



FIRAT FİDAN
FDN Grubu
Yönetim Kurulu Üyesi



OTOMOTİV YETKİLİ SATICILIĞINDA OYUNUN KURALLARI YAKIN GELECEKTE DEĞİŞECEK Mİ?

Hem Amerika hem de Avrupa'da sektör hakkında yayımlanan birçok rapor on yıl gibi kısa bir süre zarfında otomotiv bayilik sisteminin tamamen değişeceğine ve çok büyük bir ihtimalle bayilere ihtiyaç kalmayacağına işaret ediyor. Peki bu otomotiv yetkili satıcılığının sonu anlamına mı geliyor? Böyle bir senaryo gerçekleşirse sektör bu durumdan nasıl etkilenir? gibi birçok sorunun yanıtına bu yazımda kısaca değinmek istiyorum.

San Francisco menşeli bağımsız bir düşünce kuruluşu olan RethinkX'in Teknoloji Yatırımcısı James Arbib ve Stanford Üniversitesi'nden ekonomist Tony Seba'nın önderliğinde birkaç ay önce yapılan "Rethinking transportation" isimli araştırma, bayiliklerin sonuna işaret eden ilk araştırma olmasa da, yedi sene gibi kısa bir sürede gerçekleşeceğini öne sürmesi nedeniyle sektörde adını duyuran önemli araştırmalar arasında yer alıyor. Raporda yedi sene gibi kısa bir süre içinde bayiliklerin yok olacağı kehanetinin en önemli nedeni ise elektrikli araçlar ve yolcu taşımacılığı olarak belirtiliyor.

GELİŞEN ELEKTRİK MOTORLARI

Her ne kadar bu konuda geçtiğimiz yıllarda gerçekleşen pek çok araştırma ve sektör öngörülerine olsa da artık bazı şeyler gittikçe daha dabelirginleşiyor. Gün geçtikçe yenilenen trendler, artık kullanıcıları otomobil paylaşımı, saatlik kiralama gibi daha pratik çözümlere iterek, araç yatırımı yerine para birikimlerini daha farklı alanlarda değerlendirmelerine neden oluyor. Diğer bir yandan yolcu taşıma sistemlerinin gelişmesi ve çeşitlenmesi yine insanları araç sahibi olmaktan uzaklaştıran faktörler arasında yerini buluyor.



En önemli etkenlerden bir diğeri ise satın alma sonrası maliyetlerin oldukça düşük olması nedeniyle kullanıcıları cezbeden elektrikli araçlar. Gün geçtikçe sayısı ve pazar payı artan elektrikli araçların, yakın gelecekte benzin ya da dizel otomobillerin yerini alacağı öngörülmüyor. Elektrikli araçlar ortalama 320 kilometre yol yapmaya başladığında ve fiyatları mevcut dizel ve benzinli otomobillerden daha düşük olduğunda kullanıcılar hızla elektrikli araçları tercih etmeye başlayabilir.

Bununla birlikte elektrikli motorların, bileşimi nedeniyle, arabaları tamir ve servis için bayilere götürme ihtiyaçları da azalacağı için, bayiler bu trendden olumsuz etkilenecek. Özellikle elektrikli araçların çok daha az yedek parçaya ihtiyaç duyması, sadece araç satışıyla değil satış



sonrası bakımlarla da ayakta duran bayilerin sona yaklaşmasına etki edebilir. Örneğin bir elektrikli aracın güç aktarma organında yalnızca 20 adet hareketli parça varken, benzinli bir aracın güç aktarma organında 2.000 adet parça bulunuyor. Bir başka deyişle benzinli araçların elektrikli araçlara kıyasla bozulma riskiyle çok daha fazla karşı karşıya kalması, bakıma da bir o kadar ihtiyaç duyulduğunu gösteriyor.

Rakamlarla ifade etmek gerekirse, Türkiye'de benzinli bir arabanın ortalama bakım ve onarım maliyeti yılda 1.500 TL civarında seyrediyor. Kilometre başına 15 kuruşun üzerinde olan bu tutar, aracın yaşına ve gidilen mesafeye bağlı olarak pek tabii yükseliyor.

Öte yandan elektrikli araçların yaşam ömürleri daha uzun. Hatta şu anda Tesla sonsuz kilometre garantisi sunuyor. Her gün kendini daha da geliştiren elektrikli araç sektörü, 2020'lerin başında elektrikli araçların ömürlerinin yaklaşık 800.000 kilometre olması için Ar-Ge çalışmalarını yaparken, gelecek on yıl sonunda ise elektrikli motorların ömrünü 1,5 milyon km üzerine çıkartmayı hedefliyor.

ULAŞIM HİZMETİ ALMAK

Elektrikli araçların bu yönleriyle otomobil endüstrisinin geleceği olarak konumlanması oldukça doğal. Tüm araştırmalar ve yazılan raporlar elektrikli araçların yapımında ve işletilmesinde büyük maliyet düşürme varsayımları ile hazırlansa da henüz bu varsayımlar gerçeğe yansımıyor. Dolayısıyla Türkiye için bu öngörülerde bulunmak çok doğru olmayacaktır. Orta – uzun vadede Türkiye'de elektrikli araçların pazarın önemli bir yüzdesine sahip olacağı aşikar olsa da yine de mevcut araçların pazar payını geçeceğini ya da mevcut bayilik sistemini ortadan kaldıracağını düşünmüyorum.

Tabii ki bu durum uzun vadede değişiklik gösterecektir. Araba sahipliğine olan bakış açısı değişirken alternatif ulaşım yöntemleri kısa sürede bizi etkilemeyecek gibi görünse de günün sonunda tüm pazarlarda bayiliklere zarar verecek. Ulaşımın hizmet olarak satın alınması yeni bir araba satın almaktan dört ila on kat daha ucuz. Sonuçta otoparkınızda bir araba tutmaktansa daha ucuza seyahat edebileceğiniz birçok alternatif gelişmeye devam ediyor. Bu nedenle potansiyel araç alıcıları araba alımı konusunda daha şüpheci ve sorgulayıcı davranmaya başlıyor. Ve yeni araç satın alma olasılığı gün geçtikçe azalıyor.

Tabii değişim beklediğimizden daha hızlı ilerleyebilir. Bu değişimin bu kadar hızlı olacağına inanmak istemezseniz Nokia ve Kodak örneklerine bakmanızı tavsiye ederim.

