

BLICHEWICZ: NASZE POJAZDY ELEKTRYCZNE MOGĄ KONKUROWAĆ Z ZACHODEM

Z prezesem funduszu inwestycyjnego Assay, wspierającego polskie spółki z branży e-mobility, które już teraz konkurują z firmami zachodnimi, przynoszą zyski, a w przyszłym roku uruchomią pierwszą na świecie ligę elektrycznego rallycrossu, Łukaszem Blichewiczem rozmawiał Maciej Zaniewicz.

Jakie produkty Państwo oferują?

Łukasz Blichewicz: W naszym portfelu znajdują się obecnie 22 spółki, w tym kilka związanych z elektromobilnością. Jest to m.in. Elimen Racing, który realizuje przedsięwzięcia technologiczne - spółka zaprojektowała, wyprodukowała i przetestowała pierwszy w Polsce elektryczny samochód do rallycrossu: E-RX1 oraz jest w trakcie przygotowań do uruchomienia w 2020 roku pierwszej na świecie ligi rallycrossu elektrycznego. To nam pozwala na rozwój technologiczny, ale też zwraca się finansowo. W portfelu mamy również Elimen City, który dostarcza samochody elektryczne dla samorządów pod kątem zaopatrzenia w pojazdy niezbędne dla realizacji ustawy o elektromobilności. Trzecią spółką jest Geecogen, który produkuje ładowarki, magazyny baterii, wiązki elektryczne itp.

Skąd pojawiło się u Państwa zainteresowanie elektromobilnością i związane z tym inwestycje w kolejne polskie start-upy?

Zwiększająca się świadomość ekologiczna sprawia, że trend elektryfikacji transportu staje się coraz silniejszy. Rozwój elektromobilności daje duże możliwości w połączeniu z relatywnie niskimi nakładami inwestycyjnymi. Rynek ten jest więc obszarem o dużym potencjale wzrostu, który może przyczynić się do rozwoju także innych gałęzi gospodarki.

Dodatkowo regulacje sprzyjają rozwojowi ekologicznych form transportu. Właścicielom pojazdów elektrycznych oferuje się szereg korzyści, tj. zwolnienie z akcyzy i wielu innych podatków, dopłaty do zakupu pojazdów, możliwość korzystania z darmowych miejsc parkingowych, czy jazdy buspasem.

W Polsce pojawiła się także ustawa, która zobowiązuje urzędy i samorządy gmin zamieszkałych przez ponad 50 tys. mieszkańców do wymiany przynajmniej 10% pojazdów na elektryczne do 2022 r. Oznacza to ogromne zapotrzebowanie na większe pojazdy przeznaczone dla miejskich przedsiębiorstw komunalnych. Inwestycje w takie przedsięwzięcia są więc po prostu opłacalne.

Już teraz są opłacalne?

Tak. Mamy zawarte kontrakty na dostawy elektrycznych zamiatarek i odkurzaczy ulicznych, które są w cenach konkurencyjnych do pojazdów spalinowych. Współpraca z samorządami jest dla nas kluczowa, jeśli chodzi o dalszy dynamiczny rozwój Elimen City.

Co do Elimen Racing, to produkując w Polsce podzespoły i pojazdy do sportów motorowych jesteśmy

w stanie mocno konkurować ceną z Zachodem. Podpisaliśmy już dwa kontrakty na dostawy pojazdów do elektrycznego rallycrossu. Dostarczamy rozwiązanie bardziej zaawansowane technologicznie w niższej cenie niż średnia rynkowa.

Czy takie firmy jak Elimen mają szansę znaleźć swoją niszę na rynku pojazdów elektrycznych w starciu z takimi gigantami jak VW czy Nissan, a więc dużymi koncernami motoryzacyjnymi, mogącymi korzystać z efektu skali i większych zasobów finansowych?

Jeżeli weźmiemy pod uwagę pojazdy transportowe, to spółki takie jak VW czy Nissan, faktycznie pozostają poza zasięgiem mniejszych producentów. My skupiliśmy się na pojazdach wolnobieżnych, a więc realizujących potrzeby komunalne - wywóz śmieci, zamiatarki itp. Te kategorie nie są obiektem zainteresowania największych koncernów.

Jaka jest rola Assay w całym łańcuchu dostaw pojazdów?

Staramy się tak działać, aby nasze spółki portfelowe otrzymywały nie tylko finansowanie. Współprowadzimy je, zapewniając im codzienne wsparcie, często będąc w zarządach tych spółek. W swojej strukturze posiadamy zespół, którego głównym zadaniem jest pomoc, konstruktywne wsparcie i współpraca przy rozwoju młodych firm, a nie controlling.

Zapewniamy spółkom dostęp do specjalistów, którzy wspierają bieżące funkcjonowanie przedsiębiorstw. Do dyspozycji są m.in.: prawnicy o różnorodnych i szerokich specjalizacjach, analitycy finansowi, HR-owcy, eksperci ds. księgowych, webmasterzy i programiści, marketingowcy, PR-owcy, event-owcy, graficy komputerowi i rysownicy.

Stanowi to naszą przewagę nad innymi funduszami inwestycyjnymi w Polsce. Bliska współpraca ze start-upami przekłada się na kontrolę nad realizacją celów biznesowych oraz zwiększa bezpieczeństwo zainwestowanych w konkretne przedsięwzięcie środków inwestorów.

Czy w wybranym przez państwa modelu biznesowym, zwyczajna zmiana przepisów dotyczących elektromobilności nie stanowi krytycznego zagrożenia dla spółek?

Elektromobilność, to rynek, który w ostatnim czasie rozwija się bardzo dynamicznie. Mają na to wpływ trendy społeczne związane z ochroną środowiska oraz rozwiązania regulacyjne sprzyjające elektryfikacji transportu. Nie spodziewam się, aby w najbliższym czasie otoczenie prawne miało zmienić się na niekorzyść. Oczekujemy, że w 2020 r. pojawią się regulacje unijne, które spowodują, że pojazdy elektryczne będą realną alternatywą dla tych spalinowych. W konsekwencji należy spodziewać się gwałtownego wzrostu sprzedaży aut ekologicznych.

Staramy się jednak tworzyć produkty, które będą atrakcyjnym produktem rynkowym, a nie spełnieniem wymogów regulacyjnych. Produkując pojazd elektryczny jesteśmy w stanie być o ok. 20-30% tańsi niż konkurencja spalinowa. Koszt przejechania 100 km naszym pojazdem to jedynie 7 zł. Na jednym ładowaniu samochód może pokonać dystans nawet 300 km. Inwestycja jest opłacalna już w momencie zakupu. W segmencie biznesowym liczą się parametry i cena.

Łukasz Blichewicz - Prezes zarządu Grupy Assay.