

● BORUSAN ENBW ŞARJ ALTYAPISINA 40 MİLYON DOLAR YATIRILACAK

Şarj işinde yeşilin gücüne güveniyor

MEHMET KARA

Elektrikli araçları trafikte daha yaygın hale getirmek için gereken altyapının ana omurgası şarj ağı. Bugüne kadar 133 şirket şarj ağı işletmeciliği lisansı aldı. Peki pazar bu kadar oyuncuyu kaldırır mı? Sektör nereye doğru nasıl evrilir? Bu işe girmek için hala fırsat var mı? Borusan Grubu da bu alana iddialı giriş yapan aktörlerden biri. Borusan EnBW Enerji Genel Müdür Yardımcısı Levent Özcan Caner, konuya ilişkin sorularımıza cevapladı.

► Neden şarj ağı?

Borusan EnBW olarak elektrik üretiminde 725 MW kurulu gücümüz var. Proje stokunu ile birlikte toplam 1.3 GW seviyesine ulaşıyoruz. Bunun tamamı yenilenebilir kaynaklara dayalı. Toptan elektrik satış şirketimiz var, perakende satış da yapıyoruz ama şarj ağı işletmeciliği de son tüketiciye gidebilecek iş modeli arayışımızın bir yanısıdır. Bu alanda başarılı olacağımızı görmek bizi buraya yöneltti.

► Bu öngörünüz neye ya da nelere dayanıyor peki?

Pek çok avantajımız var. En önemli ikisi şunlar: Birincisi Borusan Grubu BMW'nin distribütörü. EnBW ise Almanca konuşulan ülkelerde (Almanya, Avusturya, İsviçre) Tesla'dan sonra ikinci sıradaki elektrikli şarj ağı işletmecisi. Borusan'daki otomotiv distribütörlüğünden gelen müşteriye ulaşılma gücünü EnBW'nin gücü ile birleştirdiğimizde başarılı olacağımıza inanıyoruz.

► Bu işe ne kadar yatırım yaptınız, yıl sonunda nereye ulaş-



Borusan EnBW Enerji Genel Müdür Yardımcısı Levent Özcan Caner, elektrikli araçları yeşil elektrik ile hızlı şarj edilebilmelerini pazardaki en önemli avantajları arasında gösterdi.

cak harcama tutarınız?

Şu ana kadar yaklaşık 2.500.000 dolar harcama yaptık. Bundan sonrasına gelince, aşama aşama istasyonlarımızı kuracağız. Hedefimiz bu yılı yaklaşık 100-150 istasyonla bitirmek. Şu anda 56 tane istasyonumuz var. Gelecek sene bunun iki katı sonraki sene bunun iki katı gibi katlanarak artacak. Sadece Petrol Ofisi ile anlaşmamız kapsamında beş yıl içinde asgari 40.000.000 dolarlık bir yatırım düşünüyoruz.

► PO anlaşması dışındakiler?

Büyük şehirler arasındaki otoyollar üzerine de istasyonlar kuracağız. Çünkü Kuzey Marmara yaklaşık dokuz tane istasyon istiyor. Çanakka- le 1915 köprüsü üç dört tane istasyon istiyor. Bunlarda rakam veremiyoruz çünkü karşı tarafla oturup konuşup belirlenebilecek rakamlar bunlar. İkinci aşamada da sadece elektrikli araç şarj edilebilecek istasyonlar yapmak istiyoruz.

► Bu işin neresinde kazanç var?

Her ne kadar şarj hizmeti destek de bu bir elektrik satışı. Yatırımın geri dönüşünü sağlayacak birincil öge de kuşkusuz bu. Yani kilovatsaat (kWh) bazında şarj hizmeti veriyorsunuz, kWh saat bazında elektrik maliyetiniz oluşuyor. Zamanla rekabet oluştuğunda marj gittikçe eriyecektir. Burada da çapraz satış imkanları ortaya çıkıyor. Bizim aslında şirketimizin başarılı olacağına inancımız buradaki çapraz satış gücünden geliyor biraz. Müşterilerimize komple bir çözüm sunmaya çalışıyoruz. Bize gelen müşteri bizden elektrik tedarikini de, yenilenebilir enerji sertifikasını da alabilecek. Bunlar sayesinde yapacağımız çapraz satışlarla diğer şirketlerden ayrılarak kâr marjını koruyacağımızı düşünüyoruz.

► Bu sektöre 133 oyuncu fazla değil mi?

Bu 133 şirketin tamamının gelecekte var olması çok mümkün de-



► ŞARJ İŞİNDE MEVZUAT YAPISI ÇOK SAĞLIKLI

Levent Özcan Caner, elektrikli araçlar ve şarj ağı işletmeciliği için sağlıklı büyüyüp gelişmesi için regülasyonlarda çok dengeli bir yaklaşıma ihtiyaç olduğunu söyledi. Caner şöyle dedi: "Müşterinin kazancını da yatırımın geri dönüşünü de göz ardı etmeyen bir regülasyon şart. Tüketiciye ne kadar çok

yakın durursanız o kadar az yatırım gelir. Yatırımcı çok fazla gözetirseniz de az tüketici gelir. Dolayısıyla, bu dengeyi sağlayabilecek bir regülasyona ihtiyacımız var. Şu andaki regülasyonların gidişatı, mevcut çerçeve çok umut verici. Bu denge korunabilirse sektör ciddi bir noktaya gelecektir" dedi.

ğil. Çünkü elektrikli şarj ağı işletmeciliği sermaye yatırımı yoğun bir iş. Dolayısıyla bu 133 tane firmanın - ki bu sayı daha da yükselecektir - hepsinin bu sabit sermaye yatırımı karşılması mümkün değil. Süreç içerisinde elenen firmalar, birleşenler, güç birliği, iş birliği yapanlar olacak. Ama EPDK ve Enerji Bakanlığı'nı da anlayabiliyorum. Şu anda, bebek aşamasında olan bir sektör. Dolayısıyla daha baştan çok katı kurullarla piyasaya girişi zorlaştırmak, aslında sektöre ket de vurabilir. Kuşkusuz bir yerde limitlemek lazım ama bir taraftan da özel sektörün önüne çok fazla ket vurmamak lazım. Bir yatırım iştahı varsa yatırım yapmaya istekli firmalar buraya girebiliyor olmalı.

► Tüm oyuncular aynı yolu izlemeyecekler sanırım...

Evet, çok farklı iş modelleri var. Hani biz diyoruz ya DC kuracağız, çok hızlı olacağız. Bunun tam tersi

de doğru. AC kuracağız, yavaş hizmet sunacağız ama çok çok ucuz olacağız diyenler de çıkabilir. Böylelikle sabit sermaye yatırımı daha azaltabilen, maliyetlerini çok iyi kontrol eden firmaların oralar da başarılı olma şansı var. İlla ki doğru yol bizim yolumuzdur gibi bir durum söz konusu değil. Onun için piyasada çok farklı iş modelleri olacaktır ama 133 şirket yaşar mı dersiniz çok mümkün değil.

► Ne tür firmalar ayakta kalır?

Birincisi, entegre enerji firmaları entegre enerji üretimi, perakende satış bulunan, sabit sermaye yatırımına finansman bulabilecek firmalar ayakta kalır. En klasik cevabı bu. Bunun yanında çağımız çok farklı iş modellerine de gebe. Bir tarafta bakıyorsunuz hiçbir aracı olmayan Uber çok başarı sağlıyor veya hiç oteli olmayan Booking.com çok başarı sağlıyor. Burada da iş modeliyle piyasayı değiştirebilecek firmalar çıkacak.