

# TO NIE TA DROGA

**Krzysztof Kosiedowski**  
Rzecznik Elektromobilności

**Od dziecka pasjonują mnie samochody, a od wielu lat jestem świadomym, a co najważniejsze przekonany, propagatorem aut elektrycznych. Wiem, że nie wszystko jest doskonałe, chociażby obecnie produkowane ogniwa do EV. Jednak mimo, to czy tego chcemy, czy nie, to przyszłość motoryzacji, która dzieje się na naszych oczach będzie się opierała na prądzie.**

W autorskim blogu, proces, w którym uczestniczymy, porównałem do wprowadzania na rynek żarówek w technologii LED. Z pewnością wielu do dzisiaj pamięta, że pierwsze były horrendalnie drogie, a w konsekwencji w powszechnej opinii niewielu dawało im szansę na sukces rynkowy. Z upływem czasu wszystko się zmieniło. Ceny, powszechność, włącznie z tym, że tradycyjne żarówki w ogóle zniknęły z rynku. Podobnie będzie z samochodami. Najpierw zaczną odjeżdżać te z napędami diesla, a później te z benzynowymi. Wszystko jeszcze przed nami i z pewnością potrwa, jednak kolejne dekady przyniosą zmianę podobną do tej „żarówkowej”.

Tym bardziej cieszy mnie fakt, że w Polsce, a ściślej temat ujmując pod naszymi, biało czerwonymi barwami, został zaprojektowany model samochodu elektrycznego. To doskonały zabieg wizerunkowy, dający mocny przekaz, że potrafimy. Jesteśmy świadomymi uczestnikami zmian w świecie motoryzacji. Mało tego chcemy w nich wziąć czynny udział.

W 2013 roku jeden ze znanych producentów samochodów z Monachium zrobił podobnie. Podczas największych na świecie targów motoryzacyjnych we Frankfurcie, zaprezentował samochód w pełni elektryczny. Prace od podstaw rozpoczął jeszcze przed 2007 rokiem. Dysponując przy tym doświadczeniem sięgającym 1916 roku. Milionami rozwiązań technicznych, projektowych, materiałowych i niezliczonych innych, z których skorzystał, projektując

od podstaw zupełnie nowy w historii światowej motoryzacji model samochodu. Z czasem pokazał jeszcze bardziej kosmiczny. Oba opatrzył literą „i”, a za literą odpowiednio cyfrą 3 oraz 8. W ciągu ośmiu lat spełniły swoje zadanie. Wprowadziły firmę w „i NEXT 100 years.”

Dzisiaj Monachijczycy swoim klientom oferują coraz szerszą gamę modeli elektrycznych zbudowanych w oparciu o to co klienci znają, lubią, poszukują. Sprzedają zelektryfikowane, rozpoznawalne przez kierowców modele we wszystkich segmentach.

Mają przy tym, do dyspozycji setki tysięcy salonów i serwisów na całym świecie. Rzeszę doradców klienta i serwisu. Nieprzerwanie szkolą kolejne kadry, które coraz częściej prezentują i sprzedają samochody w sieci.

Niestety polska IZERA takiego zaplecza nie ma i w ciągu kilku lat nie będzie miała. Powody są prozaiczne. Brak pieniędzy, tradycji, doświadczenia i spustoszenie mentalne, jakiego dokonał socrealizm.

Wiedza na temat pojazdów elektrycznych jest w dalszym ciągu słaba. Powszechny jest stereotyp, że samochody elektryczne są bardzo drogie, ale za to tanie w utrzymaniu. Niewielu wie, że z zakupionym modelem, klient otrzymuje ładowarkę, którą może podłączyć do tradycyjnego gniazdka w garażu i naładować ogniwa w aucie.

W dalszym ciągu trudno o fachowe doradztwo w salonach i serwisach. Nawet tzw. eksperci nie grzeszą wiedzą. W wielu przypadkach posługują się pobieżnymi informacjami, a do tego nie wierzą w to co mówią. Nie są przekonani do technologii jutra, zatem, w jaki sposób mają skutecznie przekonywać innych.

Wszystko przekłada się na wyniki sprzedaży i trudno wierzyć, że w 2025 roku po polskich ulicach będzie jeździło milion elektryków.

Na temat dopłat do zakupu EV, braku, spójnie, logicznie, budowanej infrastruktury do ładowania nie piszę, ponieważ wiele razy poruszałem temat na blogu, a bezpośrednio wiąże się z powszechną elektryfikacją motoryzacji.

Mając na uwadze tylko kilka wybranych aspektów obecnego rynku motoryzacyjnego, jak IZERA ma trafić do potencjalnego klienta? Bez sieci dystrybucji i serwisów z kompetentną kadrą. Jak prezentuje się na tle konkurencji?

Dzisiaj coraz popularniejsze jest współdzielenie pojazdów, wynajem, a nie posiadanie. Liczy się wygoda korzystania. Własność powoli staje się archaizmem. Posiadanie, to ponoszenie niepotrzebnych kosztów. W związku z tym, producenci proponują modele finansowe umożliwiające eksploatację auta bez konieczności kupowania.

Mając na uwadze każdy aspekt rynku „pod napięciem” konkurencji jadą dzisiaj daleko przed IZERĄ. Trzymam kciuki, ale na drodze IZERY do sukcesu rynkowego jeszcze mnóstwo zakrętów z licznymi znakami zapytania, na które trzeba zareagować w innym przypadku elektryczne auto z polski wyjedzie w szczerze pole. ■

