

להחזיק את הכבל בשני קצותיו / ראיון עם רונן יבלון, מנכ"ל חברת EV אדג'

יבואנית GAC הקימה גם חברה לתשתיות טעינה. ראיון עם רונן יבלון, מנכ"ל חברת EV אדג', על האתגרים, הציפיות והסיכון בתחום החשמלי ההולך וצומח

כתב: אלי שאול

תאריך: 04.10.20



לינוץ חיים עם כתב רכב

קבוצת יוניון, הידועה בעיקר כיבואנית טויוטה ולקסוס, החלה לפעול באופן משמעותי בתחום הרכב החשמלי. יוניון מוטורס הקימה את חברת אוריון מוטורס, שתייבא את הדגמים החשמליים של מותג GAC, שעם דגמיה נפגשו בעמודים הקודמים, ובנוסף ייסדה את EV אדג', וזו תפעל להקמת תשתיות טעינה חשמליות במרחבים הפרטיים והציבוריים.

עולם אחר

"למכור עמדת טעינה זה עולם אחר מאשר למכור מכונית של טויוטה" מסביר רונן יבלון, מנכ"ל EV אדג', "השוק בחיתולים, ואנחנו מוכרים מוצר שכרגע עדיין לא מרגישים בצורך שלו. לבוא ולהסביר לבעל קניין למה הוא צריך להקצות מקום לעמדות טעינה בחנייה, זה קשה, בייחוד כאשר כל העבר הוא בטרפלייט."

"לשמחתנו זכינו בשלושת הקול קורא" של משרד האנרגיה, ואנחנו מתכוונים להגיע ל-900 עמדות טעינה ציבורית. בעולם המוניציפלי יצא בינתיים מכרז רציני אחד, בעיר כפר סבא, שמדבר על 500 עמדות טעינה, ובמקרה זה חברנו לחברת מלגם.



צילום: ev edge

"כשמדובר בחזירת רכב חשמלי, ניתן לחלק את האתגר לשלושה: הנקודה הראשונה היא תשתית וטווח נסיעה. השאלה הראשונה של מי ששוקל רכישה היא איך אגיע לאילת? תהייה כאן יותר עמדות רגילות ומהירות, ועם הטווחים של הרכב זה יהיה מעל ומעבר לצרכים. הנקודה הבאה היא כדאיות כלכלית. ברבע שהיא תהיה מובהקת התחום יפרח, הפערים יצטמצמו ותוך שנתיים-שלוש מחיר הרכב החשמלי יהיה דומה לזה של רכב עם מנוע בעירה בזכות הקלות המס. אנחנו גם רואים שכנסים לתחום כלים עממיים מסין וכל זה יישמר את המחירים למטה. האתגר השלישי הוא ההיצע. היום ההיצע קטן והיבואנים קיבלו מספר מוגבל של כלים. אנחנו יודעים שב-2020 ישוקו 10 דגמים חשמליים ונראה גם היקף הספקה גדול יותר.

"מהצד שלנו האתגר הוא לפעול בשוק בו הכל בהתהוות, כולל הרגולציה. ישנם דברים מעכבים כמו בניינים משותפים; היום זה מאתגר, כי צריך את הסכמה של כל הדיירים להקמת עמדת טעינה. אנחנו באים עם פתרונות שצריכים לתת לוועד הבית להרגיש בנוח, כי באמצעות מערך הפינאנס אנחנו יכולים למשל לגבות מכל דייר את הסכום הנכון. ועדיין צריך שהרגולציה תתיישר: בנורבגיה יש חוקים שאוסרים למנוע מאדם את הזכות לטעון בביתו. עוד נושא מורכב הוא חניה של רכבים רגילים במקומות של עמדות טעינה. צריך לקבוע חוקי עזר בנושא זה שיאפשרו לקנות מי שעובר עליהם."



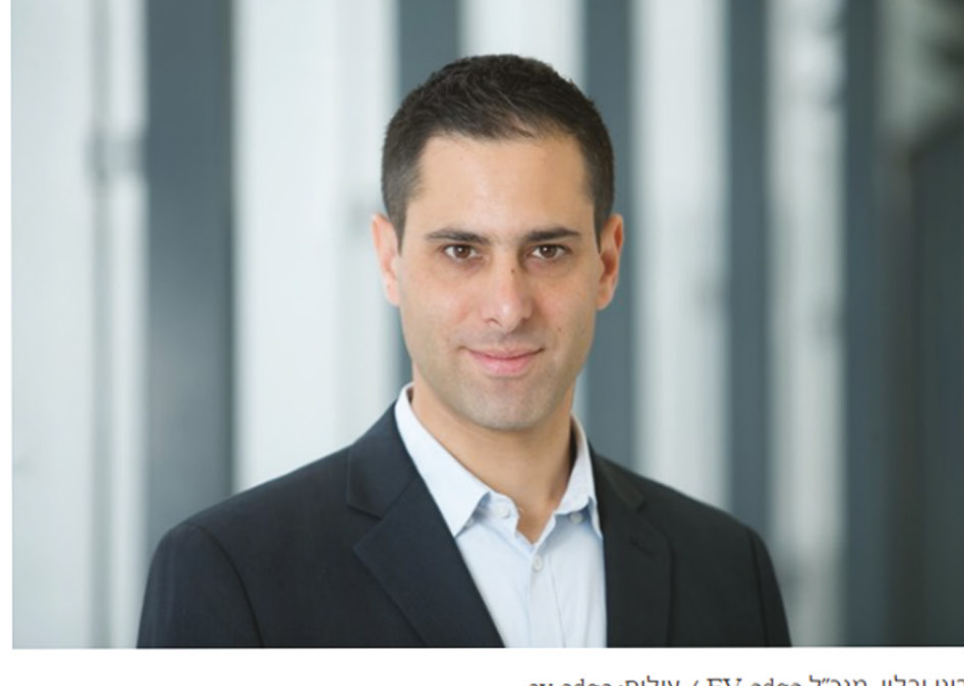
צילום: ev edge

עד כמה חשובות התחנות המהירות בפתחת הנתיב?

"כרגע זה בעיקר צורך פסיכולוגי שמיועד באמת לנסיעות בין עירוניות. בנורבגיה ראינו שכלל האצבע הוא שכל 50 ק"מ צריכה להיות תחנה מהירה. אם אני מסתכל על ישראל ועל 110 עמדות מהירות שמשרד האנרגיה מסבסד, זה נראה מספיק כרגע. כדאיות כלכלית אין שם והעלויות מאוד גבוהות. בכל זאת חשוב לנו להיות שם, כי אנחנו רוצים שלקוח שלנו, גם כשהוא נוסע לאילת, יוכל לטעון את הרכב, ולכן נפרוש בין 15 ל-30 עמדות כאלה."

אתה מדבר על חשיבות הכלים הסיניים בפריצת המחסום, וחברה אחרת של יוניון תחל ביבוא כלים חשמליים של GAC הסינית. עד כמה ישפיעו הכלים הסיניים על התחום?

"זה מאוד ישפיע על השוק הישראלי. הכלים הסיניים הם כבר לא מה שהיה פעם, האיכות אינה פחות גבוהה מזו האירופאית, ויש להם יותר ניסיון מאחרים בעולם החשמלי. החשש מאיכות יורד והצעת הערך ללקוח תהיה יותר גבוהה בתחום זה. אז הגעתם של כלים אלה תמשוך את כל שוק החשמלי בארץ קדימה, וזה גם מה שיקרה כאשר טסלה תגיע לארץ. אנחנו לקראת 'באד' גדול לרכב החשמלי ב-2020."



רונן יבלון, מנכ"ל EV edge / צילום: ev edge

מדוע רוב יבואני הרכב לא בחרו להקים חטיבת תשתית חשמלית כמו יוניון?

"זה עסק עם סיכון גבוה. נשקיע הרבה כסף ברכישת תשתיות ובסופו של דבר ההצלחה העסקית תליה בהפתחת השוק החשמלי, ויש הרבה גורמים שיכולים להספיק על זה. הרי למשל אם נפרדת, המשדרים שונים. עם זאת לא הצענו עמדה בפרינסטון הנוטענת, כי כיום כבר לא מוכרים כלים כאלה עם עמדה כזו. היתרון של עמדת טעינה מול מטען נייד הוא במהירות ובבטיחות. ברכבים נטענים הרכב הוא זה שמגביל את מהירות הטעינה, אז יכולנו לדרוץ לעמדות טעינה ולעזור ל-EV אדג' לצמוח, אבל המטרה הייתה לתת מענה נכון."

לא ראינו שיתוף פעולה מיוחד שלכם עם טויוטה שמתחילה בשיווק הפרינסטון הנוטענת, למשל הקמת עמדת טעינה כחלק מהמחיר

"EV אדג' היא תחת בעלות קבוצת יוניון אבל טויוטה ו-GAC הם לקוח כמו כל יבואן אחר. אנחנו עובדים על שיתוף עם לפחות עוד שני יבואנים. אנחנו אמנם תחת אותו בית אבל ההנהלה נפרדת, המשדרים שונים. עם זאת לא הצענו עמדה בפרינסטון הנוטענת, כי כיום כבר לא מוכרים כלים כאלה עם עמדה כזו. היתרון של עמדת טעינה מול מטען נייד הוא במהירות ובבטיחות. ברכבים נטענים הרכב הוא זה שמגביל את מהירות הטעינה, אז יכולנו לדרוץ לעמדות טעינה ולעזור ל-EV אדג' לצמוח, אבל המטרה הייתה לתת מענה נכון."



"יבואר GAC, או כל מותג חשמלי מלא אחר, נמצא את הפתרון המלא. כאן נציע עמדת טעינה ביתית כי זה נכון. אנחנו פרוסים במגוון קניונים ורשתות, והערכים המוספיים שאנו יכולים לתת בלקוחות יהיו מעניינים. אנחנו יכולים לתת למשל קופון לכל מי שקונה בקניון לקבל טעינה בחינם."

איך אתם מסתכלים על התחום החשמלי והמחושמל בהיבט המיסוי?

"גבי העלת זוהר חייבי, אנחנו יודעים שנטעם בנובה 10% חשמלי לרכב חשמלי ישראלי עד 2023, אז לראשונה יש לנו אופק קבוע. נכון שהמדינה תצטרך להשלים הכנסות ויש כל מיני פתרונות שהולכים לכיוון של מס נוסעה. למסות חשמל ייעודי לטעינת רכבים יהיה מאוד מסובך וגם לא נכון."

וכיצד יתפתח השוק מבחינת כמויות?

"יש מחקרים שמדברים על כך שב-2025 יהיו בישראל כ-200,000 רכבים חשמליים על הכביש ואלה יהיו 66% מציי הרכב. כפי שרואים על הציבור, למרות שהנהגים הזקנים יבואו יותר ויותר מתוך שחשבו בגלל בעיות ההספקה עברו להיצרנה. מאתחזית הקצב יגדל מאוד ב-2020 ועוד יותר מכ ב-2021 וב-2022. אני חושב שיהיו אפילו יותר כלים מהצפוי ב-2025, וייתכן שעד 2030 כבר 10% מהמכוניות שעל הכביש תהינה חשמליות."



צילום: רונן טופלברג