



Elimen to polska firma zajmująca się projektowaniem zaawansowanych technologicznie napędów elektrycznych do pojazdów każdego rodzaju. **Magdalena Bajska** – Chief Operations Officer firmy – opowiada o ostatnich sukcesach firmy oraz jej planach dotyczących globalnego rozwoju.

Obecnie zajmujecie się głównie rozwojem technologii na potrzeby projektowania napędów dla pojazdów elektrycznych. To bardzo trudna branża – nie jest jeszcze dobrze rozwinięta, ale już bardzo konkurencyjna. Jaki macie pomysł na zdobycie przewagi?



Wypracowanie przewagi konkurencyjnej na rynku pojazdów elektrycznych wymaga stałego doskonalenia rozwiązań technologicznych. Dlatego producenci pojazdów stale poszukują rozwiązań o wysokiej wydajności, które zapewnią nieustanną poprawę osiągnięć. Użytkownicy pojazdów oczekują wysokiej jakości produktów i niezawodności, trwałości i bezawaryjności. Poruszamy się w obszarze nowych technologii, więc nigdy nie możemy być do końca pewni, które innowacje przyjmą się na rynku, zdobywając zainteresowanie odbiorców. Kluczowe znaczenie ma skalowalność produkcji nowych rozwiązań, a to oznacza, że musimy być gotowi na sprostanie nagle rosnącemu zapotrzebowaniu na nasze produkty, choć nie wiemy, których produktów będzie to dotyczyć. Musimy też optymalizować procesy produkcyjne, aby minimalizować koszty bez uszczerbku dla jakości. Będąc cały czas stosunkowo niewielkim podmiotem na rynku motoryzacyjnym cele te możemy realizować poprzez rozwój relacji biznesowych z podmiotami o silnej pozycji rynkowej.

Niedawno ogłosiliście, że nawiązaliście współpracę z indyjską firmą Flash Electronics. Jak ten kontrakt wpłynie na rozwój Elimeny?

W ramach kontraktu nasz indyjski partner będzie produkował opracowane przez nas napędy do pojazdów elektrycznych. Początkowo będą to cztery rodziny silników o parametrach momentu szczytowego 3200 Nm, 360 Nm, 64 Nm i 25 Nm oraz przeznaczone do nich falowniki. Prowadzimy również zaawansowane rozmowy z amerykańską firmą działającą w sektorze zbrojeniowym oraz z włoskim producentem silników elektrycznych, który jest zainteresowany naszymi najnowszymi inwerterami typu 1542 SiC.

Wygląda na to, że podążacie drogą rozwoju globalnego. Czy jesteście na to przygotowani mentalnie i kapitałowo?

Od strony kapitałowej bardzo duże znaczenie ma wsparcie, jakiego udziela nam nasz wiodący inwestor – Grupa Assay. Dzięki temu dysponujemy odpowiednim zasobem kapitału, co pozwala nam skupić się na rozwoju strategii biznesowej i technologii, pozostawiając kwestie formalne, prawne czy marketingowe naszemu partnerowi.

Dla spółki działającej na rynku technologii dla elektromobilności rozwój globalny jest jedyną możliwą opcją. Należy pamiętać, że cały rynek samochodów elektrycznych ma charakter globalny. Nie można na nim przetrwać izolując się od klientów i potencjalnych partnerów biznesowych działających w innych regionach świata. Globalna ekspansja daje nam też dostęp do różnorodnych zasobów, takich jak surowce, technologie, know-how i kompetencje pracowników. Niektóre regiony mogą dysponować unikalnymi zasobami, które będą miały wpływ na konkurencyjność firmy. Działanie na rynku globalnym przyczynia się też do redukcji ryzyka biznesowego, politycznego czy regulacyjnego. Działalność globalna pozwala nam także na skalowanie produkcji i optymalizację kosztów, a większa skala umożliwia negocjowanie korzystniejszych warunków dostaw, redukcję kosztów produkcji i dystrybucji.

Wasz sukces będzie jednak uzależniony od tego, kiedy samochody elektryczne osiągną prawdziwą konkurencyjność w zakresie kosztów eksploatacji. Rentowność branży nie może być uzależniona od rządowych dotacji czy wysokiego opodatkowania paliw węglowodorowych. Kiedy może dojść do takiej sytuacji?

Ten temat jest bardzo złożony. Należy tu wspomnieć o co najmniej kilku istotnych czynnikach. Najważniejszym z nich jest rozwój technologii produkcji baterii i w tym zakresie osiągamy coraz lepsze parametry, a koszty produkcji systematycznie spadają. Kolejnym czynnikiem jest skala produkcji i dotyczy to zarówno baterii, jak i całych samochodów elektrycznych. Korzyści skali w ciągu najbliższych lat nieuchronnie doprowadzą do zwiększenia konkurencyjności. Bardzo ważnym czynnikiem jest też rozwój infrastruktury ładowania pojazdów poprzez zapewnienie nie tylko odpowiedniej gęstości sieci stacji ładowania, ale również doprowadzenie do sytuacji, w której poszczególni dostawcy będą musieli między sobą intensywnie konkurować o klienta.

Elimen Group zajmuje się projektowaniem i udoskonalaniem projektów napędów elektrycznych. Dlatego nie musimy czekać aż rynek osiągnie rentowność, bo to od naszej pracy i pomysłów zależy właśnie prawidłowy rozwój tego rynku. Nasze projekty i rozwiązania są innowacyjne nie tylko pod względem nowych pomysłów technologicznych ale także

dlatego, że ogromną wagę przywiązujemy do optymalizacji rozwiązań, skalowalności, bazowania na komponentach z najwyższej półki ale też nie obarczonych ryzykiem ograniczonej dostępności. Jako projektanci mamy ogromny wpływ na rentowność ostatecznego produktu a nasze rozwiązania zwiększają konkurencyjność rozwiązań. Nasza strategia rozwoju spółki bardzo dobrze wpisuje się w trend tworzenia nowych, coraz doskonalszych rozwiązań, więc możemy rozwijać się wraz z rynkiem, którego wczesna faza rozwoju i dążenie do konkurencyjności sprzyja budowaniu naszej wartości.

Obecnie trudno jest odpowiedzieć na pytanie, kiedy eksploatacja samochodu elektrycznego stanie się tańsza niż w przypadku samochodu spalinowego. Jednak nie ma wątpliwości co do tego, że w szybkim tempie zmierzamy w tym kierunku, a zatem inwestycje w sektor elektromobilności są jak najbardziej uzasadnione.

Grupa Assay

[press box](#)