

N Trg svobode 26
2310 Slovenska Bistrica
EU - Slovenia

T +386 (0)59 257 110
E info@elevat.eu
S www.elevat.eu



KAZALO

1. O PODJETJU
2. PRODUKTI PODJETJA
 - a) Elevat polnilnice
 - b) Aplikacija MasterCharge
 - c) Marketinški prostor
 - d) Konkurenčne prednosti
3. KONKURENČNA PREDNOST
4. REFERENCE PODJETJA
5. TRŽNI POTENCIAL
6. POSLANSTVO IMPLERE

PRILOGA:

1. Fotografije najbolj prodajanih modelov
2. Tehnične karakteristike
3. Poslovni načrt do leta 2023

1. O PODJETJU IMPLERA

Podjetje IMPLERA d.o.o. je bilo ustanovljeno avgusta 2017, s ciljem slovenskemu in globalnemu trgu ponuditi polnilne rešitve za električna vozila. Potencial ekipe, zaposlene v družbi ter zunanjih sodelavcev, je prepoznal slovenski tehnološki gigant, Iskratel, ki je vstopil v lastniško strukturo in kapitalsko okreplil družbo. Znanje, izkušnje in reference posameznikov ter kooperantov so se zile v novo pravno osebo, ki že razvija, proizvaja in trži polnilnice za električna vozila na globalnem trgu. S pogodbami za prodajo oziroma dobavo polnilnic, sklenjenimi ob oddaji tega načrta, bo imela IMPLERA do konca leta 2017 več kot 200.000 EUR prihodkov od prodaje.

Rešitve in poslovni modeli na področju trajnostne mobilnosti so osredotočeni bolj na delovanje same tehnologije, kot pa na potrebe uporabnikov. Rešitve družbe IMPLERA pa izhajajo prvotno iz potreb samih uporabnikov.

Kakovost zraka postaja eden ključnih okoljskih izzivov, onesnažen zrak zmanjšuje kakovost življenja, v urbanih okoljih pa lahko življenjsko dobo ljudi skrajša tudi za nekaj let (vir: European Environment Agency). Eden od učinkovitih načinov izboljšanja kakovosti zraka je zamenjava vozil na fosilna goriva z električnimi vozili, ki ne škodujejo kakovosti zraka in so posledično manj škodljiva zdravju. Za večjo rast števila tovrstnih vozil je potrebna dovolj obsežna infrastruktura primernih in inteligentnih polnilnih postaj, kar se bo že zaradi Direktive Evropskega parlamenta in Sveta o vzpostavitvi infrastrukture za alternativna goriva v prihodnjih letih tudi implementiralo. Ne nazadnje pa ekonomičnost električnih vozil že sama po sebi narekuje tržno povpraševanje tako po vozilih, kot tudi po električnih polnilnicah.

Glede na hitrost rasti e-mobilnosti se bo v prihodnosti potrebno osredotočiti na veliko bolj celostno rešitev problema, ki jo ponuja družba Implera; dovolj obsežna, uporabniku prijazna in učinkovita infrastruktura primernih inteligentnih polnilnih postaj.

V EU bo do leta 2025 delovalo najmanj 799.000 javnih polnilnic za alternativna goriva (Direktiva 2014/94/EU), Implerine rešitve pa so primerne tako za nadgradnjo vseh že obstoječih polnilnic, kot tudi za nove polnilne postaje, ki jih proizvaja in postavlja Implera. Evropska Unija sicer vzpodbuja prebivalce k večji uporabi zdravju in okolju neoporečnih vozil z

različnimi uredbami (brezplačno parkiranje za čista vozila, olajšave pri zavarovanju in registraciji,...) ter s subvencijami za nakup.

Uporabniki električnih vozil se soočajo s problemi, ki jih naše rešitve (strojna oprema + aplikacija) uspešno odpravijo. Večjih ovir za vstop na tržišče ne vidimo, saj bodo zaradi pričakovane strme rasti električnih vozil potrebe po inteligentnih polnilnicah vedno večje, uporabniki električnih vozil bodo zahtevnejši, njihove potrebe pa glede na vrsto vozila različne.

Osnovni podatki

Implera, družba za razvoj in proizvodnjo polnilnic za električna vozila, d.o.o.

Naslov: Pajkova 22, 2000 Maribor

Poslovna enota: PE ELEVAT, Trg svobode 26, 2231 Slovenska Bistrica

Ustanovljena dne: 11. 8. 2017

Število zaposlenih: 8

Davčna št.: SI13082221

Matična št.: 8029377000

SKD: C27.900 - Proizvodnja drugih električnih naprav

TRR: SI56 0451 5000 3397 545 (Nova KBM d.d.)

Lastniki:

Iskratel, telekomunikacijski sistemi, d.o.o. Kranj; 30%

Bunta Teodor; 35%

Sekulič Zorica; 35%

Zastopniki:

Bunta Teodor

Sekulič Zorica

2. POLNILNA INFRASTRUKTURA

Polnilne rešitve za električna vozila podjetja IMPLERA, d.o.o., so celovite, saj temeljijo na brezhibni strojni opremi, nepogrešljivi spletni in mobilni aplikaciji ter vzdržnem poslovnem modelu. ELEVAT polnilnice so tako funkcionalno kot tehnično pred svetovno konkurenco.

Je poslanstvo polnilnice res samo v polnjenju vozil?

ELEVAT

Električna mobilnost je gotova prihodnost. Pariški dogovor, evropske in državne strategije ter lokalni mestni ukrepi po celem svetu kažejo smer razvoja transporta v bližnji prihodnosti.

Število prodanih električnih koles je vsako leto višje, vse več starostnikov in invalidov se odloča za nakupe električnih skuterjev in vozičkov, ki jim omogočajo prijazno mobilnost in svobodo. Razvijajo se novi električni prevozniki kot so skuterji ali urbana kolesa. Poleg večjih električnih avtomobilov je na trgu tudi vse več manjših, cenejših mestnih avtomobilčkov, ki so dosegljivi široki množici uporabnikov.

Vsa ta vozila pa potrebujejo za svoje delovanje primerno polnilno infrastrukturo. Večina trenutnih polnilnic je neprimernih za široko uporabo in uporabnikom neprijaznih, poleg visoke cene je njihova slabost tudi v dragi montaži.

Mi smo drugačni!

Vsaka uporabniška želja nam predstavlja izziv pri iskanju inovativnih rešitev, naši izdelki pa so zato vrhunski in vedno korak pred konkurenco.

Za optimalno postavitev najprimernejše polnilne rešitve glede na lokacijo, investitorja in potrebe uporabnikov se ELEVAT polnilne enote razlikujejo po:

- namestitvi (stenska ali samostoječa),
- vrsti (AC - izmenični tok in DC - enosmerni tok),
- hitrosti,
- dodatnih funkcionalnostih,
- poslovnem modelu.

ELEVAT polnilnice so razvite po vseh potrebnih varnostnih standardih in certifikatih. Sledijo zahtevi po ad-hoc aktivaciji za neregistrirane uporabnike in ne zaklepajo vtikača kabla v polnilnici med polnjenjem. Vgrajena je tipka za ponastavitev polnilnice in prijavo napake na 24/7 podporo.

Splošna dostopnost do električne energije ni strošek temveč priložnost!

POLNILNE REŠITVE SO PRIMERNE ZA:

- večstanovanjske objekte in organizacije ter podjetja: Enostavna rešitev, ki omogoča in rešuje vse morebitne dileme stanovalcev. Podobna rešitev je primerna tudi za ozaveščene organizacije in podjetja, ki želijo svojim zaposlenim omogočiti polnjenje vozil med delovnim časom.
- gostinske in druge storitvene lokale, kulturne, športne ter trgovske centre: Želja uporabnikov električnih vozil je, da bi lahko svoje vozilo polnili med obiskom frizerja, poslovnim ali osebnim kosilom, med delovnim sestankom, med rekreacijo, ogledom gledališke predstave oziroma med nakupovanjem. S postavitvijo po meri narejene polnilne rešitve pridobi objekt dodano vrednost.
- bolnišnice in zdravstvene domove ter domove za ostarele: Vse več starostnikov in invalidov uporablja manjša električna vozila, ki jim omogočajo večjo mobilnost in samostojnost, ta trend pa se samo še krepi.
- turistične objekte, kopališča, hotele, kampe in parkirišča: Uporabniki električnih vozil načrtujejo svoja potovanja v naprej. S postavitvijo polnilnih rešitev se omogoča brezskrbno polnjenje med bivanjem. S tem objekt pridobili nove stranke, hkrati pa izboljša svojo javno podobo zaradi vzpodbujanja trajnostne mobilnosti.

POLNILNICE

Razlika med AC in DC polnilnico je v hitrosti polnjenja. Pri AC se lahko "hitro" polnijo samo vozila Renault ZOE in Smart, ki so manjšina med električnimi vozili. Na DC polnilnicah pa se lahko polnijo vsa (serijska) električna vozila - še hitreje. Hitrost polnjenja je odvisna od polnilca, ki je v avtomobilu, kar pomeni, da ne glede kako močna je izmenična AC polnilnica (10kW, 22kW, 50kW) se avtomobil polni le s hitrostjo, ki mu jo omogoča vgrajeni polnilec (večina 3,3 ali novejši 6,6).

DC polnilnica pa napaja avtomobil direktno v baterijo in s hitrostjo kot je hitra polnilnica (na primer: Peugeot Ion, Citroen Zero (14 kW baterije) na AC polnilnici 5 ur, na DC slaba ura in pol; Nissan Leaf (30kW baterije) na AC polnilnici 8 ur, na DC pa slabo uro).

Pri tem bi še poudarili, da pod vozila podrazumevamo vsa premikala (kolesa, skuterje, L7e kategorijo vozil in invalidske vozičke), zato so na vseh naših polnilnicah Schuko vtičnice (na katerih se konec koncev lahko polnijo tudi avtomobili).

Polnilnica omogoča priključitev na moči od 3x16 A do 3x63 A, odvisno od razpoložljive električne moči na zelenih lokacijah. Rešitve Implere so načrtovane v smislu najmanjšega stroška za lastnike, zato preferiramo priključek na že obstoječo hišno inštalacijo. Pri samostojeci je potrebno narediti izkop in pripeljati kabel (za izkop priporočamo lokalnega izvajalca ter hišnega električarja, v našo ponudbo za tovrstno delo moramo vključiti še potne stroške, ki so večji del cene). Pri samostojeci je potreben betonski temelj.

Vzdrževanje je minimalno, iz ponudbe je razvidna 1 letna garancija. Produkt je domače, slovenske proizvodnje. Življenjska doba je vsaj 10 let, ker gre za visokokvalitetne certificirane sestavne dele znanih proizvajalcev.

Polnilnica je s centralnim podatkovnim sistemom povezana s SIM kartico, katere strošek je 15€ letno. Drugih stroškov ni. V primeru mehanskih poškodb in iz vzrokov višje sile (strela, poplave, požari) je strošek servisiranja 40€/h plus stroški zamenjanih delov.

Aplikacija MasterCharge

Inovativna prednost polnilnih enot ELEVAT pred ostalimi polnilnicami na trgu je spletna in mobilna aplikacija mastercharge. Brezplačno je na voljo v Googlovi trgovini Play ali na spletni strani napolni.me/app. Ko se uporabnik registrira, lahko preko aplikacije upravlja vse funkcije ELEVAT sistema. Aplikacijo lahko dopolnjuje tudi sam z dodajanjem novih polnilnih mest, fotografij in komentarjev.

Z aplikacijo postane polnjenje električnih vozil zanesljivo, potovanje z električnim vozilom pa manj stresno, saj aplikacija omogoča uporabniku:

- najti najbližjo ustrezno delujočo polnilnico,
- rezervirati čas polnjenja,
- navigacijo do lokacije,
- enostavno aktivacijo polnjenja,
- v primeru zasedenosti polnilnice rezervacijo časa po končanem polnjenju predhodnika, (po njegovem odhodu je uporabnik obveščen preko SMS sporočila),
- nastavitev limita pri polnjenju (količina energije, znesek, čas),
- povečanje ali zmanjšanje hitrost polnjenja glede na proizvodnjo sončne energije v okolici,
- plačevanje storitev preko fleksibilnega plačilnega sistema (plačilne kartice, PayPal sistem, Monete, dobroimetje na uporabniškem računu),
- sprotno spremljanje polnjenja med drugimi dejavnostmi (sestane, nakupovanje, ogledom predstave,...).

Aplikacija investitorju oziroma lastniku omogoča:

- marketinško orodje preko katerega svojim uporabnikom ponuja svoje storitve, jih nagovarja oziroma privablja na dogodke, akcije,...
- vrsto različnih privlačnih plačilnih kombinacij (npr. dobroimetje pri okoliških ponudnikih)
- privabljanje novih kupcev uporabnikov ter posledično povečanje prihodkov primarne dejavnosti.

Aplikacija je primerna tako za uporabnike električnih avtomobilov kot tudi uporabnike drugih električnih premikal.

[Aplikacija mastercharge je koristna vsem, ki potrebujejo električno energijo!](#)

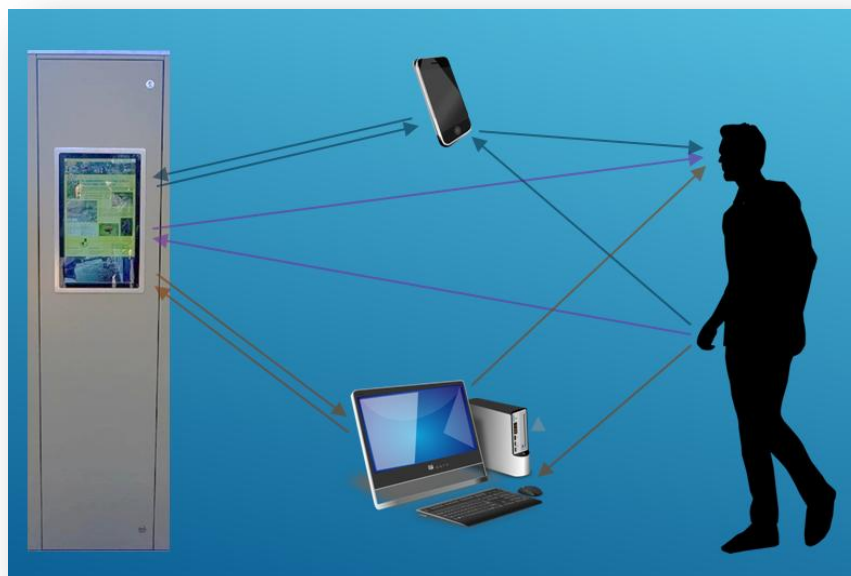
Oglaševanje na marketinškem prostoru ELEVAT

ELEVAT polnilne rešitve ponujajo več različnih marketinških orodij, ki ponudnikom blaga in storitev omogočajo predstavitev produktov, nagovor potencialnih strank, ali pa pošiljanje reklamnih pasic. Za targetiranje ciljne populacije so v sklopu naših polnilnih rešitev na voljo:

- 24-palčni barvni zaslon na dotik,
- Wi-Fi Hotspot,
- SMS z obvestili,
- elektronska pošta z računi oziroma potrdili o opravljenih storitvah,
- prostor na aplikaciji (reklamna pasica s prilagodljivo vsebino),
- umestitev polnilnice v najpomembnejše portale in aplikacije namenjene voznikom električnih vozil.

Zaslon omogoča napredne interaktivne vsebine kot so ankete, vprašalniki, nagradne igre, možnost naročila in nakupa produktov, rezervacijo storitve in še več.

Z oglaševanjem na marketinškem prostoru polnilne infrastrukture lahko oglaševalci tako po želji dosežejo specifično uporabniško skupino ali pa širšo populacijo z njim lastnim marketinškim sporočilom.



DOLGOROČNI PRIHODKI OD NADSTANDARDNE OPREME

V polnilnico je vgrajen 24 palčni barvni zaslon na dotik in WiFi dostopna točka. Na zaslonu so prikazana navodila za uporabo polnilnice, informacija o stanju polnjenja, sistem za rezervacijo polnilnic in personalizirana sporočila za uporabnike.

V eni uri (gre za ciklično izmenjavo vsebin v celotnem dnevu) je prostora za 100 oglasov v trajanju od 20 sekund. Lastnik ima na razpolago 19 minut na uro a 6 minut lahko kalkuliramo kot čas, ki ga na uro porabijo osebe, ki polnijo svoja električna vozila. Po minimalni ceni 5€ mesečno (brez prodajnih provizij in davka) je marketinški prihodek na polnilnico najmanj 300€. Pri realni prodajni ceni od 20€ mesečno je iztržek tudi 2000€.

Vzporedno tržimo prostor na vhodnem portalu za vgrajen WiFi hot-spot, prostor v SMS sporočilu uporabniku (začetek in konec polnjenja) ter prostor na elektronski pošti, ki jo dobi uporabnik z računom za storitev polnjenja (tudi, če je polnjenje brezplačno uporabnik dobi elektronsko pošto s količino energije, ceno in stroškom – v tem primeru nula).

Minimalni skupni marketinški prihodki so od 300 do 500€ mesečno po polnilnici, a maksimalni so tudi več kot 3000€ mesečno (odvisno od lokacije polnilnice).

Alternativni prihodki polnilnih postaj (namesto trženja električne energije) so izjemno pomembni za prihodnost polnilne infrastrukture na globalnem trgu.

V polnilnico je integriran tudi plačilni sistem. Naročnik lahko zaračunava energijo, čas ali poljubno kombinacijo teh vrednosti po dogovorjeni ceni. Plačilo polnjenja je možno preko PayPal-a, kreditnih in plačilnih kartic, Monete in drugo. Stroški obračunskega sistema so na strani Implere, zato od iztržka zaračunavanja ostane 25%, a lastnik polnilnice dobi 75%. S tem Implera pokrije stroške kartičnega ali spletnega plačevanja, stroške bančnih transakcij, stroške informativnih SMS sporočil, stroške razvoja in stroške izterjave.

Plačilni sistem kot tak je tudi vir dolgoročnih prihodkov v višini cca 10% vrednosti bruto zaračunanega prometa.

3. KONKURENČNA PREDNOST

INOVATIVNOST

Polnilne rešitve, ki jih ponuja Implera, so lastnega razvoja. Posebna dodana vrednost je v uporabniškem vmesniku (aplikaciji na pametnih napravah) in na tem temelječih uporabniških izkušnjah; pri razvoju tako vedno najprej izhajamo iz potreb uporabnika. S tem se doseže, da nobena tehnična rešitev ni sama sebi namen, pač pa resnična izboljšava za končne uporabnike. Na tem mestu bi izpostavili tudi nov koncept DC polnilnic, ki ne zahtevajo močnih (in dragih) priključkov na električno omrežje. S tem postanejo dostopne širokemu krogu investitorjev na različnih lokacijah, ki niso pokrite z dovolj močnimi priključki. V kombinaciji s sončno elektrarno in baterijskim zalogovnikom je možno DC polnilnico postaviti na praktično vsaki lokaciji.

Razvit je tudi drugačen, vzdržen poslovni model. Zaračunavanje samo električne energije uporabnikom polnilnic ni optimalno. V našem modelu je polnilnica predvsem marketinško orodje ter sredstvo za privabljanje gostov in kupcev. Je pa, za razliko od ostalih na trgu, v polnilnico že integriran tudi fleksibilen plačilni sistem. Naročnik lahko zaračunava energijo, čas ali poljubno kombinacijo teh vrednosti po dogovorjeni ceni. Plačilo polnjenja je možno preko PayPal-a, kreditnih in plačilnih kartic, Monete in drugih načinov plačevanja. Za trgovce je priljubljen način plačevanja dobroimetje (primer: polnjenje 2€, zato pa 1€ v dobro v trgovini).

Inovativna tehnična rešitev, ki je drugje še nismo zasledili, je senzor parkiranja ob polnilnici. Že sedaj se dogaja, da se na parkirna mesta, rezervirana za električna vozila, parkirajo druga vozila in uporabnikom električnih vozil zasedajo polnilno mesto. Vse pogosteje je opaziti, da polnilna mesta neupravičeno zasedajo kar sami uporabniki električnih vozil, saj puščajo avtomobile tudi po nekaj ur parkirane po končanem polnjenju.

VRSTA TEHNOLOGIJE

Osnova za delovanje našega sistema predstavlja spretno izkoriščanje možnosti, ki nam jo nudijo telekomunikacijske povezave in VoIP telefonija. Razvit je v skladu z EU standardom IEC 15118 in kompatibilen s strojno opremo polnilne infrastrukture po standardu EN 62196.

V polnilnico vgradimo računalnik s programom za nadzor polnjenja. Po brezžični povezavi je povezan s telekomunikacijskim centrom izbranega (odvisno od države) mobilnega operaterja ter našimi strežniki. Strežniki sprejemajo podatke iz polnilnic, jih obdelujejo ter posredujejo uporabniku, lastniku polnilnice in sistemskemu upravitelju polnjenja, ki izvaja nadzor polnjenja. Vse polnilnice so skupaj s strežniki povezane v zaprtem omrežju, ki preprečuje morebitne vdore v sistem.

Neprestano sledimo razvoju predvsem na področju brezžičnega prenosa podatkov, kjer so potrebe po višjih hitrostih vedno večje. Vzporedno z večjimi možnostmi prenosa podatkov tako povečujemo prenešeno količino podatkov med polnilnico in programsko opremo v oblaku. Z vse več podatki, ki so na razpolago za obdelavo, si ustvarjamo bolj natančen profil uporabnikov polnilnic, s tem pa se nam odpirajo nove možnosti pri optimiranju sistema in pri uporabi polnilnih postaj, zlasti v marketinške namene.

PREDNOSTI PRED KONKURENCO

Polnilne rešitve ELEVAT nimajo konkurence predvsem zaradi naslednjih inovativnih rešitev:

a funkcije, ki olajšajo uporabo in povečajo zaupanje:

- enostavna rezervacija preko spletne in mobilne aplikacije,
- avtentikacija s telefonskim klicem ali mobilno aplikacijo omogoča ad-hock uporabo neregistriranim uporabnikom kot je določeno v direktivi EU o polnilni infrastrukturi (ni potrebno graditi sisteme roaminga uporabnikov),
- samodejna avtentifikacija vozila pri DC polnilnicah preko komunikacijskih protokolov omogoča plug&charge princip uporabe,
- obveščanje o začetku in koncu polnjenja preko SMS sporočil,
- on-line informacija o količini prenesene informacije,
- možnost določitve količine energije ali stroška polnjenja s samodejno prekinitvijo,
- obveščanje o koncu trenutnega polnjenja tujega vozila z rezervacijo,
- kontrola parkirnega mesta namenjenega polnjenju,
- fleksibilen plačilni sistem omogoča zaračunavanje na način, da se spodbuja optimalna uporaba infrastrukture,
- Wi-Fi točka namenjena uporabnikom.

b marketinške vsebine, ki povečujejo prihodke:

- 24 palčni barvni zaslon na dotik,
- Wi-Fi dostopna točka z marketinškimi vsebinami,
- potrditveni SMS z obvestili vsebuje marketinško sporočilo,
- elektronska pošta z računi o opravljenih storitvah vsebuje marketinška sporočila,
- umestitev polnilnice v vse najpomembnejše portale in aplikacije namenjene voznikom električnih vozil.

c trajnostna usmeritev:

- učinkovita oprema z minimalnimi izgubami,
- možnost prilagoditve hitrosti polnjenja glede na proizvodnjo OVE energije ali ceno energije v omrežju,
- možnost odprodaje energije nazaj v omrežje.

d cenovna konkurenčnost:

- polnilnice našega cenovnega ranga so primerne za vse lokale, gostišča, hotele, trgovske centre, parkirišča, šole, občine in omogočajo doseganje ciljev glede razširjenosti polnilne infrastrukture,
- nov koncept DC polnilnic, ki ne zahtevajo močnih (in dragih) priključkov na električno omrežje in s tem postanejo dostopne širokemu krogu investitorjev.

POSEBNOST POSLOVNEGA MODELA

Poslovni model je vsekakor posebnost, saj evropski konkurenti polnilno infrastrukturo obravnavajo po konceptu črpalk za naftna vozila, kar je po našem mnenju zgrešena percepcija. Brez široke razpršenosti funkcijsko naprednih polnilnic, ki olajšajo uporabo električnih vozil, si kot družba ne moremo obetati resnejšega preskoka v kvalitetnejšo prihodnost.

Našo prednost vidimo v obliki polnilnice, ki se razlikuje od ostalih na trgu. Prvi smo razvili polnilno enoto sestavljeno iz notranjega in zunanjega dela (zmanjšanje stroškov), ter ohišja, na katerem je protivandalski 24-palčni LCD zaslon. Trženje marketinškega prostora na polnilnicah je popolna noviteta in se lahko glede na izkazan interes na oglaševalskem trgu obeta visoke prihodke.

Spletna in mobilna podpora uporabnikom električnih vozil, 24/7 telefonska podpora in takojšnje reševanje morebitnih tehničnih težav preko strežniškega sistema so ob tem rešitve, ki jih konkurenti ne omogočajo.

MOŽNOST RAZVOJA NOVIH IZDELKOV

polnilnice so tako tehnološko kot uporabniško trenutno pred konkurenco. Že obstoječe polnilne enote se bodo sproti nadgrajevale, idej za izpopolnjevanje produktov pa je veliko. Za naslednje serije izdelkov so pripravljene že rešitve kot so:

- samodejna komunikacija vozila s polnilno enoto glede na količini želene prejete energije,
- polnjenje izključno z OVE energijo,
- prodaja energije nazaj v omrežje,
- nove aplikativne možnosti, ki povečujejo zanesljivost.

NAJVEČJI KONKURENTI

Konkurenti so v Sloveniji v zadnjih nekaj letih nespremenjeni. To so večinoma podjetja za distribucijo električne energije, ki so v prodaji električne energije na polnilnih postajah sprva prepoznala tržno nišo. Lastnega razvoja polnilnic nimajo in jih kupujejo na trgu. Po nekaj letih se je izkazalo, da tak poslovni model ni ekonomičen, zato ga nekateri že opuščajo.

Podjetja, ki sama razvijajo AC polnilne postaje so Etrek d.o.o., Metron Inštitut za diagnostiko in vzdrževanje motornih vozil in E-prihodost d.o.o. V Sloveniji trenutno razen naše družbe nihče ne proizvaja DC polnilnic.

Največji evropski proizvajalci so Siemens, ABB, Schneider, Efacec, katerih rešitve smo preučili

v Avstriji, Nemčiji, Franciji in Italiji. Njihove rešitve omogočajo polnjenje po izvršeni avtentikaciji z RFID kartico ter informacije o napetosti baterij, toku, količini energije in porabljenem času samo na malem zaslonu na polnilnici.

Neposrednih konkurentov, ki bi ponujali le sistem IKT ni. Te sisteme podjetja ponujajo skupaj s celotno polnilno infrastrukturo. Vsi ti ponudniki dajejo poudarek na tehnologiji samega polnjenja in jim optimalno delovanje sistema IKT ne predstavlja prioritete. Prve polnilne postaje posebnega sistema za aktivacijo niso vsebovale. To se je spremenilo s predlogom EU standarda IEC 15118, ki določa način komunikacije med električnim vozilom in polnilno postajo in predvideva izmenjavo širokega nabora informacij. Postavitev polnilnic brez IKT sistema je s tem zakonom iz varnostnih razlogov prepovedana.

Implerin ELEVAT sistem že dosega standarde, ki še niso v veljavi, s čimer je družba pripravljena na soočanje z izzivi odprtega konkurenčnega trga doma in v tujini.

STOPNJA KONKURENCE NA TRGU

Glede na kriterije stopnje konkurence (število kupcev in prodajalcev, istovrstno blago, preseljevanje proizvodnih dejavnikov in obveščenost kupcev in prodajalcev) bi ocenili, da ima Implera konkurenco le v zadnjem kriteriju. Kot mlado podjetje vlaga Implera velik del sredstev v razvoj ter vzpostavitev proizvodnje in še ne toliko v oglaševanje, medtem ko velika podjetja (Petrol, Elektro Ljubljana, Elektro Gorenjska, Etrel...) veliko vlagajo v marketing.

Delna konkurenca je pri strojnem delu AC polnilnic, v programskem delu in funkcionalnosti pa konkurence preprosto ni. Na področju DC polnilnic ni konkurence.

ZNAČILNOSTI GLAVNIH KONKURENTOV

Značilnosti konkurentov:

- a produkti visokih moči in posledično visokih cen (DC polnilnica najbližje konkurence stane od 24.000€ naprej),
- b neprilagodljivi proizvodi,
- c produkt usmerjen samo v polnjenje, brez dodatnih storitev za povečanje zanesljivosti storitve,
- d ponujajo zgolj tehnično rešitev,
- e avtentikacija z zastarelimi sistemi RFID kartic,
- f dražje polnjenje za tujce,
- g onemogočeno polnjenje brez predhodne pridobitve različnih kartic,
- h omogočeno polnjenje le avtomobilom,
- i brez fleksibilnega obračunskega sistema,
- j produkti ne omogočajo komunikacije med polnilnico in uporabnikom.

RAZLIKE V POSLOVANJU KONKURENTOV

Pred končno prodajo produkta, sodelavci Implere kupcu ponudimo analizo stanja, svetovanje in prilagoditev polnilne rešitve glede na individualne potrebe. Zaradi lastnega razvoja v vseh fazah, lahko vsako polnilnico v ponudbi prilagodimo potrebam lokacije in željam stranke.

Implera si prizadeva trgu ponuditi polnilne postaje najboljše kakovosti, po konkurenčno nizkih cenah. Zelo malo konkurentov na trgu ponuja toliko različnih modelov, prav nihče pa ne ponuja možnosti aktivacije s telefonskim klicem. Vse to nam daje šest glavnih konkurenčnih prednosti:

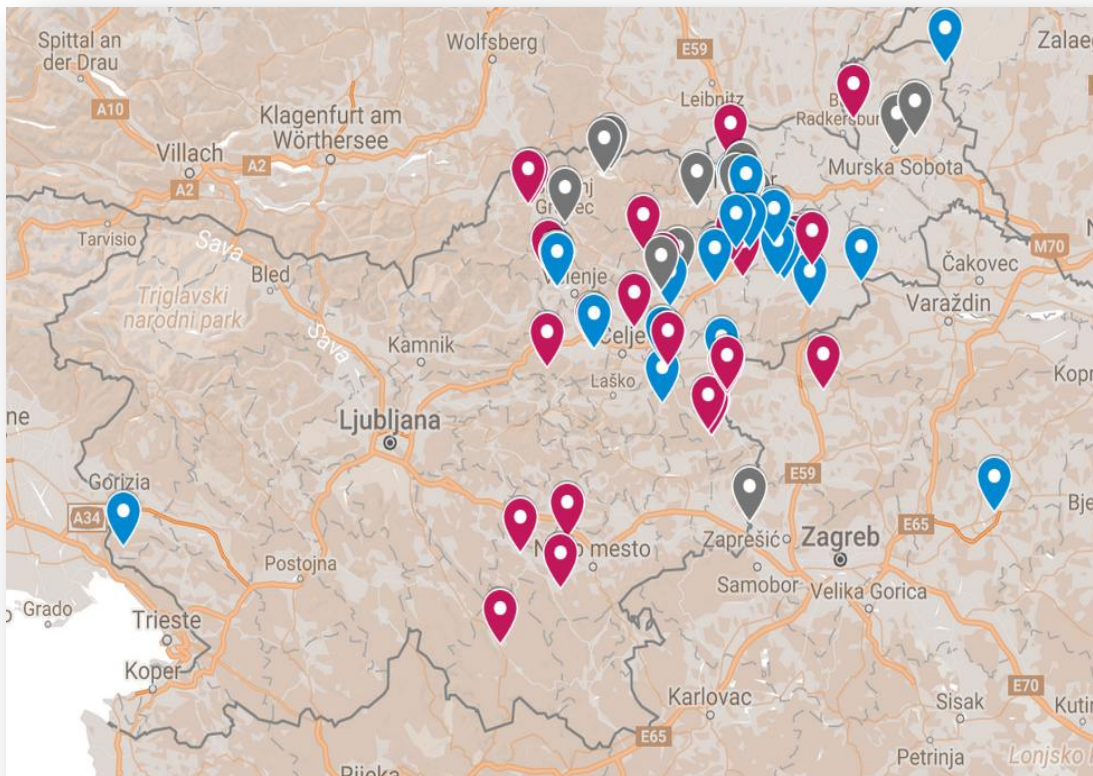
- a *Kakovost.* Vsi deli so iz kvalitetnega materiala. O kvaliteti priča dolga življenjska in vzdrževalna doba izdelkov.
- b *Inovativnost.* Razvoj sledi uporabniški izkušnji in omogoča funkcije, ki so za uporabnike električnih vozil še kako pomembne. Ker predhodna registracija ni potrebna je polnilna postaja dostopna 24 ur na dan, 7 dni v tednu. Uporaba je tako omogočena vsakomur, tudi tujcem oziroma popotnikom, kar je pri mobilnosti bistvenega pomena.
- c *Prijaznost do uporabnika.* Pri oblikovanju ponudbe in storitev sta kupec in uporabnik v središču. Tako produkti kot storitve so prijazne do kupca in dostopne v trenutku, ko jih dejansko potrebuje.
- d *Dostopnost.* Cene izdelkov so v primerjavi z domačo in tujo konkurenco izredno konkurenčne še posebej glede na funkcionalnost. Ponujamo še dodatne storitve v obliki garancije kakovosti in delovanja ter on – line pomoč.
- e *Uporabnost.* Namestitvev izdelka in uporaba je enostavna in hitra.
- f *Nove ciljne skupine.*

Dodatne konkurenčne prednosti od ostalih na trgu:

- a *Brez dodatnih stroškov.* Cena hitrih polnilnic je izjemno visoka, pri tem pa je potrebno še dodati stroške priključitve na omrežje, stroške odjemne moči in konic porabe. Naš produkt pa se praviloma priključi na že obstoječe priključne moči.
- b *Lokacijsko neomejeni.* Vtičnica je lahko neposredno pri cilju polnjenja in ne izgubljammo časa pri nepotrebnih poteh iskanja.
- c *Možnost najema polnilnih rešitev* bo povečalo zaupanje potencialnih kupcev, omogočilo poglobljeno testiranje in preverjanje infrastrukture pri kupcih. Globalna konkurenca ne ponuja polnilne rešitve v najem, zato je to velika konkurenčna prednost. Takšen poslovni model vodi do pozitivnih prodajnih rezultatov.

Od filozofije obstoječe polnilne infrastrukture drugih proizvajalcev se naša razlikuje tudi po temu, da omogoča polnjenje vsem vozilom, ne le avtomobilom.

4. REFERENCE



- ✓ Prva serija polnilnic je v uporabi že od leta 2012 – preko 20 polnilnih lokacij po Sloveniji in Hrvaški;



- ✓ Nove serije stenskih namestitev od leta 2016 – preko 10 polnilnih lokacij;



- ✓ V sklopu javnega poziva Eko sklada, do katerega so bile opravičene občine, je bilo do konca novembra 2017 postavljenih 31 DC polnilnic in 23 AC polnilnic v Sloveniji, preko drugega razpisa pa še 1 DC in 1 AC na Hrvaškem. Od tega jih bo 48 samostoječih z 22 palčnim LCD zaslonom in z vrsto novih funkcionalnosti ter 8 stenskih izvedb.



- ✓ V letu 2018 se je razpis za občine ponovil, do junija smo prodali dodatnih 20 DC polnilnic in 23 AC polnilnic. V naslednjih mesecih bodo postavljene tudi te enote.
- ✓ Vzporedno s prodajo preko razpisov poteka prodaja še prosto na trgu. Potencialni kupci so gostinski obrati, hoteli, restavracije, lokali, parkirišča, turistična središča, športni objekti. V letu 2018 bo postavljenih dodatnih 30 DC in 36 AC polnilnic.
- ✓ Pogovori potekajo tudi s potencialnimi strankami za nakup večjih količin (trgovske verige), tako na področju Slovenije kot obmejnih držav.
- ✓ V letu 2018 se je do končne faze razvil top produkt, in sicer Mikropolnilnica. Poleg že omenjenih potencialnih kupcev, je to produkt za fizične osebe, ki imajo električna vozila.. Že pred produkcijo se je prodalo preko 20 komadov, do konca leta še vsaj 40 kom.



5. TRŽNI POTENCIAL

a) Strategija Republike Slovenije

Ministrstvo za infrastrukturo pripravlja Strategijo na področju razvoja trga za vzpostavitev ustreznih infrastrukture v zvezi z alternativnimi gorivi v prometnem sektorju v Republiki Sloveniji.

Že v v osnutek predloga so vključene izjemno pozitivne namere in konkretni ukrepi v smeri urejanja polnilne infrastrukture, kar predstavlja izjemen potencial (spodaj tabela o številu polnilnih mest in višini subvencije) za prodajo naših ELEVAT polnilnih rešitev .

Ukrep E 6: Subvencioniranje nakupa in postavitve naprednih polnilnih postaj

"Subvencioniranje nakupa in postavitve naprednih polnilnih postaj se nanaša na subvencijo za celotno investicijo – oprema, postavitve, dokumentacija, soglasja ipd. »Napredne« polnilnice so tiste, ki omogočajo naprednejše načine polnjenja v smislu regulacije moči polnjenja, določanja časovnih okvirov polnjenja, prilagajanja moči polnjenja na podlagi zunanjih signalov (signali sistemov tarifiranja), vključevanje v nadrejeni sistem vodenja polnjenja, kar omogočajo ustrezne komunikacijske tehnologije (npr. 4G, GSM, LTE, WIFI, ipd.). Polnilnice bodo opremljene s priključki, opisanimi v standardu EN 62196-2 oz. EN 62196-3."

Leto	2017	2018	2019	2020	2021
Število novih javnih (> 22kW)	54	83	126	189	269
Število novih javnih (< 22kW)	54	83	126	189	269
Število novih zasebnih (< 22kW)	210	323	485	718	1022
Število novih javnih (< 22kW)	63	113	216	398	660
Višina subvencije javno (> 22kW) €	5000	5000	4000	4000	3000
Višina subvencije javno (< 22kW) €	3000	3000	2500	2500	1500
Subvencija za zasebno polnilnico €	1000	1000	1000	1000	800
Subvencije skupaj €	701.566	1.102.201	1.523.542	2.340.912	2.554.387

Ukrep E 7: Subvencioniranje povečanja priključne moči končnega odjemalca (zasebnih polnilnic)

S tem ukrepom se poveča potencial novih lokacij za postavitve polnilnih rešitev. Do leta 2021 se ocenjujejo subvencije v višini 1,4 mio evrov. Dosti potencialnih investorjev imajo težave s priključno močjo na električno omrežje in bi dodatna polnilnica pomenila pogoste izpade.

Ukrep E 10: Oprostitev davka ali drugačni načini olajšav pri večjih investicijah v polnilno infrastrukturo

Ukrep je namenjen investorjem za večje investicije v polnilno infrastrukturo, ki zagotavlja naprednejše vključevanje v sistem nadzorovanega polnjenja vsaj 10 električnih vozil.

Ukrep E 11: Znižanje omrežnine za obračunsko moč in prispevka za zagotavljanje podpor proizvodnji električne energije iz OVE in SPTA za polnilnice

Ukrep pomeni manjše mesečne fiksne stroke za lastnike polnilnic, kar je še posebej pomembno na lokacijah z manjšo frekvenco polnjenj. Posledica ukrepa je več nameščenih polnilnic.

Ukrep E 12: Uvedba nujnih kvot za javna in skupna parkirišča z zagotovljenim dovodom električne energije

Obvezna namestitvev polnilnic na nova parkirišča odpira nove tržne možnosti.

Ukrep E 14: Ozaveščanje prebivalcev RS o vseh vidikih novih in starih tehnologij v prometu

Celovita komunikacijska kampanja za postavitve platforme in informacijskega sistema za vozila in polnilno infrastrukturo se bo zagotovilo 120.000 evrov letno.

Ukrep E 17: Enakopravni dostop do zasebne polnilnice

Spodbude stanovalcem večstanovanjskih stavb v smislu lažje postavitve polnilnic.

Ukrep ELS 1: Zagotavljanje postavljanja javnih polnilnic, tudi v strnjenih večstanovanjskih soseskah

Ukrep namenjen lokalnim skupnostim (občine) spodbuja postavitve polnilne infrastrukture v večstanovanjske soseske.

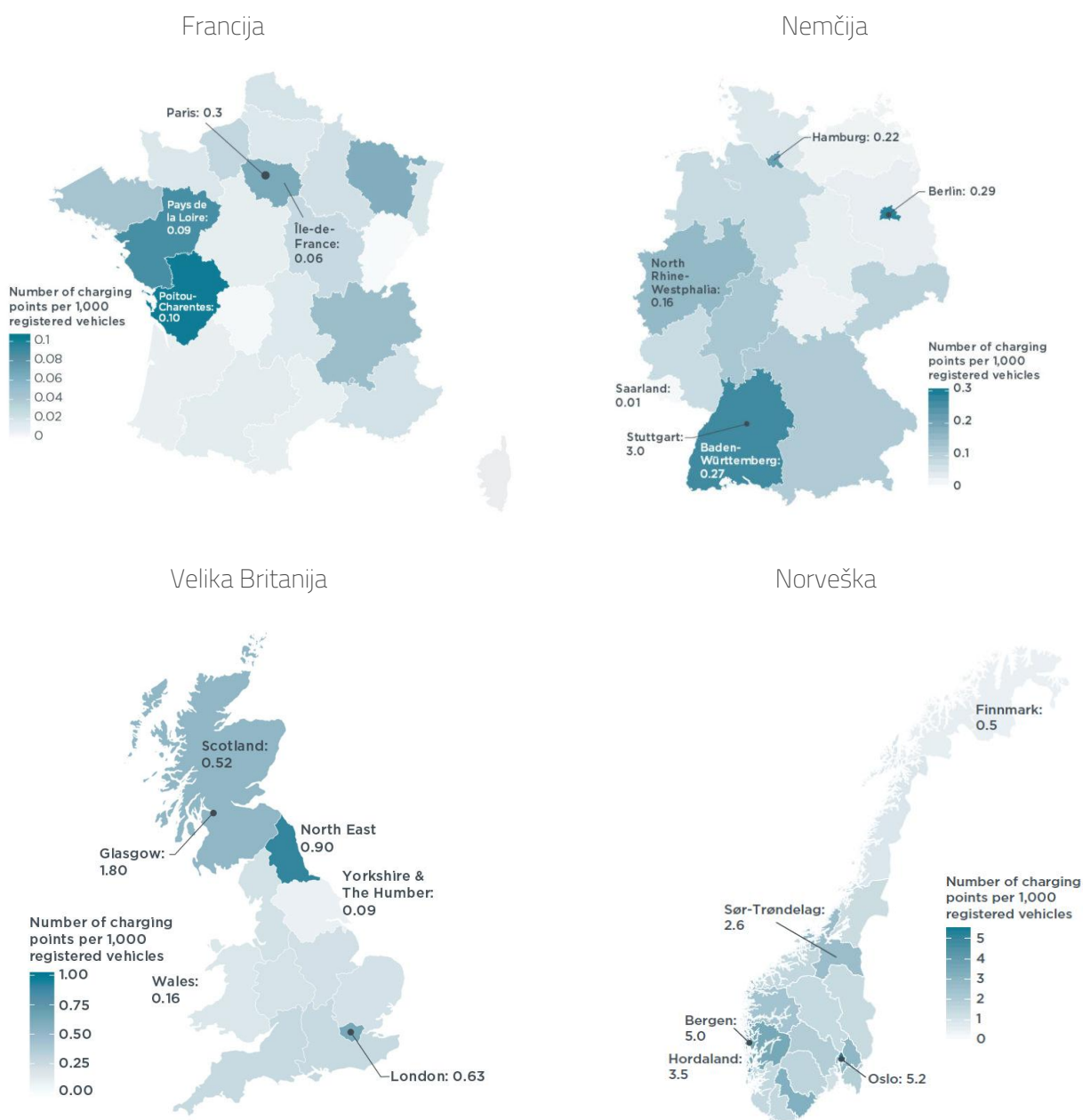
b) Tujina

Po poročilu IHS Inc. bo trg polnilne infrastrukture iz 1 mio v letu 2014 do leta 2020 zrasel na 12,7 milijonov prodanih enot. Glede na karakteristike in zasnovo ELEVAT polnilnic je Implera optimistična in si bo prizadevala pokriti primanjkljaj polnilnih enot čim širše.

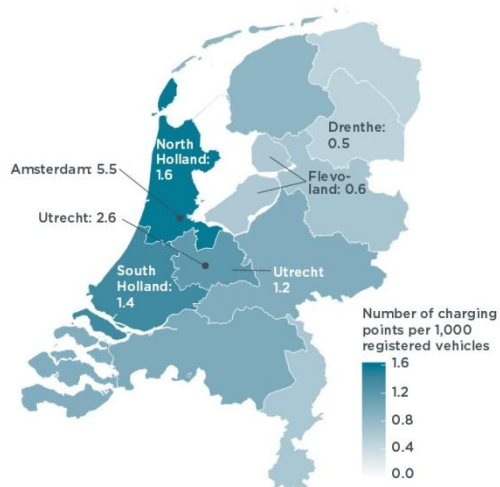
Cilj Implere je vzpostaviti proizvodno linijo, kapacitete 500 do 1000 polnilnih enot mesečno.

O tržnem potencialu priča tudi naslednji grafični prikaz po državah.

Razmerje polnilnic po državah na 1000 vozi:



Nizozemska



Poleg negativnih vplivov na okolje in zdravje naftnih vozil ter strategij držav v smeri elektrifikacije prometa je trg električnih vozil še dodaten element, ki nakazuje neverjeten tržni potencial na področju postavljanja polnilnih enot.

Po direktivah EU od leta 2030 v Evropi ne bo več dovoljena prodaja/proizvodnja avtomobilov z motorji z notranjim zgorevanjem, zato bodo do takrat vozila z električnim pogonom zastopana z že vsaj 20%-nim deležem.

Glede na trenutno stanje voznega parka avtomobilov v Sloveniji, to je 1,080.000 avtomobilov, in zmerni rasti celotnega avto parka, lahko pričakujemo, da bo v obtoku v Sloveniji do leta 2030 vsaj 250.000 avtomobilov na električni pogon.

Glede na konkurenčnost produktov ter na izostanek konkurence v segmentu inteligentnih polnilnih rešitev, je glede na trende, napovedi ter direktive širše skupnosti potencial Implere predvsem na globalnih trgih.

6. POSLANSTVO IMPLERE

Elektromobilnost prispeva k kvalitetnejšemu življenju, manjšim stroškom posameznika in lokalne skupnosti, boljšemu zraku, manjšemu hrupu in manjšemu vplivu na klimatske spremembe. Polnilne rešitve družbe Implera prispevajo k hitrejši rasti števila električnih vozil in s tem podpirajo vse pozitivne posledice elektromobilnosti

Cilj Implere je zmanjševanje stroškov iz naslova prometa in zmanjševanje škodljivosti le-tega na zdravje ljudi in okolje. Cilj sta tudi večja energetska samooskrba in boljši pogoji življenja za vse prebivalce, še posebej pa za ranljive skupine. Razvijamo nove tehnične in poslovne rešitve, ki sledijo tem ciljem ter zainteresirano javnost spoznavamo z že obstoječimi rešitvami.

Vizija Implere je snovanje in uresničevanje novih idejnih rešitev, ki omogočajo ljudem kvalitetnejše in aktivnejše življenje, kar uresničuje z razvojem polnilnih rešitev in širjenjem polnilne infrastrukture; z zmanjševanjem škodljivih posledic prometa na zdravje ljudi, z varovanjem okolja s poudarkom spodbujanja uporabe okolju in ljudem prijazne energije, iz obnovljivih virov, s promocijo trajnostne mobilnosti.

Družba Implera želi biti vodilni proizvajalec sodobnih polnilnih rešitev za električna vozila ter globalno narekovati razvoj, funkcij potrebnih za hitrejšo razširitev elektromobilnosti. Trenutni produkti so že razviti v tej smeri in še nimajo funkcionalne konkurence na globalnem trgu.

Strategija podjetja: OKUPACIJA TERENA

