

ПОЧЕЛО КАО ЗАНИМАЦИЈА У ГАРАЖИ, А СТИГЛО СЕ ДО ИЗВОЗА У ЕУ

Први произвели електричне бицикле у Србији

Двојица Београђана осмислила и започела производњу бицикала са електричном асистенцијом. Сада 15 запослених прави ово „хит“ превозно средство широм света. У понуди је пет модела двоточкаша и два модела троточкаша – намењених достави и развоју робе

Тренд вожње електричних бицикала захватио је читаву Европу, а захваљујући упорности двојице Београђана, Србија је једина земља у региону, ван ЕУ, у којој се производе оригинални двоточкаши са електричном асистенцијом.

Срђан Стопоња и Милан Манојловић, оснивачи компаније Е prime (И-прајм), у чијем је портфолију тренутно пет модела електричних бицикала и два модела троточкаша, пре пет година имали су успешне каријере у другим браншама. Срђан, по образовању „машинац“, радио је у сектору осигурања аутомобила, а Милан, као економиста, водио је своју ИТ фирму.

У разговору за Економетар, признају да док нису направили прототип нису возили бицикл! Још мање су претпостављали да ће напустити дугогодишње послове и посветити се иноваторству и производњи.

Данас се њихови електрични бицикли возе по Холандији, Аустрији, Великој Британији, Италији, Словенији...

Први уложени капитал били су заједничка љубав према двоточкашима од дечачких дана, вишак слободног времена с јесени 2016, костур једног старог бицикла и батерије из одбачених лаптопова.



У једној смени се склопи пет бицикала

„Нулти“ модел нису сачували, баш као ни потоњих неколико које су правили у гаражи, у приградском насељу Калуђерица и помоћним просторијама сопствених кућа.

– Тај неугледни, али функционални први бицикл, није личио ни на шта, али је радио, присећа се Милан с осмехом.

Када би сели да возе и тестирају први бицикл, људи су их заустављали питањем



Срђан Стопоња и Милан Манојловић

– шта је ово? У то време мало ко је у Србији уопште видео електрични бицикл.

Идеја да може да буде тржишно интересантан, временом је сазрела. Потврда да су на добром путу стигла је брзо. Марта 2017. доживели су медијски бум након учешћа на београдском Сајму аутомобила.

Додају да је само учествовање било случајност.

– Указала се прилика да користимо десетак квадрата слободног изложбеног простора, кажу обојица. Исте године основали су фирму и почели да трагају за дизајнером и за саветима инжењера.

Ови први произвођачи електричних бицикала у Србији данас имају петнаестак запослених. Преселили су се

у адекватнији простор у општини Раковица. Недалеко од производне хале купили су плац на коме планирају да граде фабрички погон.

– Процес стварања једног производа је изузетно дуг. Поготово ако о томе не знате много. Ми нисмо имали искуства. Нисмо имали кога да питамо јер се тиме у Србији нико не бави, описује почетке Милан Манојловић.

Примера ради, у шифрарнику делатности заведени су у области „производња бицикала и инвалидских колика“. Поједине алате морали су најпре сами да осмисле, пронађу добре алатничаре да их направе па тек онда користе. Док нису дошли до Горана Крстића, дизајнера из Крагујевца, мучила их је естетика превозног средства.

– Као и сви предузетници у Србији, више пута мораш да удариш главом у зид, али на крају, ако си упоран нађеш решење – истиче наш саговорник.

Срђанова супруга Слађана у почетку је била само сведок. Прошле године се

Посебни модели за курирске службе

Средином октобра испоручили су првих 10 прилагођених модела за потребе достављачке компаније Глово.

– Разговарали смо са другим курирским службама. Пракса Глова је да узимају бицикле од локалних произвођача. Потрудићемо се да се наметнемо квалитетом. Направили смо посебне моделе: са додатним системом заштите, закључавањем, ци-пи-ес праћењем, „пртљажницима“, у њиховим бојама, логом. Надамо се да ће бити задовољни и да ће Глово одлучити да српске електричне бицикле возе курири у другим државама, где такође послују.

придружила тиме Е prime на пословима маркетинга, контакта с купцима, администрације. Потврђује са колико су посвећености, труда обојица бринула о најситнијим детаљима. „Кућа би у неком тренутку личила на радионицу. Свуда алати, делови али када бих видела колико су решени да направе нешто квалитетно, нисам имала срца да било шта кажем.“

Радили су по 12 сати дневно, викендица, уз послове које су имали. Њен супруг је у лето 2017. дао отказ, Милан је недуго затим продао своју ИТ фирму.



Модел осмишљени за различите намене

– Док смо могли, паралелно смо радили. Онда смо морали да се одрекнемо онога до чега нам је било мање стало, искрен је Милан Манојловић. Одлуци да изабере развој хит алтернативног превозног средства за урбане зоне допринеле су бројке с глобалног тржишта које су пратиле.

Када су почињали, према речима наших саговорника, у Европи се производило око 1,5 милиона електричних бицикала. Очекује се да ће ове године бити продато око три милиона комада! Годишња стопа раста је у просеку 20 процената и Београђани-иноватори видели су своју шансу. Моделе електричних бицикала компаније Римац у Хрватској нису видели као конкуренцију, јер су намењени богатијој потрошачкој групи.

У 2017. произвели су око стотинак бицикала. Први купци су били из Србије, Црне Горе, БиХ, Македоније...

Усељењем у већу халу проширују капацитете. Данас само у једној смени могу да направе пет електричних бицикала. Већ 2018. године почеле су испоруке у Холандију, Италију, Белгију, Велику Британију, Аустрију, Словенију... Док смо разговарали за Економетар, у магацину је било спремно 50 комада за тржишта широм Старог континента.

Електрични бицикли су попут обичног бицикла али са електричном асистенцијом до 25 километара на сат, када возач престане да окреће педале. Тешки су од 20 до 30 килограма. Батерије када се „брзо“ пуне за 1 до 1,5 час омогућавају да се, у зависности од модела, пређе од 70, 80 до чак 200 километара. Класично пуњење батерије траје четири до пет сати. Предности због којих су последње две године доживели бум јесу економске и еколошке. За електрични бицикл не постоји проблем паркирања, не региструју се, возач нема

Планови пре „освајања“ Америке

Овог лета Е prime-у стигао је позив за сајам у Лас Вегасу септембра 2021.

– То је немогућа мисија. Америка је огромно тржиште, каже Милан Манојловић. Иако су им до сада сајмови у земљи, региону „Еуробајк“ у Фридрихсхафену, у Немачкој, једна од највећих манифестација у овом делу света, омогућили многе пословне договоре, свесни су да је улазак на тржиште преко океана нереално.

До краја године очекују да ће завршити процес сертификације у једном европском институту како би почели производњу модела са асистенцијом до 45 километара на час и који подлежу другачијој легислативи.

То су електрични бицикли категорије L1W са асистенцијом до 45 километара на сат. Намењени су возачима старијим од 16 година. Региструју се, након две године подлежу техничким прегледима, не возе се бициклистичким стазама, опремљени су дугим светлима, ретровизором, „мачијим очима“... Сертификацијом омогућава да могу да се региструју било где у Европи.

трошкове горива – попут аутомобила. Не емитују штетне гасове, средство су за физичку активност.

На цену највише утиче јачина батерије као и додатна опрема. У Европи се продају по цени од 1.500 до чак 7.000-8.000 евра. Једини произвођач из Србије своје место на тржишту ЕУ гради управо на изузетно конкурентној цени и високим квалитетом.



Популарно, алтернативно превозно средство за урбане зоне

Ни корона није омела производњу. Потражња је скоро експлодирала. Уговорени су послови са дистрибутерима за продају наредне године у Словачкој, Пољској, Чешкој...

За разлику од других индустрија којима је вирус ковид-19 донео озбиљне про-

блеме у тражњи, овде се догодило обротно. Изненадни раст тражње изазвао је повећање обима производње али и проблем несташице делова. Тако се, на пример, период испоруке мењача и кочница највећег светског произвођача компаније „Шимано“ продужио са неколико на дужи од 12 месеци.

– Они држе више од 90 процената читавог тржишта. Ми смо поручили јула ове године, а датум испоруке је септембар 2021. Међутим, то су ситуације са којима се предузетник суочава. Размишљали смо да почнемо сами да их развијамо али биле би потребне најмање две године до озбиљног решења, описују „слатке мукe“ саговорници Економетра.

За неког би то био проблем, за Срђана и Милана је изазов. Не крију да их највише обрадује, додатно мотивише када на друштвеним мрежама пријатељи, али и непознати људи шаљу фотографије њихових бицикала.

На питање шта је главна особина коју би предузетник у Србији требало да поседује Милан наводи упорност док Срђанова супруга Слађана додаје – систематичност и посвећеност.

А. Мирковић