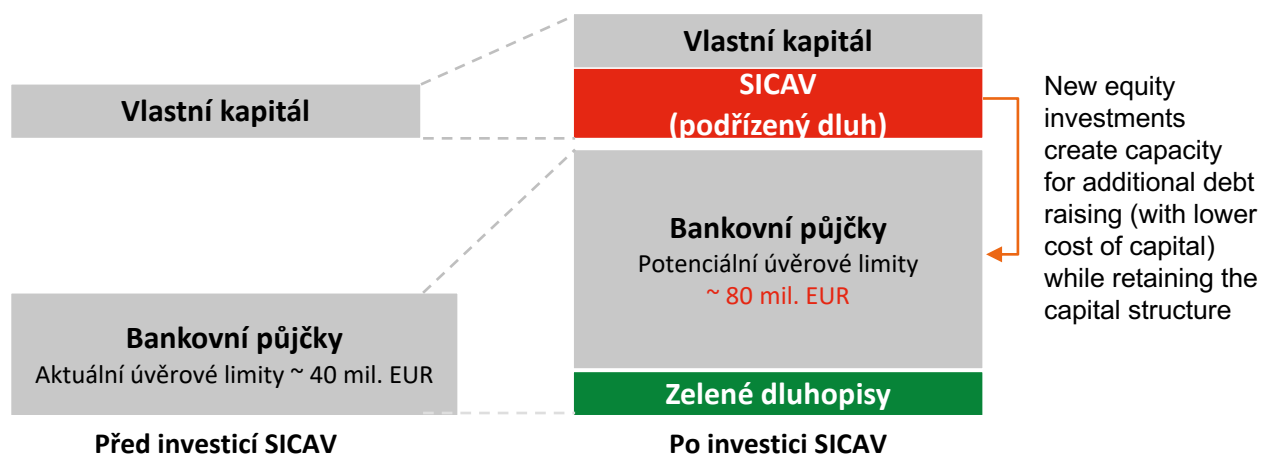
- ◆ Zahájení provozu je plánováno na roky **2025-2026**;
- ◆ Zaměřit se na rozvoj strategie **GES** služeb a **EPC** služeb pro renovaci budov a objektů;
- ◆ Postupný přechod na poskytování služeb FVE, HVAC a BESS na HU trhu;
- ◆ Průběžná realizace obchodních aktivit a **příprava potřebných povolení** v rámci HU;
- ◆ Vedení pobočky je pod dohledem SR, jinak samostatné LLC.

Založení SICAV

Aby bylo možné uspokojit rostoucí poptávku po projektech renovace, je nezbytné získat dodatečný kapitál. Založení SICAV se ukázalo jako optimální strategie, která umožňuje neinstitutčním zúčastněným stranám podporovat obchodní růst společnosti KOOR přímo prostřednictvím investic a nepřímo „odemknutím“ dalšího navyšování externího dluhu.

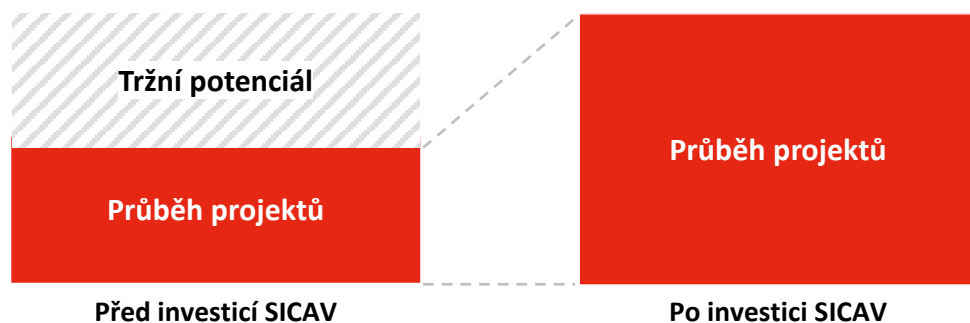
Struktura cílového kapitálu

~ 30% vlastní kapitál / 70% dluh = ~ 30% vlastní kapitál / 70% dluh



New equity investments create capacity for additional debt raising (with lower cost of capital) while retaining the capital structure

Získané prostředky umožňují financování zvýšeného počtu projektů



Zsložení SICAV

- ◆ KOOR se zaměřuje na **dlouhodobé investiční iniciativy**, a proto expanze společnosti vyžaduje velké navýšení kapitálu.
- ◆ Externí financování (většinou od bank) je podmíněno dostatečným vlastním kapitálem (vlastním kapitálem).
- ◆ Za tímto účelem založil KOOR v roce 2022 investiční fond **KOOR ESG SICAV**, který skupině umožňuje získávat kvazikapitálové fondy, dále zvyšovat svou dluhovou kapacitu, přičemž investoři získávají garantované výnosy nad průměrem trhu a v případě určitého typu akcií i nadměrný výnos na základě výkonu skupiny.
- ◆ KOOR se také připravuje na vydání **zelených dluhopisů** fondem SICAV v souladu s principy ICMA Green Bond a EU Green Bond.

Proč SICAV v České republice?

- Vlastnosti a flexibilita**
Schopnost vytvářet plně kontrolované podfondy s flexibilní strukturou držení akcií.
Daňové výhody po časovém testu
- Legislativa**
Implementační regulace jsou vhodnější v ČR plus stabilní právní prostředí pro QIF-SICAV
- Tržní prostředí/vypělost**
100+ QFI fondů za 10+ let s ročním výnosem 20 mld. Kč. Investoři v ČR jsou na tento model zvyklí, koresponduje s expanzními plány

Vývoj platformy energetického managementu

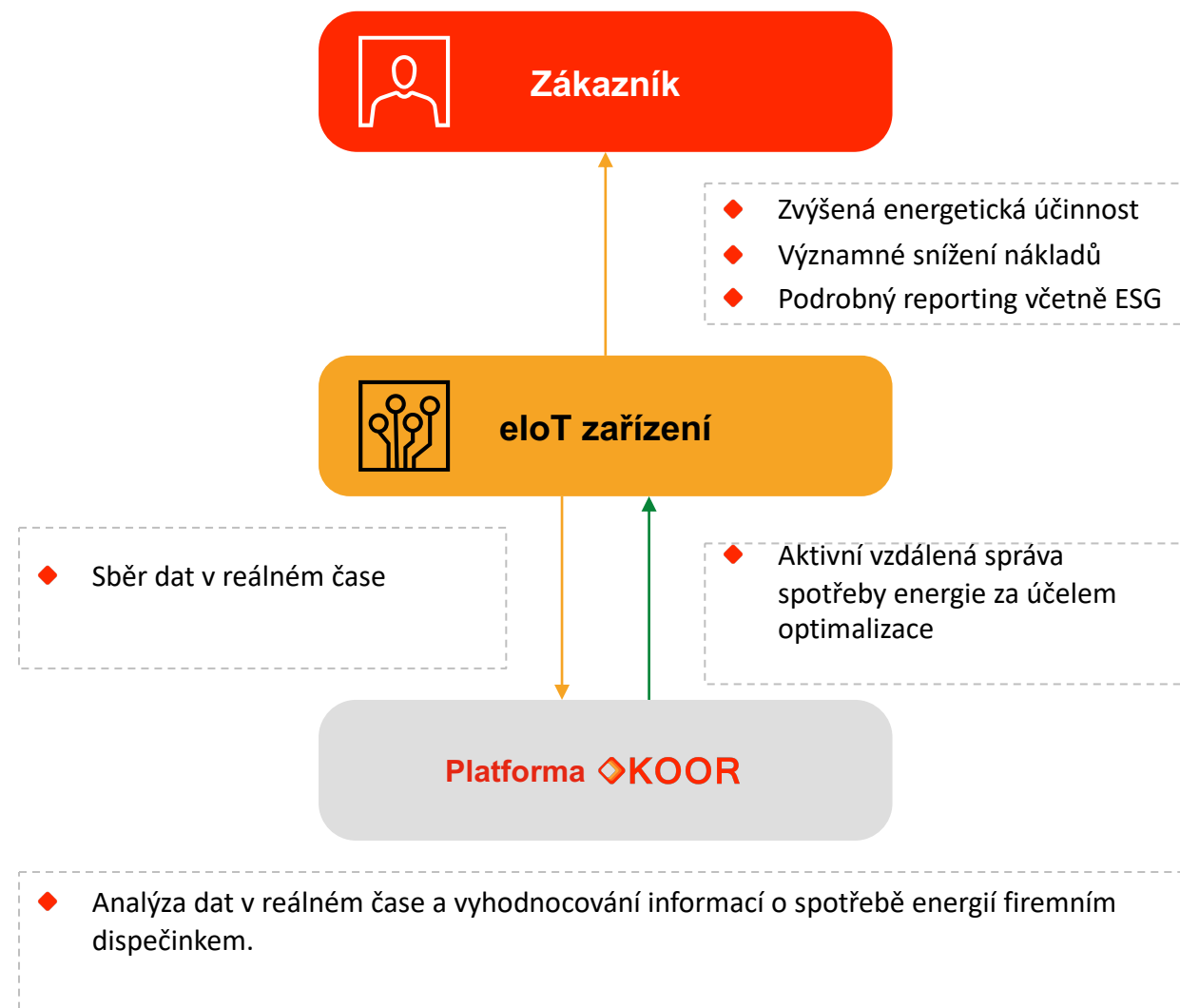
KOOR vyvíjí a postupně upgraduje vlastní platformu pro energetický management budov, která umožňuje lepší kontrolu ve srovnání s řešením třetích stran. Dalším krokem je vývoj vlastní agregační platformy pro řízení spotřeby energie prostřednictvím kombinace FV a BESS a nabízí flexibilitu pro provozovatele sítí.

Platforma

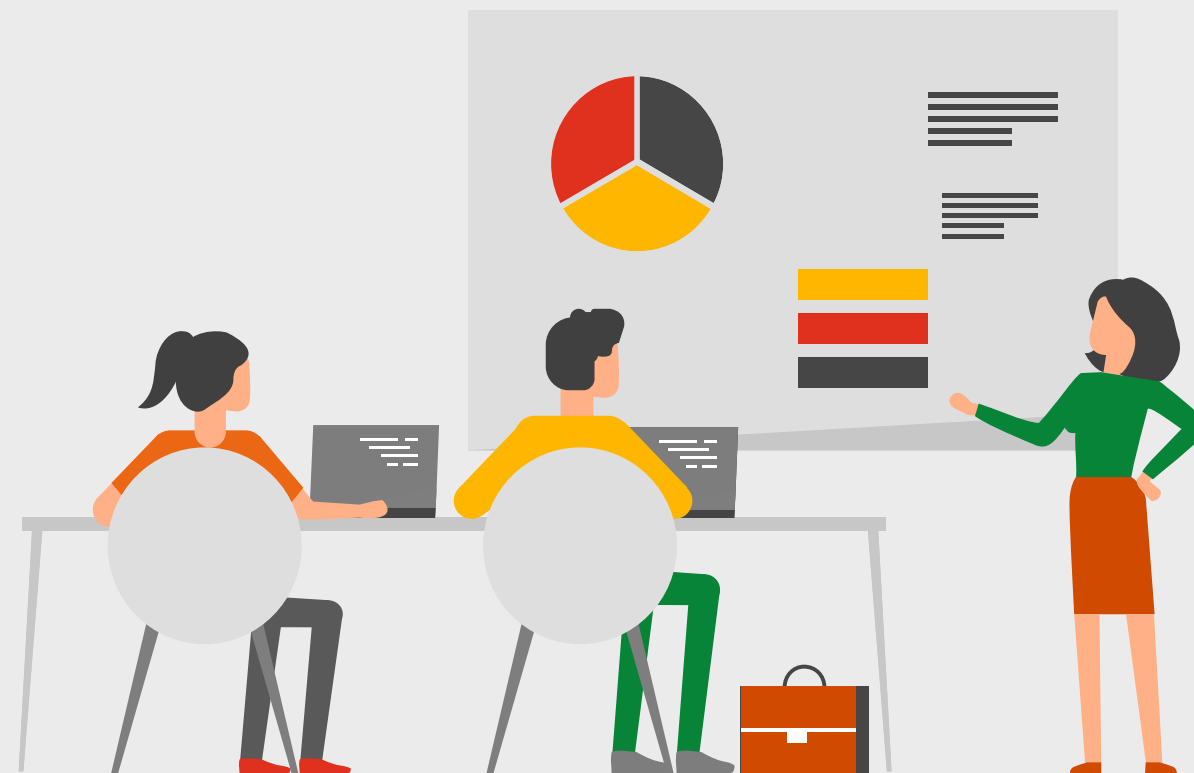
- ◆ V rámci **grantu z norského financování** vyvinula společnost a její norský partner **SINTEF** architekturu pro platformu digitálních energetických služeb.
- ◆ Platforma se **zaměřuje na energetický management** budov tím, že vyhodnocuje a analyzuje data z provozních zdrojů v rámci budovy a také data z interních měřičů a chování uživatelů budovy.
- ◆ Platforma daná data nejen vizualizuje, ale **také vyhodnocuje v reálném čase**.
- ◆ Společnost vlastní platformu, což jí umožňuje poskytovat klientům **komplexní řešení bez spoléhání se na třetí strany**.
- ◆ **Cílem Platformy je zvyšování energetické účinnosti a energetického managementu** budov s využitím reálných dat, což vede k přímým úsporám pro klienty a také k efektivní dokumentaci dat.
- ◆ Digitální **platforma poskytuje jasnou konkurenční výhodu** a zároveň odráží potřeby trhu související s ESG.

Next steps

- ◆ Společnost se chystá vyvinout vlastní agregační platformu pro správu energetických zdrojů s cílem nabídnout flexibilitu a agregaci elektrické sítě



5



Případové studie

Případová studie č. 1 – Garantovaná energetická služba (GES) pro rozhlasovou stanici RTVS

Renomovaná budova Rozhlasu a televízie Slovenska (RTVS) prošla modernizací prostřednictvím projektu GES, který zahrnoval výměnu staré osvětlovací infrastruktury za nová energeticky efektivní zařízení, nové fotovoltaické zdroje a internetovou síť pro smart metering.

📍 Radio and Television of Slovakia (RTVS) in Bratislava

Řešení

- ◆ **Montáž a výměna světlometů v rámci historické budovy RTVS**
 - ◆ Instalováno **12 200** LED žárovek
- ◆ **Výměna záplavového chladicího stroje za nový model s turbokompresory**
- ◆ Na parkovišti **instalována nová FVE 96 kW**
- ◆ **Byla vybudována internetová síť zařízení**
 - ◆ Řídicí systém DALI řídí nové LED lampy
 - ◆ Monitorování spotřeby energie; měřiče elektřiny, vody a tepla; senzory teploty a CO2 a meteostanice přes KOOR Energy Management.

Výsledky

- ◆ **89 %**
úspory ve spotřebě osvětlení a chlazení
ve srovnání s referenčním obdobím



Případová studie č. 2 – Decentralizace teplárenské infrastruktury v TATRAVAGONKA Poprad

Realizace modernizace tepelné infrastruktury v objektech centrály společnosti Tatravagonka Poprad (přední výrobce vlakových vagonů ve střední a východní Evropě) prostřednictvím specifické smlouvy o dílo GES s cílem snížit spotřebu energie při výrobě tepla pro 5 výrobních hal a 11 výrob/provozní objekty.

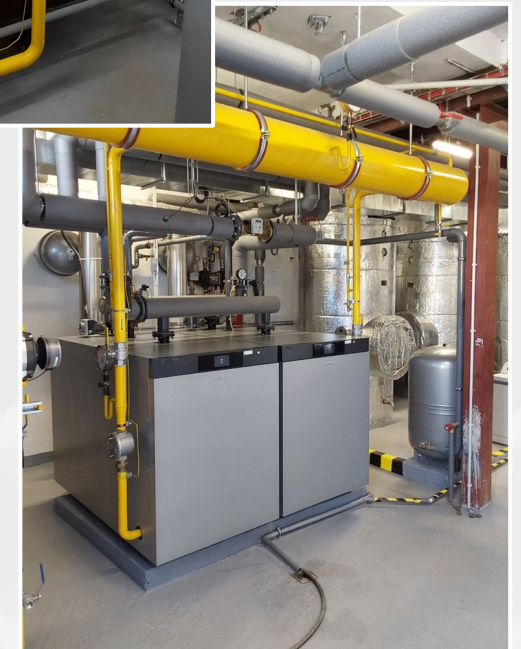
📍 Tatravagonka Poprad a.s. v Popradu (východní Slovensko)

Řešení

- ◆ Decentralizace výroby a dodávek tepla
 - ◆ Výměna centrálního plynového kotle za **6 stacionárních, 15 závěsných kondenzačních kotlů** a **2 tepelných čerpadel** vzduch-voda o celkovém výkonu **3,318 MW**
 - ◆ Instalace moderních **infračervených lamp**
 - ◆ Výstavba nového systému pro **rekuperaci tepla z kompresorů** pro vytápění ve dvou výrobních objektech

Výsledky

- ◆ **~38,3% (1,7 mil. m³) úspora zemního plynu v roce 2023** oproti referenčnímu období



Případová studie č. 3 – Modernizace infrastruktury HVAC a fotovoltaických zdrojů ve škole a školce

Škola a školka na východním Slovensku měla zastaralou infrastrukturu vytápění, což mělo za následek špatné parametry energetické účinnosti. KOOR navrhl kombinaci opatření, která prokazatelně snížila spotřebu energie a emise CO2.

📍 Střední odborná škola v Trebišově (Východní Slovensko)

Řešení

- ◆ Instalace nového tepelného potrubí.
- ◆ Rekonstrukce kotelny a zřízení nových strojoven.
- ◆ Výměna stropních větracích jednotek.
- ◆ Zateplování budov a opravy poškozených střech, opláštění budovy.
- ◆ Instalace fotovoltaických panelů ve fázi II.

Výsledky

- ◆ **~ 27 %**
úspora spotřeby tepla oproti referenčnímu období
- ◆ **~ 40 tun**
snížení produkce CO2
- ◆ FV generující **30,4 MWh**
v roce 2023
- ◆ **Chytré řešení** – IoT měření – online sledování spotřeby energií a tepla



Dostavba na jednom z hlavních objektů školy



Osadenie fotovoltaiky s celkovým výkonom 39,7 kW

Případová studie č. 4 – Projekt Battery Energy Storage System (BESS) pro nezveřejněného klienta

Bateriové úložiště instalované u zákazníka v rámci bilanční skupiny DISPEX (dceřiná společnost KOOR s licenci k provozování bilančních skupin) pro zajištění flexibility v rámci elektrické sítě a snížení rezervované kapacity.

📍 Nezveřejněný klient

Řešení

- ◆ **BESS (1,5 MW) instalován na základě tripartitní smlouvy** (mezi klientem KOOR OZE jako vlastníkem zařízení BESS a DISPEX, který provozuje BESS a FVE, poskytuje flexibilitu TSO a provozuje bilanční skupinu)
- ◆ **DISPEX také provádí servis a údržbu BESS.**

Výsledky

- ◆ **Snížení rezervované kapacity pro klienta ze 7,3 MW na 5,6 MW s úsporou cca. 24 % (cca 65 tis. EUR / rok.)** ve srovnání s referenčním obdobím
- ◆ **Poskytování možností flexibility a cenové arbitráže**
- ◆ **Přenesení odpovědnosti za odchylky**



6



Konkurenční prostředí

Krajina soutěže

Trh ESCO na Slovensku je stále „ve výstavbě“ Současní hráči na trhu nejsou schopni pokrýt velkou poptávku bez silného zdroje financování. KOOR je dobře etablovaný na slovenském ESCO trhu a pokrývá široké spektrum služeb, které jsou poskytovány prostřednictvím vlastního know-how a personálu.

Slovenská segmentace trhu ESCO

- ◆ Slovenský trh ESCO se stále rozvíjí a pouze málo hráčů je k dispozici pro poskytování komplexních energetických služeb založených na obnovitelných zdrojích nebo úsporách spotřeby. KOOR vnímá současný trh jako „**nízkokonkurenční**“.
- ◆ Významní hráči v segmentu se pravidelně scházejí a vytvořili **Asociaci ESCO společností** na Slovensku (**APES**).



- ◆ Společnost KOOR by uvítala, kdyby více společností působících v rámci ESCO „vytvářelo tržní prostředí“, protože **k pokrytí rostoucí poptávky po GES nebo energetických službách obecně je nutná spolupráce.**

KOOR konkurenční pozice

- ◆ KOOR má dobře zavedenou konkurenční pozici díky svým **inovativním produktům a službám**, které nabízejí řešení, která jsou technologicky vyspělá a přizpůsobená aktuálním tržním trendům v rámci ESG v plném rozsahu návrhu a implementace.
- ◆ KOOR posílil svou již tak silnou nabídku služeb o **vlastní odbornost založením vlastního týmu specialistů pro návrh a provoz systémů BESS** používaných v oblasti flexibility a regulace sítě, která je rostoucím trhem.
- ◆ KOOR posiluje svou pozici na trhu **neustálým přizpůsobováním se změnám** na trhu, investicemi do inovací a udržováním vysoké úrovně kvality a služeb zákazníkům.

Klíčoví konkurenti

Konkurenti	Řešení	Další informace
	• GES, BESS, FV, Teplo, EE	
	• GES, FV, Teplo, Osvětlení	• JV mezi SPP a ČEZ
	• GES, Osvětlení, FVE	
	• Teplo, GES, FV	• Především výrobce a distributor tepla a teplé vody
	• BESS, FV, Teplo	• Výroba elektřiny, tepla
	• FV	• Státní dodavatel energie
	• BESS	• Energetická zařízení a řešení
	• Teplo	• Dodavatel systému teplé vody

7

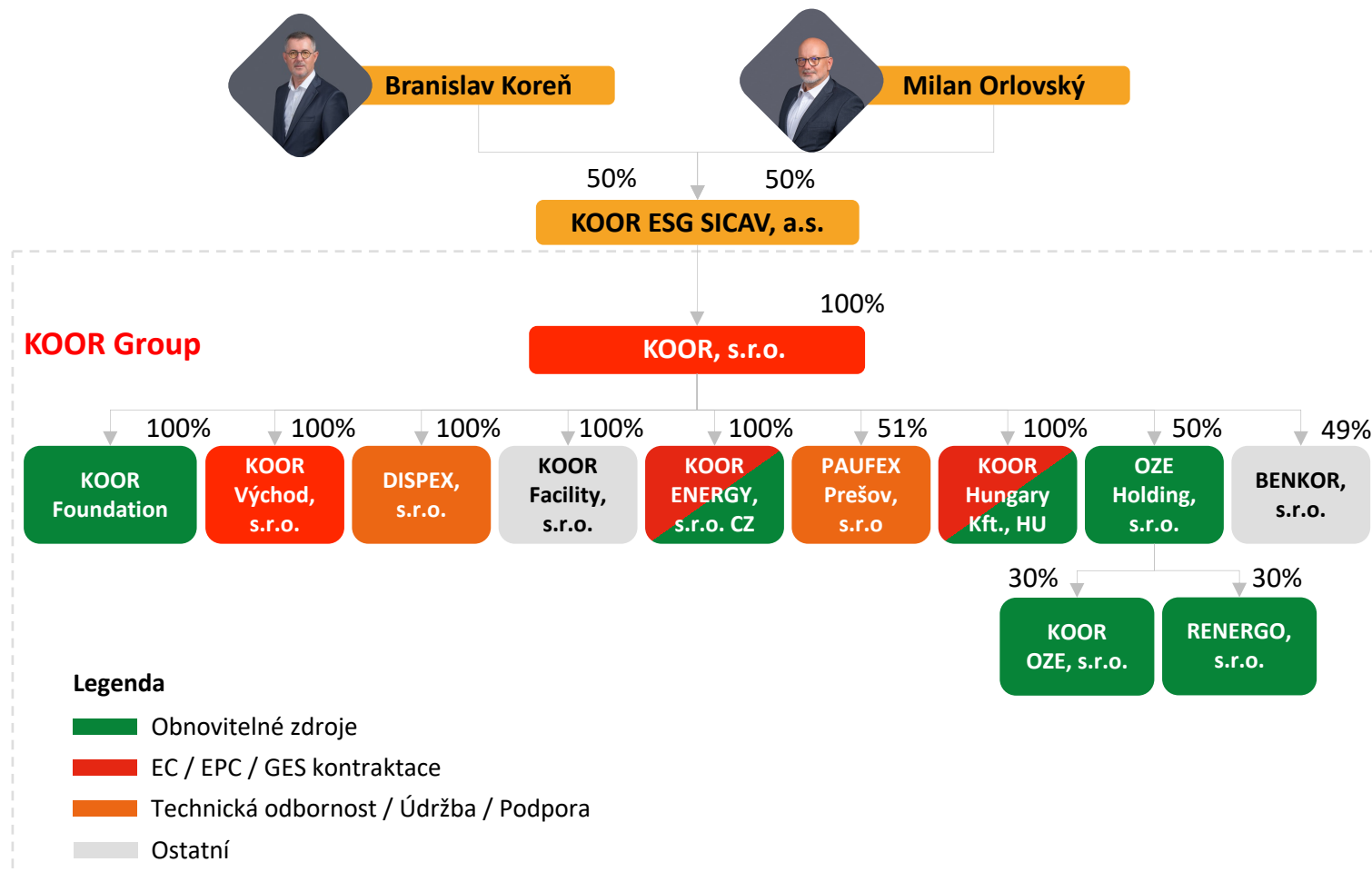


Organizační struktura

Struktura skupiny

Skupina KOOR se skládá z 10 subjektů se specifickými účely, pod záštitou nově založeného fondu SICAV s cílem získat kapitálové financování pro usnadnění dalšího růstu

KOOR Group struktura



Zdroj: Management information

PwC | Strictly private and confidential

- ◆ **KOOR, s.r.o.**, jako mateřská společnost skupiny, se specializuje na dodávky projektů zlepšujících energetickou účinnost budov a implementaci řešení na míru s využitím obnovitelných zdrojů energie.
- ◆ V roce 2012 převzala aktivity společnosti na východním Slovensku **KOOR Východ, s.r.o.**, založená v Košicích. Mezi její primární obchodní aktivity patří výroba a distribuce tepla a také realizace projektů EPC (Energy Performance Contracting) a EC (Energy Contracting).
- ◆ Společnost **DISPEX, s.r.o.** byla také založena v roce 2012 a poskytuje mateřské firmě technologické kompetence. Zajišťuje správné fungování technologií výroby a distribuce tepla a elektřiny. Společnost také prodává energetické komodity (teplo) na základě souhlasu URSO.
- ◆ Třetí dceřiná společnost **KOOR Facility, s.r.o.**, založená v roce 2016, doplňuje nabídku zákaznických služeb. Nabízí služby správy zařízení se zaměřením na využití nejmodernějších technologií ke snížení provozních nákladů.
- ◆ Společnost **PAUFEX s.r.o.** je od roku 2020 členem skupiny KOOR se specializací na měření a regulaci (MaR) pro výrobu a dodávku tepla, čistírny odpadních vod (ČOV) a řízení technologických procesů.
- ◆ V květnu 2022 společnost **KOOR OZE, s.r.o.** byla založena ve spolupráci se Slovenským energetickým a odpadovým fondem. Propaguje udržitelnou energetiku, která umožní KOORu rozvíjet své aktivity v obnovitelných zdrojích vč. solární panely, on-grid a off-grid bateriové systémy a další. I když má KOOR menšinový podíl ve společnosti, má významný vliv na chod společnosti.
- ◆ Společnost **KOOR ENERGY, s.r.o.** a **KOOR Hungary Kft.** byly založeny za účelem provádění operací KOOR na českém a maďarském trhu (provoz teprve zahájen).

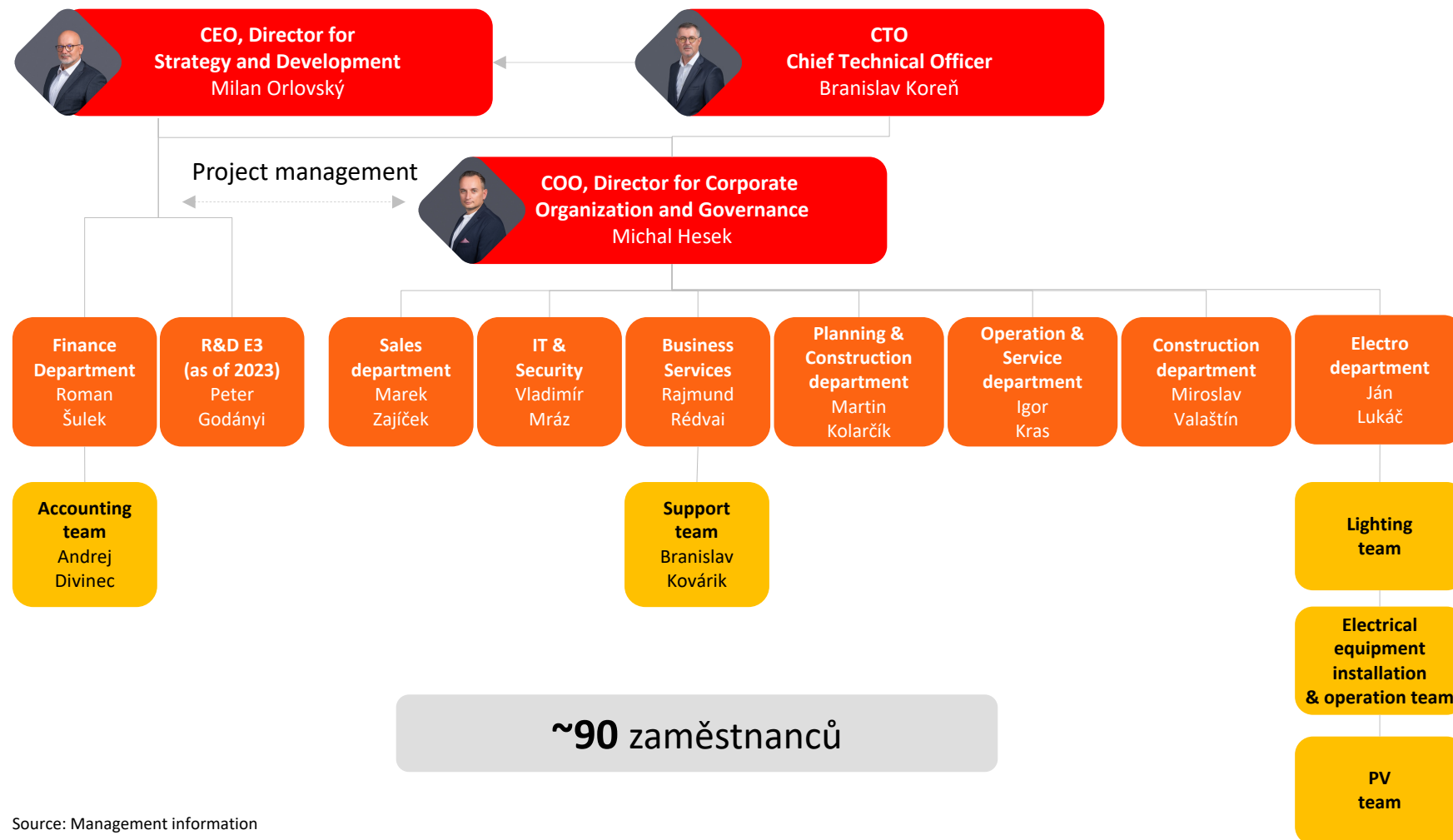
Organizační schéma

KOOR má dobře definovanou hierarchickou organizační strukturu se specializovanými funkčními odděleními spolupracujícími na vzniku a realizaci projektu. Zelená komise zajišťuje splnění kritérií udržitelnosti.

Jednotlivé činnosti společnosti v rámci skupiny

- ◆ Vedoucí pracovníci rozhodují o klíčových firemních záležitostech, řídí rizika a jsou prvořadí pro vytváření dlouhodobých firemních cílů a strategií, včetně ESG.
- ◆ Vedoucí jednotlivých oddělení představují střední management, zatímco vedoucí finančního oddělení je přímo podřízen generálnímu řediteli naší společnosti. Ostatní oddělení hlásí svou agendu a výsledky COO.
- ◆ Útvary spolupracují na přípravě a realizaci projektů v rámci svých odborných znalostí. Projekty spolu s přidruženými obchodními plány podléhají schválení interním zeleným výborem, který posuzuje, zda projekty splňují kritéria ESG, než jsou předány ke schválení výkonnému vedení.

KOOR s.r.o. company structure



Source: Management information

Key Management

Tým vrcholového managementu má desítky let zkušeností v oblasti technologií, energetiky a obchodu. Zakladatelé se aktivně podílejí na podnikání a přinášejí do služeb ESCO společnosti KOOR bezkonkurenční inovace a strategické poznatky. Tým je dále podporován provozními, obchodními a finančními experty, kteří jsou nezbytnou součástí komplexních projektů energetických služeb.



Milan Orlovský

CEO – ředitel
pro strategii a rozvoj,
spoluzakladatel KOOR

- ◆ Spoluzakladatel a spolumajitel, působící jako výkonný ředitel KOOR, se 14 lety zkušeností v oblasti projektů EPC a GES.
- ◆ Zodpovídá za strategii a řízení celé skupiny, přičemž hlavním úkolem je stanovit vize a cíle společnosti s CTO a COO.
- ◆ Milan dosáhl nejvyššího vzdělání jako inženýr mikroelektroniky a laserové technologie, ke kterému přidal titul MBA v oboru obchodní administrativa.
- ◆ V minulosti působil více než 9 let jako výkonný ředitel slovenské společnosti zaměřené na velkoobchodní prodej a servis širokého portfolia produktů v oblasti spotřební elektroniky.



Branislav Koreň

CTO – technický ředitel,
spoluzakladatel
společnosti KOOR

- ◆ Spoluzakladatel a spolumajitel společnosti KOOR, působící jako výkonný a technický ředitel.
- ◆ Branislav má více než 15 let pracovních zkušeností jako specialista na různé elektronické systémy se zaměřením na osobní počítače, systémy ochrany majetku, osob a požární systémy a elektroinstalace nízké a vysoké.
- ◆ Branislav odpovídá za technologické aspekty společnosti a řízení technologické strategie a provozní strategie v rámci skupiny KOOR.
- ◆ Dosáhl nejvyššího vzdělání jako mechanik počítačové elektroniky.



Michal Hesek

COO – Chief Operations
Officer

- ◆ Provozní ředitel společnosti KOOR s 11 lety zkušeností v technickém vývoji. Michal dříve působil ve VEOLIA jako senior technický manažer a také jako specialista pro technický rozvoj činností spojených s provozem tepelných zařízení a jejich údržbou.
- ◆ Michal je jako COO zodpovědný za řízení každodenního provozu a efektivní fungování společnosti; je také částečně zodpovědný za řízení provozních a technických týmů pod ČTÚ.
- ◆ Nejvyšší vzdělání získal jako inženýr na Stavební fakultě Slovenské technické univerzity

8



Business plan

Podnikatelský plán KOOR (1/2)

Společnost KOOR plánuje mezi FY23 a FY30 CAGR příjmů ve výši 15 %. Růst je tažen především BESS a obnovitelnými zdroji, přičemž projekty s vysokou hodnotou se připravují od fiskálního roku 25.

Income statement FY21-FY30F

KOOR Group

EUR in 000's	FY21	FY22	FY23	FY24F	FY25F	FY26F	FY27F	FY28F	FY29F	FY30F
Fixed component (Heat, EPC/GES operation)	3,354	3,596	4,642	6,860	11,041	11,784	12,665	13,600	14,526	15,608
Variable component (re invoiced energies)	2,524	4,834	5,541	7,043	7,788	8,349	8,941	9,483	10,145	10,800
Contracts for work	5,361	13,168	19,177	20,725	21,942	26,595	31,698	37,733	43,533	49,744
Revenue	11,239	21,598	29,360	34,628	40,770	46,728	53,305	60,815	68,204	76,152
<i>% revenue growth</i>	<i>nq</i>	<i>92%</i>	<i>36%</i>	<i>18%</i>	<i>18%</i>	<i>15%</i>	<i>14%</i>	<i>14%</i>	<i>12%</i>	<i>12%</i>
Cost of reinvoiced energies (variable component)	(2,080)	(4,567)	(4,685)	(6,391)	(6,919)	(7,268)	(7,672)	(7,997)	(8,396)	(8,882)
Investment costs (subcontractors) on Works contracts	(3,740)	(8,326)	(12,564)	(13,578)	(14,375)	(17,424)	(20,768)	(24,721)	(28,521)	(32,591)
Personnel costs - operations	(240)	(464)	(731)	(728)	(762)	(866)	(953)	(1,082)	(1,190)	(1,350)
External costs of operations	(508)	(702)	(741)	(1,035)	(1,380)	(1,432)	(1,494)	(1,544)	(1,606)	(1,681)
Depreciation of technological equipment ①	(2,314)	(2,261)	(1,964)	(2,807)	(4,173)	(4,173)	(4,399)	(4,637)	(4,835)	(5,073)
Gross profit I	2,357	5,278	8,674	10,088	13,161	15,564	18,019	20,834	23,655	26,575
<i>% Gross margin I</i>	<i>21%</i>	<i>24%</i>	<i>30%</i>	<i>29%</i>	<i>32%</i>	<i>33%</i>	<i>34%</i>	<i>34%</i>	<i>35%</i>	<i>35%</i>
Personnel costs - sales / design & construction	(320)	(625)	(991)	(1,004)	(1,016)	(1,146)	(1,261)	(1,387)	(1,525)	(1,719)
Gross profit II	2,038	4,653	7,683	9,084	12,145	14,418	16,758	19,448	22,130	24,856
<i>% Gross margin II</i>	<i>18%</i>	<i>22%</i>	<i>26%</i>	<i>26%</i>	<i>30%</i>	<i>31%</i>	<i>31%</i>	<i>32%</i>	<i>32%</i>	<i>33%</i>
Personnel costs - overhead	(440)	(689)	(878)	(786)	(762)	(783)	(861)	(913)	(1,004)	(1,023)
Other overhead costs	(1,194)	(1,465)	(2,468)	(2,910)	(3,426)	(3,925)	(4,476)	(5,105)	(5,723)	(6,387)
Other operating income	2,229	1,438	1,126	1,175	1,276	1,375	1,472	1,576	1,676	1,782
Other operating costs	(1,217)	(1,251)	(1,418)	(1,704)	(2,763)	(3,718)	(4,682)	(6,026)	(6,928)	(7,303)
Reversal of depreciation in Gross profit ①	2,314	2,261	1,964	2,807	4,173	4,173	4,399	4,637	4,835	5,073
EBITDA	3,730	4,946	6,009	7,666	10,643	11,540	12,609	13,617	14,986	16,998
<i>% EBITDA margin</i>	<i>33%</i>	<i>23%</i>	<i>20%</i>	<i>22%</i>	<i>26%</i>	<i>25%</i>	<i>24%</i>	<i>22%</i>	<i>22%</i>	<i>22%</i>
EBITDA adjustments	215	330	313							
Adjusted EBITDA	3,945	5,276	6,323	7,666	10,643	11,540	12,609	13,617	14,986	16,998
<i>% adjusted EBITDA margin</i>	<i>35%</i>	<i>24%</i>	<i>22%</i>	<i>22%</i>	<i>26%</i>	<i>25%</i>	<i>24%</i>	<i>22%</i>	<i>22%</i>	<i>22%</i>
Depreciation and amortization	(2,430)	(2,422)	(2,183)	(3,065)	(4,476)	(4,520)	(4,795)	(5,089)	(5,342)	(5,638)
Interest income / (expenses)	(316)	(508)	(1,096)	(1,295)	(1,528)	(1,754)	(2,002)	(2,286)	(2,565)	(2,865)
Other financial costs	(67)	(183)	(160)	(189)	(222)	(255)	(290)	(331)	(371)	(414)
Income tax	(150)	(423)	(212)	(589)	(710)	(805)	(826)	(908)	(1,399)	(1,926)
Net income	767	1,410	2,358	2,528	3,706	4,207	4,695	5,003	5,309	6,154
<i>% net income margin</i>	<i>7%</i>	<i>7%</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>	<i>9%</i>	<i>9%</i>	<i>8%</i>	<i>9%</i>

Source: Management information

Základ přípravy

- Skupina zatím nesestavuje statutární konsolidovanou účetní závěrku v souladu s IFRS (očekává se v roce 2025/2026). Podnikatelský plán je připraven na proforma konsolidovaném základě po vyloučení IC transakcí. Menšinové podíly jsou také konsolidovány podle vlastnického podílu, protože KOOR má manažerskou kontrolu nad subjekty i přes menšinový ekonomický podíl.
- Výsledky subjektů Paufex (51 %), KOOR Facility (100 %), BENKOR (49 %), OZE holding (50 %), RENERGO (15 %) a Nadácia KOOR jsou evidovány pouze v jednotlivých řádcích v rámci ostatních provozních výnosů a ostatních provozních nákladů z důvodu nižší významnosti a granularity dat.
- Hrubý zisk I obsahuje náklady přímo spojené s provozem energetických projektů – vzdálený monitoring, údržba, investiční náklady subdodavatelům na EPC/GES kontraktech, dále odpisy topného a dalšího zařízení ① používaného v projektových provezech, které je zohledněno v ceně fixní složky a v mnoha případech prodány zákazníkovi po skončení smluvního období. I když se domníváme, že to poskytuje lepší vyjádření hrubé marže, uvědomte si prosím, že to přirozeně snižuje hrubou marži %. Odpisy jsou poté stornovány před dosažením EBITDA.
- Hrubý zisk II také obsahuje náklady vzniklé ve fázi vzniku projektu (prodej a projekční/konstrakční týmy).

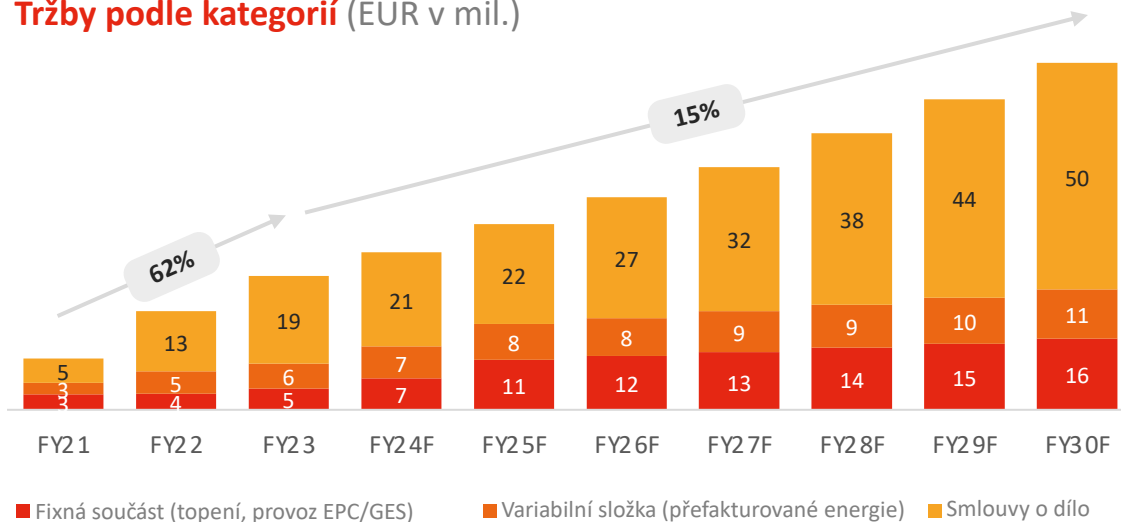
Úpravy EBITDA

- Úpravy EBITDA zahrnují náklady před personálním zajištěním (neproduktivní zaměstnanci BESS) (183 tis. EUR ve fiskálním roce 23) a část nákladů vynaložených na vývoj softwaru se společností SINTEF, které nebyly pokryty dotací (cca 131 tis. eur ve fiskálním roce 23).

Podnikatelský plán KOOR (2/2)

Společnost KOOR plánuje mezi FY23 a FY30 CAGR příjmů 15 %. Růst je tažen především BESS a obnovitelnými zdroji, přičemž projekty s vysokou hodnotou se připravují od fiskálního roku 25.

Tržby podle kategorií (EUR v mil.)



Zdroj: Management information

Popis výnosových řádků

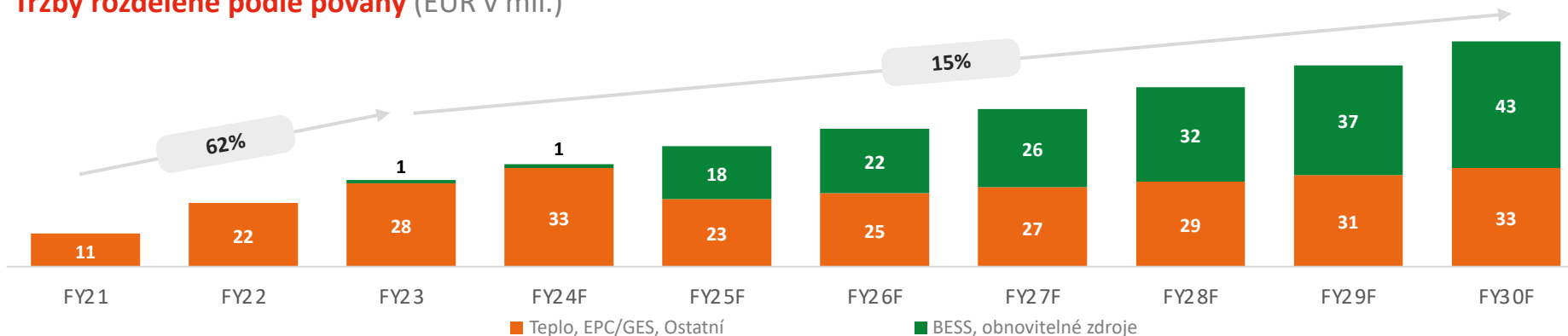
Fixní složka – pravidelné platby během smluvního období související s provozem technologického zařízení.

Variabilní složka – volitelná přefakturační nákladů energetické komodity při výrobě tepla / prodeji přebytečné elektřiny z LDS.

Smlouvy o dílo – Tržby z prodeje technologického řešení (jednorázové zaúčtování). Smlouvy EPC / GES jsou obvykle kombinací:

- smlouva o dílo (projekt a výstavba) – výnos zaúčtovaný při prodeji řešení zákazníkovi; zaúčtováno proti dlouhodobému závazku s dohodnutým splátkovým kalendářem (do 10-15R);
- fixní platby (operace) – část výše fixní složky.

Tržby rozdělené podle povahy (EUR v mil.)



Zdroj: Management information

PwC | Strictly private and confidential

Co řídí příjmy

Pro **BESS / obnovitelné zdroje** – Předpokládaný významný růst se vznikem segmentu BESS v souladu s očekávaným vývojem trhu v EU – vyšší podíl obnovitelných zdrojů na energetickém mixu vyžadující vyšší flexibilitu. KOOR již vytvořil specializovaný tým odborníků pro instalace BESS.

- **Teplo / EPC / GES** – Růst v souladu se zvyšující se rychlostí vlny renovací. Na trhu je výrazný převis poptávky, limitovaný dostupným kapitálem. S více než 10 000 veřejnými budovami s potřebou renovace jen na Slovensku, stejně jako rostoucími požadavky na ESG a citlivostí průmyslových společností na kolísání cen energií je růst tržeb v tomto segmentu spíše konzervativní (projekty s vysokou hodnotou v potrubí FY23 a FY24 se pravděpodobně v budoucnu opakují, ale vedení s nimi v tomto scénáři podnikatelského plánu nepočítá).
- Plán předpokládá **získání 17 mil. EUR fondem SICAV** do roku 2030 (s optimistickým scénářem KOOR uvažujícím až 40 mil. EUR).
- **Zahájení provozu v Maďarsku a České republice.** Očekává se, že nové pobočky budou představovat cca. 12 % tržeb skupiny do roku 2030.

Děkujeme!

