

## ŞARJ İSTASYONLARIYLA İLGİLİ İŞ MODELİ HÂLÂ AÇIKTA

**PLATİN DERGİSİ'NDE İLK KEZ 2003'TE GELECEX EKİNDE YAZMAYA BAŞLAMIŞTİM. ARADAN 8 YIL GEÇTİ VE DERGİNİN DAVETİ ÜZERİNE DÖNEM DÖNEM YAZACAĞIM. BU YAZIMDA İSE 'ELECTRIC VEHICLE INFRASTRUCTURE WORLD' KONFERANSINA VE ÖNGÖRÜLERİME YER VERECEĞİM**

**PLATİN DERGİSİ'NİN GELECEX EKİNDE** her ay iki sayfa yazmaya 2003 yılının Haziran ayında başlamıştım. Derginin eki sürdürdüğü 8 sayı boyunca yazdım ve daha sonra da www.alphanmanas.com adlı blogumda yayınladım. Aradan tam 8 yıl geçti ve derginin daveti üzerine konuk yazar olarak dönem dönem yazacağım.

Bu yazımda, Berlin'de katıldığım 'Electric Vehicle Infrastructure World' konferansına ve değerlendirmelerime yer vermek istiyorum. Berlin'de bindiğim tüm taksilerin şoförleri Türk'tü. Dikkatimi çeken konu ise özgüvenlerindeki artışı. Konuşmalarına da yansiyacak şekilde, Almanya'da yaşayan bir Türk olmanın verdiği eziklik yok denecek kadar azalmıştı. Türkiye'yi Ortadoğu'nun lideri olarak görüyorlardı. Avrupa Birliği konusu gündemde bile değildi. Elindeki tüm kamu şirketlerini satma baskısı ile karşılaşan Yunanistan'ın durumunu konuştuğum bir şoför arkadaşım, "İyi ki girmemişiz be abicim" dedi. Sonuç olarak Türkiye için Avrupa Birliği çok iyi bir 'kanunlar, kurallar ve yöntemler el kitabı'. Yazılanları yap, girmeye de gerek yok durumu söz konusu. Yunan Hava Kuvvetleri'ne bağlı uçakların Türk savaş uçaklarını taciz ettiği 'dog-fight' durumları, hükümetin 12 mil ısrarları sanırım rafa kalkar. Yaşam savaşı veren Yunanistan ektiğini biçiyor.

Türkler'de bilgi olmadan fikir çok olduğu gibi aslında diğer ülkelerde de durumun farklı olmadığını gördüm. Pazarı yön verecek pazar araştırmalarının bile çok farklı sonuçları var. Örneğin

Deloitte'un ABD'de yaptığı araştırmaya göre Amerikalıların elektrikli otomobil kullanmaları durumunda iki şarj arası en az 300 mil gitmek istedikleri ortaya çıkmışken, konferansta konuşma yapan Amerikan Enerji Bakanlığı Araç Teknolojileri Programı Başkanı Lee Slezak ise Amerikalıların günde ortalama 55 dakika araba kullandığını ve günde 29 mil yaptığını söyledi. Daha sonra kendisi ile beraber bakanlığın web sayfasında aynı bilgilere ulaştık. Sonuçta günde ortalama 29 mil giden bir Amerikalı, sağlam olsun diye 300 milde bir otomobilini şarj etmek istiyor. Peki neden? Çünkü şarjın 8 saat süreceğini zannediyor. Halbuki önemli şehirlerde DC (Direkt Akım) metodu ile çalışan 250 KW'lık şarj istasyonları konmaya başlıyor. Türkiye'de piyasaya çıkacak Renault Fluence, bu durumda 6 dakikada şarj olabilecek. Artık AVM'lere bile 22 veya 42 KW'lık (gene Renault Fluence'ı 1 saat veya yarım saatte şarj edecek) şarj istasyonları konuyor. Sonuç olarak şarj süreleri kısalıyor. Şarj istasyonu üreticisi firmalara göz attığımızda bilindik isim olarak bugüne kadar sadece GE karşımıza çıkıyordu. Hepsinin fiyatları da inanılmaz yüksekti. Elektrik piyasasının büyük abileri, artık uyanmış durumdadılar ve pazara girmişler: Siemens, 'Altyapı ve Şehirler' adı altında yeni bir iş ünitesi kurmuş. Schneider ve ABB de pazara girmiş. Bu şirketlerin pazara girmesiyle zaten fiyatlar aşağıya inmeye başlamış. Şarj istasyonu pazarına önce girmiş pazarın büyüklerinden Coloumb Tech firmasına yatırım yapan Siemens firması, DC metodu ile çalışan



şarj istasyonu konusunda know-how edinip şimdi kendi ünitesini geliştirmiş. Yakında da bu firmadaki hisselerini satıp çıkar herhalde. Coloumb Tech, ChargeMaster Plc ve Elektromotiv gibi firmalar için de durum çok farklı değil. Bu firmalara da çok fazla ömür biçemiyorum.

Şarj istasyonlarıyla ilgili iş modeli konusu hâlâ açıkta. 'Şarj İstasyonu Servis Operatörü'nün kim olacağı her ülkeye, hatta bir ülkede şehir veya eyalete göre değişiyor. Özellikle Avrupa Birliği'nde birçok ülkede, örneğin otopark işletmecileri abonelerine elektrik satamıyorlar. Onun yerine servis faturası kesebiliyorlar. Örneğin Londra'da belediye, kurmuş olduğu bir şemsiye organizasyonu ile tüm kullanıcılara yıllık sınırsız kullanım avantajıyla servisi 100 Pound'dan satıyor. Maliyetin bu olmadığı kesin. Şarj istasyonu sağlayan 3 firmanın ürünleri şemsiye organizasyon altında çalışıyor. Tek bir kontaklı kart ile aboneler istediği istasyonda araçlarını şarj edebiliyorlar. Özet olarak otomobil üreticileri için şarj istasyonu satış yönünden bir engel olmayacak. Zaten benim baştan beri şöyle bir söylemim var: Küçük şarj istasyonu üreticileri yaptıkları yatırımı karşılamak için az orandaki satışları üzerine, büyük Ar-Ge maliyetlerini bindirip ürün satmaya çalışırken, büyük abiler gelip çok da az kâr ile içinde tümüyle kendi üretimi elektrik komponentlerin olduğu üniteleri düşük fiyatla satacaklar. Onlar bunu yapmasa Nissan-Renault gibi elektrikli otomobil pazarına büyük yatırımla giren

firmalar zaten şarj istasyonu gibi bir konuyu engel olarak görmeyecekler...

Son konu, 'pil'... Pil fiyatları ile ilgili iyi haber, DOW Chemical firmasından geldi. Şu anda aldıkları 2012 siparişlerinde fiyatlar yüzde 45 düşerken, 2015 siparişlerinde ise bu oran yüzde 65'e çıkıyor. Durum böyle olunca iş, artık üreticilerin elektrikli otomobilleri bir an önce piyasaya sürmelerine kaldı. Pillerin maliyetinin yüzde 80'ini 'hücre' oluşturuyor. Hücre üretmeden pil üreticisi olunmuyor. Türkiye'de yeni adıyla Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, elektrikli otomobiller için pil üretimini teşvik ediyor. Ama durum uzaktan gözüküğü gibi değil. Almanya'da bile 'National Platform for Electric Mobility'ye üye 160 firma bir araya gelip "Şimdilik hücre üretimi yapmaya gerek yok" kararını vermişler. Türkiye'nin elektrikli otomobilde başka bir oyun planı içinde olması gerekiyor. Bunu da daha sonra sizlerle paylaşacağım...

**HÜCRE ÜRETMEYEN PİL ÜRETİCİSİ OLUNMUYOR. ALMANYA'DA BİLE 'NATIONAL PLATFORM FOR ELECTRIC MOBILITY'YE ÜYE 160 FİRMA BİR ARAYA GELİP ŞİMDİLİK 'HÜCRE ÜRETİMİ YAPMAYA GEREK YOK' KARARINI VERMİŞLER. TÜRKİYE'NİN ELEKTRİKLİ OTOMOBİLDE BAŞKA BİR OYUN PLANI İÇİNDE OLMASI GEREKİYOR. BUNU DA DAHA SONRA SİZLERLE PAYLAŞACAĞIM...**

