

*Bir ülkeden ne kadar yenilikçi iş fikri ortaya çıkıyorsa, o ülkenin kaliteli insan sayısının dünya ortalamasına göre çok yukarıda olacağını düşünürüm. İş fikrinin ne kadarının gerçekleşmiş olduğu çok da önemli değildir. Yayınlanmaya değer görülmüş her fikir, potansiyel bir iştir aslında. Bundan sonra devreye girişimci girer. Alır o fikri ve değerlendirir. Peki bu özellikler bir kişide toplanırsa, O'na da inovatif girişimci denir. Belki de ülkemize bu tabiri kazandıran isim Alphan Manas'tır. Bilmiyorum, ama bildiğim o ki, bir plazanın 20.katında mütevazi ofisinde görüşme imkanı bulduğumuz Sn. Alphan Manas kısaca düşündüğünü bilen, bildiğini yapan, yaptığının arkasında duran ve son olarak o işe değer katan, sevgili ülkemde tanıma şansına nail olduğum nadir 'kaliteli insan'lardan. Bir yazısında 'fikrine köle olmayacaksın' diyordu, bir başka yazısında ise 'asla vazgeçme', girişimciliğin temel kuralı. Birçok girişimin altında O'nun imzasına rastlıyoruz; Barkod sistemi, iddaa, bilyoner, deniz taksi ve OGS bunlardan sadece bir kaçı. Önümüzdeki 1-2 yıl içerisinde de Türkiye'nin ilk elektrikli otomobilinin altında da, O'nun imzasını görebileceğiz.*

---

1\* İş hayatınızın ilk başlarında, sizi Türkiye'ye barkod sistemini getiren kişi olarak görüyoruz. O tarihlerde daha perakende sektörü dahi tam oluşmamışken, sizin bu işi Türkiye'ye kazandırmanız ile şu anda da elektrikli otomobil isteğiniz arasında büyük bir benzerlik var. Bu girişimde aynı başarıyı kazandırabilecek mi?

Evet, o dönem Türkiye pazarı böyle bir teknolojiye hiç hazır değildi. Bu çalışma o tarihler için çok çok erken sayılabilecek bir girişimdi. O tarihlerde Migros ve Eczacılık İşleri Genel Müdürlüğü'nün, ilaçlarda barkod uygulamasına başlaması ile bu pazara giriş yaptık. Genelde belki de benim kişiliğimden dolayı rekabeti pek sevmiyorum. Rekabeti sevmiyorsam, rekabetin içerisinde de olmamam gerekiyor dolayısıyla. Bunu sağlayabilmenin tek koşuluda rakiplerinin önünde olabilmek. Onun içinde yenilik ve inovasyon gerekiyor. Tabi o yıllardaki yenilik kavramı ile günümüz yenilik kavramı çok farklı. İşte bu noktada, o dönemdeki barkod girişimimiz ile şu anda üzerinde çalıştığımız Tilter marka elektrikli otomobil üretim çabalarımız Pazar olgunluğu açısından büyük benzerlik taşıyor. O dönemde, biz ürünü dışarıdan ithal edip iç piyasada satıyorduk, burada ise üretimini de kendimiz yaparak satma eğilimine girdik. Çünkü 25 yıllık iş hayatımda şunu gördüm., bu ülkede eğer siz katma değer üretmezseniz, katma değer yaratamazsanız, ben ülkenin ülkenin geleceğini karanlık görüyorum. 2023 yılı vizyonunda, farklı bir Türkiye yaratabilmek için, bizim katma değer yaratmamız gerekiyor. O yüzden de bir ürün alıp satmak artık çözüm değil.

2\* Bu noktada Türkiye'nin yerli otomobil hayalini, elektrikli otomobil yapmak, gerçekleştirebilir mi?

Açıkçası yerli otomobil hayalinin, içten yanmalı bir otomobil olamayacağı kesin. Çünkü sektör ve o alan o kadar doygun bir hale gelmiş, markalaşma o kadar güçlü ve bir o kadar da kısıtlı hale gelmiş ki, artık o alana yeni bir ürün sıkıştırmak çok zor. Dolayısıyla yerli otomobil anlamında adım atılabilecek yegane alan elektrikli araç olarak görünüyor. Daha doğrusu elektrikli ve alternatif yakıtlı araçlardır. Hidrojen gibi. Ben elektrikli ve hidrojen yakıtlı otomobillerin önümüzdeki dönemde, daha doğrusu Türkiye'nin yerli otomobil konusunda, markalaşma hedefine en doğru yapı olduğunu düşünüyorum.

3\* Ülkemiz elektrikli otomobile ne kadar hazır? Dünyadaki gelişmeler ışığında, henüz halen erken mi, yoksa aslında geç mi kaldı?

Elektrikli otomobilde özellikle ÖTV'nin %3'e indirilmesi ile beraber, Türkiye sektör olarak Avrupa ve Amerika'nın biraz önüne geçebilecek duruma geldi. Fiyat avantajı bu anlamda oluştu. Tabii elektrikli otomobildeki temel sıkıntı, özellikle ülkemiz açısından, menzil sorunu. Mesela Fransa, Paris şehrini ele alalım. Kapalı, ufak bir şehir. İnsanlar araçlarını ciddi anlamda sadece şehir içerisinde kullanıyorlar. Yine aynı şekilde Londra, benzer şehir içi ulaşım tipine sahip. Büyüklük açısından da gerçekten ufak bir çapa sahipler. Ama bunları İstanbul ile kıyasladığımız zaman, burası büyük ve geniş bir alana sahip. İzmir'de aynı şekilde büyük çapa sahip. Dolayısıyla elektrikli otomobil kullanımında bu noktada bir sıkıntı oluşuyor. Özellikle Anadolu'ya baktığımızda, G.Antep, Adana, Ankara gibi şehirlerimiz, elektrikli otomobilin gelişebileceği çok daha uygun şehirler. Daha ufak, daha düz, seyahatin dışında, günlük kullanımda çok daha iyi sonuçların alınabileceği yerler. Tabii İstanbul'daki yokuşların fazlalığı da, araçla alabileceğiniz mesafeyi etkiliyor.

Bu yüzden ben elektrikli otomobilin bir ailede ilk alınacak otomobil olmayabileceğini düşünüyorum. 2.veya 3. Araç olabileceği kanısındayım. Zaten bizim temel yaklaşımımız, üretici anlamında baktığımız zaman, Türkiye'de bu anlamda yapılacak bir üretimin toplam yelpazede %10'un üstüne çıkmaması gerektiği. Çünkü daha fazla bir oranla üretimin olamayacağını düşünüyorum. Şu an itibarıyla, araçların satılabileceği noktalar belirli alanlar. Dolayısıyla Türkiye'nin bu oranda bir pazar sahibi olabileceğini düşünüyorum.

## ***Türkiye'de genelde kararları istediğiniz kadar swot analizi, iş planları üzerine alsanız da, günün sonunda fikir lideri konumunda olan insanlara da danışmak durumunda kalıyorsunuz.***

4\* Sizin elektrikli otomobil üretimindeki markanız Tilter'de, şu anki çalışmalar hangi aşamada?

Biz Tilter'de 3 ortak olarak işe başladık. Projeyi 3 ortağımızla birlikte satın almadan önce, proje üzerine Fransız hükümetinin desteği ile 10milyon Euro kadar bir harcama yapıldı. Bu proje üzerinde çalışan ayrıca 4-5 tane firma var. Bu firmalar, Fransız hükümetinin verdiği para ile araç için önemli detaylara sahip pil, tasarım veya mekanik gibi konular üzerine proje çalışması yaptılar. Fakat daha henüz yaptıkları çalışmaları tamamlamadılar. Örneğin Matis adındaki Fransız firma, otomobilin elektronik aksamı üzerine çalışan bir firma, maalesef henüz işlerini bitiremediler. Dolayısıyla biz de fabrikasyon üretime geçemedik. Bu yüzden bu Fransız firmaları ile sıkıntılarımız bu konuda devam ediyor. Bizim diğer 2 ortağımızdan Orhan Holding bu gelişmeler üzerine daha fazla devam etmeme kararı aldı ve ayrılma durumuna girdi. Bu gelişmeler olmasına rağmen çalışmalarımız ve proje devam ediyor. Tüm bunlar yaşanırken, bir diğer elektrikli otomobil markası Think'i almaya çalıştık. ( Bu konudaki yazımız 'Think'te ne oldu' yu dergimizde okuyabilirsiniz. )

5\* Elektrikli otomobil üretmek veya fabrikasını kurmak, aslında 2 dev sektöre ( petrol ve otomotiv ) kafa tutmak gibi bir durum aslında. Nasıl zorluklarla karşılaştınız?

Ben otomotivci değilim. Benim gördüğüm kadarıyla Türkiye'de bir gerçek var. Sizin eğer bu sektörde yeterli tecrübeniz yoksa, bu tecrübeyi zaman içerisinde edinebilmeniz o kadar da kolay değil. O yüzden benim düşüncem bir elektrikli otomobil markası alacaksam eğer, yanıma mutlaka otomotiv sektöründen birilerini almayı düşünürüm. Onlarla birlikte bu işi yapmak isterim. Birlikte çalıştığım bu firmaların otomotiv yan sanayine hizmet veren firmalar olması, yedek parça üreten ve alıcılarının çoğunun büyük markalar olmasından dolayı, böyle bir yatırıma girerek, müşterilerine dolaylı bir rakip olması ve iş kaybı

yaşayabileceklerinden, ya bu işe en başta çok istekli başlıyorlar ya da iş ciddi anlamda bir ortaklık zeminine oturduğunda vazgeçiyorlar. Bunun en büyük örneğini Coşkunöz Holding ile yaşadık. Coşkunöz Holding bizimle temasa geçti, daha doğrusu biz onlara gittik. Dediler ki, biz yılda 20bin araç üretebilecek ön çalışma yaptık ve sizde tam zamanında geldiniz. Fakat 1 ay sonra durum 180 derece tersine döndü ve görüşmeyi bitirdiler. Ne oldu ya da neden bu kadar hevesliydimiz de bir anda vazgeçtiniz? Çünkü Türkiye’de genelde kararları istediğiniz kadar swot analizi, iş planları üzerine alsanız da, günün sonunda fikir lideri konumunda olan insanlara da danışmak durumunda kalıyorsunuz. Bu konumdaki kişileri arayıp diyorsunuz ki, ‘işte böyle bir işe giriyoruz, ne dersiniz?’ onlar da hayır girme ya da gir diyorlar.

-Yani bir icazet alma durumu,

Aynen, yani icazet alma durumuna geldiklerinde ki, Orhan Holding ve B plas bu anlamda en cesur firmalar olarak bizimle birlikte yola çıktılar. Birlikte elektrikli otomobil işine girdik ama Fransız ara firmaların çalışmalarının gecikmesinden dolayı devam etmeme kararı aldılar. Bu yüzden o kararlarına da saygı duyuyoruz.

6\* Burada o zaman bizim sektörde bir tutarsızlık mı var? Nihayetinde sizin de almak için uğraştığınız elektrikli otomobil firması Think, Ford Motor tarafından kurulmuştu.

Tabi, Think elektrikli otomobil üretsün diye, Ford tarafından kuruldu. Çünkü Ford orada mühendislerin geliştirmiş olduğu güç elektroniği aksamını, pil ile olan iletişimi ve bu konularda inanılmaz bir know-how bilgisine sahip olduklarını gördü ve yatırım kararı aldı. Tabi bizdeki ana firmalarla ortak olan yerli ortakların kalkıp ayrıca bir otomobil markasına yatırım yapması mümkün değil. Böyle bir yatırımı ancak, bu sektöre sıfırdan tamamen yeni bir konumda girmek isteyebilecek, bu heyecanı üzerinde taşıyan firmalar girebilir. Biz de biraz da onlara yönelmek istemiştik, yani böyle bir işe katılabilirler mi diye ve inanın hazırlanan iş planları o kadar konservatifti ki. Biz hiç kimseye yılda 50bin araç satacağımız demedik. Bu yatırımların sonucunda ilk birkaç yılda bin - 2bin satış olur. İşler rayına oturduktan sonra ancak 10 - 15bin satış rakamlarına ulaşılır. Ama çok iyi bir fiyat aralığı yakalanabilirse, yılda 80bin araçta satabilirsiniz. İşte bunun için belli bir tecrübe gerekiyor.

Bir de Türkiye’deki en büyük sorun, henüz markalaşma yaratamamış olmak. Biz neden Think ve Heuliez’i (Mindset ) almaya çalıştık? Çünkü yurtdışında belli bir Pazar payı olan ve marka olmuş firmalardı. Özellikle Think markasını alabilmiş olsaydık, Türkiye bu konuda çok büyük bir adım atmış olurdu. Temel özellikleri bakımından her şeyiyle oturmuş bir yapısı olan, yol şartlarına uyumlu ve bir çok parçasının plastik olması sebebiyle çok hafif bir araç. Halen onların mühendis ekibiyle görüşüyoruz, başka neler yapabiliriz diye. Çünkü mühendis ekibi Think’ten ayrıldı ve firma Ruslara geçtikten sonra onlarla çalışmak istemediklerini söylediler. Bu durumda biz de alamadık bari Mia’yı ( Mindset ) Türkiye’ye getirelim diyoruz. Arkas Otomotiv ile görüşmelerimiz sürüyor. Mia’nın tasarım ortağı Murat Günak buraya geliyor. O’nunla da görüşmelerimiz devam ediyor. Kuvvetle muhtemel, Türkiye’nin ilk elektrikli otomobili Mia olacak ve ithalini gerçekleştireceğiz.

7\* Bir yazınızda ‘Babalar nerede ‘ diye bir tabiriniz vardı. Ne demek istediniz?

Bunun anlamı, yabancı şirketlerle ortak olan yerli firmalar. Yani onların böyle bir elektrikli otomobil işine girmeyecekleri çok aşık. Bazıları çok net bu işe girmeyeceklerini belli ediyorlar, bazıları da girecekmiş gibi görünüyorlar. Benim lafımda işte bu ‘miş’ gibi yapanlara, yani yoksa ülkemizde daha çok baba varda. Onlar zaten bu işe girmiyorlar.

Asıl sorun Türkiye’de girişimcilik çok özendirilmemiş. Özendirilmediği için herkes bildiği işi yapmayı tercih ediyor. Tabi girişimcilik bildiğin işi yapmak demek değil aslında, seri girişimcilik, inovatif girişimcilik gibi bir takım kavramları içerir. Böyle tek bir işe konsantre olmak girişimcilik değildir. Dolayısıyla Türkiye’de çok fazla firmanın bu tür işlere girişebileceğini tahmin etmiyorum. Açıkçası Türkiye’de elektrikli otomobil üretilmesi

konusunda benim çabalarım dışında bir çabayı, kurumsal ve yabancıların dışında kimseyi göremiyorum. Bu yüzden biraz karamsarım doğrusu.

## ***Kuvvetle muhtemel, Türkiye'nin ilk elektrikli otomobili Mia olacak ve ithalini gerçekleştireceğiz.***

8\* Benzin fiyatlarının her geçen gün yükselmesi, insanların elektrikli otomobil alması için yeterli sebep mi?

Daha henüz o matematiği tam yapamıyorlar. Çünkü ellerinde fazla seçenek yok. Yani bugün piyasada elektrikli otomobil yok ki, bunlar arasında kıyaslama-karşılaştırma yapabilecek durumda olsunlar. Böyle bir şey yok maalesef. Burada yapılabilecek en basit hesap, benzinli bir araçla kaç km yol gittikleri ve ne kadar benzin masrafı olduğu? Buna karşılık elektrikli otomobil arasında ne kadarlık fark oluşur, dolayısıyla elektrikli bir araç almaya değer mi? Bir de satış şekli çok önemli. Siz eğer aracın pilini de birlikte satarsanız, dört yıllık yakıtını da fatura etmek gibi bir durum oluşur. Dolayısıyla piyasaya yeni çıkacak araçlar, pillerini ayrıca kiralama yöntemine gideceklerdir. Burada finansman yöntemi de çok önemli. O stoku kim tutacak, aracın pil sahibi kim olacak, bunları görmek lazım. Kaç adet satacaksınız, uluslararası satışlarda durum nasıl olacak? Pilin sahibi üretici firma mı olacak yoksa o ülkedeki lokal distribütör mü olacak? Bunlar henüz sonuçlanmadığı için test edilecek.

9\* Otomobil kullanıcısının elektrikli otomobile ilgisi var mı? Bu konuda yapılan bilgilendirme yeterli mi?

Elbette bu konuda yapılan haber ve bilgilendirme çok az. Sadece 1 adet prototip yapıp, ben elektrikli otomobil yaptım diyerek ortaya çıkmak ta çok yanlış. Bildiğim kadarıyla elektrikli otomobil bilgilendirme platformu veya derneği gibi bir şey kuruldu. Ama daha henüz yolun başındayız. Daha hızlı gelişebilir. Ben 2005'te Amerika'da hidrojen ile çalışan otomobil üzerine eğilmiştim. Daha sonra burada hibrid otomobil üzerine çalışmalarımız oldu. Bende birçok deneme yaptım bu konu üzerine, ama pek kolay değil.

## ***Endüstrinin kendisi bu dinamikleri oynatmadığı sürece, siz istediğiniz kadar oynatmaya çalışın, oynatamıyorsunuz.***

10\* Elektrikli otomobil için yıllık 20bin adet satışı hayal mi?

Açıkçası marka olarak, şirketler piyasaya ürün sürmeye başladıklarında, yılda 15bin satış rakamlarına ulaşabileceğini düşünüyorum. Benim temel özelliğim başlangıç aşamasında olan işlerde fazla agresifimdir ama burada, elektrikli otomobil konusunda, arkada bir endüstri var. Kendilerine has temel dinamikleri var. O endüstrinin kendisi bu dinamikleri oynatmadığı sürece, siz istediğiniz kadar oynatmaya çalışın, oynatamıyorsunuz ve belli sıkıntılarla karşılaşabiliyorsunuz. Barkod işinde dünyayı baştan yaratabilirdik. Benim şu anda yatırım yaptığım 3-4 tane alan var ve belli standartları değiştirebileceğiz. Örneğin karlı havalarda, yolun temizlenmesini sağlayacak kimyasal bir bileşen üzerinde çalışıyoruz. Kanada'dan test sonuçları geldi. Uçak pistlerinde de kullanılacak düzeyde, korozyona sebep olmayan bir ürün geliştirdik. Yani yola serptiğinizde, hiçbir surette yola zarar vermiyor. İşte bu noktada, kalıplaşmış dünya standartlarını değiştiriyorum. Normalde dünyada bunun için ne yapılıyor? Sadece tuz alımı yapılıyor, bizim ürünümüzden sonra tuz alımı olmayacak. Dolayısıyla ben sadece, tuz satanların ayağına basmış oluyorum bir anlamda. Ve bunların arkasında koskoca bir sektör yok. Bazı dinamikleri değiştirmiyorum, karşıma engel çıkarmıyorum bu

durum. Ama elektrikli araçta önünüze bir yığın engel çıkabiliyor ve bunlar kolaylıkla üstesinden gelinebilecek durumlar değiller. O yüzden ölçülü ve temkinli yol alıyoruz.

11\* Elektrikli otomobil şarj istasyonlarında durum nedir? Ne zaman gerçek bir şarj istasyonu ağına sahip olabiliriz?

Açıkçası bu biraz tavuk-yumurta mı, yumurta-tavuk mu ikilemine benziyor. Elektrikli otomobiller piyasaya çıkmalı ki, ardından şarj istasyonları gelebilsin. Ben şarj istasyonlarını hiçbir zaman sorun olarak görmedim, hala da görmüyorum. Çünkü şarj istasyonları kurmak ve oluşturmak çok zor bir iş değil ve ucuz yatırımlar. Belediyeler çok istekli bu konuda ama kimsede elektrikli otomobil gelmeden şarj istasyonu kurmak istemiyor. Bir anda bu istasyonların sayısı artabilir. Sorun o değil, asıl sorun otomobillerin piyasaya çıkması. Mesela bugün Türkiye'nin en fazla rüzgar alan bölgesi Ege, Çeşme. Ama buraya onlarca rüzgar türbini konulamamasının nedeni, alt yapısının yeterli olmayışı. Elektrik taşıma hatları, o kadar bölgesel yığılmayı kaldıramıyor. Dolayısıyla biz istesek de, o kadar türbini oraya koyamıyoruz. Ama şarj istasyonu öyle değil. İstedikimi kadar istasyonu istediğimiz yere koyabiliriz. Bugün bu firmaların bu kadar para istemelerinin sebebi, bugüne kadar yaptıkları ar-ge maliyetlerine çok para harcamaları. Başka da bir işe girmemişler. Dolayısıyla şimdi bu istasyon işine Siemens, ABB gibi firmalarda girecek ve fiyatlar ciddi oranda düşecek.

***Elektrikli otomobiller piyasaya çıkmalı ki, ardından şarj istasyonları gelebilsin. Ben şarj istasyonlarını hiçbir zaman sorun olarak görmedim, hala da görmüyorum. Çünkü şarj istasyonları kurmak ve oluşturmak çok zor bir iş değil ve ucuz yatırımlar.***

12\* Benzin istasyonlarında görebilir miyiz?

Elbette 5-10 dakikalık quick-charge dediğimiz hızlı şarj sistemleri, benzin istasyonlarına konulabilir. Ama şu anda hiçbir elektrikli otomobilde quick-charge sistemi entegre edilmedi. Dolayısıyla şarj süreleri 7 saati bulabiliyor.

13\* Ekim ayında, bir gecikme olmaz ise Türkiye elektrikli otomobil ile tanışacak. Renault Fluence Elektrikli modeli hakkında ne düşünüyorsunuz?

Ekim veya Kasım ayında satışa başlayacaklar. Renault, elektrikli otomobil konusunda Türkiye'deki en önemli firma konumunda. Ben açıkçası çok güveniyorum. Satışa başladıklarında şunu da çok rahatlıkla görebileceğiz ki, piyasada ciddi bir hareketlilik oluşacak. Renault'un piyasayı bu anlamda çok olumlu şekilde yönlendireceğini düşünüyorum. Bu satışlarla birlikte şarj istasyonları da peş peşe kurulmaya başlayacaktır.

Bize vakit ayırdığınız için teşekkür ederiz.