

JiVR - iPhone wśród rowerów. Rozmowa z Marcinem Piątkowskim, prezesem Jam Vehicles LTD.

Eryk Rutkowski

JiVR to jedyny na świecie składany rower elektryczny, który nie ma łańcucha i potrafi komunikować się z miejską infrastrukturą. O innowacyjnym projekcie rozmawiamy z Marcinem Piątkowskim, prezes Jam Vehicles LTD, pomysłodawcą projektu.

O rowerze JiVR zrobiło się głośno kiedy wystartował pan z kampanią crowdfundingową na Kickstarterze. Jego początki sięgają jednak kilka lat wstecz, kiedy pisał pan pracę dyplomową...

Marcin Piątkowski, założyciel i prezes Jam Vehicles LTD: Tak, projekt JiVRa powstał w 2011 roku jako praca magisterska podczas studiów na University College London, gdzie studiowałem przedsiębiorczość branży technologicznej. Moim celem było stworzenie środka transportu ułatwiającego poruszanie się po mieście.

I stworzył pan rower elektryczny?

Tak, ale nie jest to standardowy rower elektryczny.

A czym się różni od konkurencji?

JiVR został stworzony przede wszystkim nie z myślą o rowerzystach, a o ludziach, którzy z roweru nie korzystają. Będzie to jedyny na świecie seryjnie produkowany rower elektryczny, który jest składany i nie ma łańcucha. Do tego potrafi się komunikować z miejską infrastrukturą za pośrednictwem beaconów, czyli niewielkich bezprzewodowych czujników.

JiVR to rower, który nie jest przeznaczony dla rowerzystów?!

Oczywiście rowerzyści również mogą z niego korzystać, ale to nie oni będą naszymi głównymi klientami – ich nie trzeba przekonywać do tego, by zrezygnowali z samochodu i przeczucili się na dwa kółka.

JiVR jest przeznaczony dla tych, którzy mogliby jeździć rowerem, ale z różnych względów tego nie robią – nie chcą się pobrudzić, zmęczyć itd.

Gdy robiliśmy badania jakie cechy powinien spełniać idealny środek transportu w mieście, badani jednoznacznie wskazali na pojazd, który spełnia cechy roweru. Ale było jedno "ale". Kiedy w badaniu wymieniliśmy z nazwy konkretne środki transportu, rower już nie cieszył się takim uznaniem. Tak więc musieliśmy stworzyć coś co spełnia cechy roweru, ale jednocześnie nie jest jego klasycznym wcieleniem.

To chyba nie było łatwe zadanie? Rower to rower - dwa koła, rama, kierownica i napęd. Niewiele da się tutaj zmienić...

Za punkt wyjścia posłużyły nam produkty marki Apple. To nimi inspirowaliśmy się przy projektowaniu JiVR. Tak jak iPhone jest szczelnie obudowany, tak JiVR ma cały osprzęt schowany do środka.

Zamiast łańcucha zastosowaliśmy napęd mechaniczny, który ukryty jest w ramie, co ułatwia użytkownikom codzienne korzystanie z produktu i nie zadręcza ich zbędnymi detalami – nikt się nie pobrudzi smarem, ani nie będzie musiał poświęcać zbyt wiele czasu na konserwację roweru.

Aby sprawdzić, czy projekt trafi w gusta naszej docelowej grupy, wzięliśmy ze sobą wizualizacje JIVR i poszliśmy z nimi pod Apple Store na Regent Street w Londynie. Pokazywaliśmy je przechodniom i mówiliśmy, że to nowy produkt Apple, który niebawem wejdzie na rynek – większość z nich reagowała entuzjastycznie, co przekonało nas, że się nie myliliśmy.

Do prac nad JIVRem udało się panu zaangażować ludzi pracujących wcześniej dla takich marek jak Tesla, Bentley czy Pepsico. Jaka była ich rola w całym tym przedsięwzięciu?

W sumie nad rozwojem roweru pracowało około 20 osób. Nie zatrudniliśmy nikogo, kto związany był wcześniej z tradycyjną branżą rowerową – jak wspominałem, JIVR miał nie kojarzyć się z rowerem, bo rowerzyści nie są główną grupą docelową. Z projektantem rowerów konsultowaliśmy wyłącznie zaprojektowanie ogólnej ergonomii produktu, aby mieć pewność, że współgra ze wszystkimi standardami branży. Za design roweru, geometrię ramy oraz ergonomię odpowiadał James Harness, który obecnie pracuje dla Bentley Motors. Jako, że nie jest to klasyczny rower posiadający trójkątną sztywną ramę, musieliśmy dobrać odpowiednie rozwiązania, aby to co ładnie wyglądało na kartce, mogło w rzeczywistości jeździć. Rozwiązania technologiczne też były opracowywane przez specjalistów z branży motoryzacyjnej i lotniczej. Również strategia sprzedaży i promocji marki jest odmienna od tej, jaką stosują firmy rowerowe.

Generalnie w zespole znaleźli się ludzie, którzy zajmowali wysokie stanowiska w takich firmach jak Tesla Motors, Pepsico, Fiat, Bentley Motors czy Land Rover & Jaguar.

Kupując JIVR użytkownicy otrzymują specjalną aplikację mobilną. Jakie jest jej przeznaczenie?

Aplikacja ułatwia użytkownikom poruszanie się po mieście, wyświetla wszelkie parametry jazdy, które są zbierane przez beacons. Jest też interaktywna z infrastrukturą miejską oraz z sygnałami wysyłanymi przez beacons, w które są wyposażone sklepy. Na kierownicy znajduje się specjalny dok, do którego możemy wsunąć smartfona – wtedy staje się on deską rozdzielczą roweru.

Oprócz tego, użytkownicy objęci są specjalną opieką JIVR | Care. Na co mogą liczyć w jej ramach?

Usługa ta jest wsparciem dla użytkowników w sytuacjach kiedy wymagają pomocy na drodze, np. gdy zejdzie powietrze z koła. Wystarczy nas powiadomić przez aplikację mobilną wciskając alarm. Zjawimy się w ciągu kilku minut i naprawimy usterkę na miejscu, a jeśli nie da się jej naprawić, użytkownik otrzyma od nas nowy rower.

W jaki sposób sfinansował pan to całe przedsięwzięcie?

Z początku projekt wsparła uczelnia. Brał udział w wielu konkursach, na których zdobywał nagrody, również pieniężne. Przeznaczaliśmy je na dalszy rozwój JIVR. Następnie zwróciliśmy się ku crowdfundingowi. Wystartowaliśmy z kampanią na takich platformach jak Crowdcube oraz Kickstarter, gdzie udało nam się zebrać od indywidualnych inwestorów potrzebne sumy.

Czy zebrana na Kickstarterze kwota wystarczyła, żeby wprowadzić JIVR na rynek?

Kickstarter był tylko jednym z wielu źródeł finansowania całego projektu. Tak naprawdę, żeby w całości wprowadzić tę wizję w życie, potrzeba kwot siedmio a nawet ośmiocyfrowych, oczywiście rozłożonych w dłuższej perspektywie czasowej. Celem kampanii na Kickstarterze było przede wszystkim zebranie pieniędzy na dofinansowanie naszej fabryki w Mielcu oraz wypromowanie JIVRa – Kickstarter jest doskonałym narzędziem promocyjno-marketingowym.

A gdyby pan tak nie ciułał i od razu udał się z projektem do jakiegoś dużego koncernu?

Gdyby to nie był projekt akademicki i od początku stałyby za nim duże pieniądze, najprawdopodobniej poniósłby klęskę – często się tak dzieje, kiedy designerzy zamiast skupić się na stworzeniu jak najlepszego produktu, który potrzebuje czasu na to by dojrzeć, gonieni są przez rygorystyczne terminy. Tak się stało m.in. z Mando footloose (rowerem elektrycznym koreańskiego producenta – przyp. red.). Przez chwilę był to jedyny na świecie składany rower elektryczny. Miał jednak kilka zasadniczych wad.

Jakich?

Po pierwsze był napędzany wyłącznie silnikiem elektrycznym, przez co de facto nie był rowerem. W razie wyczerpania

się baterii, inaczej niż w JIVR, nie można było użyć pedałów, aby siłą nóg dojechać do wybranego miejsca. Po drugie był za drogi.

JIVR będzie tańszy?

Tak. Początkowa cena roweru wyniesie około 2 tys. funtów. Być może z czasem uda się ją obniżyć tak, aby wejść w trochę niższe segmenty rynku.

W jaki sposób można kupić JIVRa? Rozpoczęliście już sprzedaż?

Tak. Obecnie JIVRa można zakupić przez stronę internetową w formie przedsprzedaży, jednak oprócz sprzedaży online planujemy prowadzić równoległą sprzedaż w sklepach stacjonarnych, zlokalizowanych w atrakcyjnych punktach miast, czyli tam, gdzie nasi potencjalni klienci mogliby go zobaczyć. Będzie to bardziej concept store, niż klasyczny sklep z rowerami. Jego otwarcie planujemy wspólnie z producentem elektrycznych jednokołowców, nie chcę jednak zdradzać szczegółów, dopóki nie podpiszemy umowy. Zaczynamy od Londynu. Następne w kolejności będą miasta wschodniego wybrzeża Stanów Zjednoczonych, Singapur oraz Szanghaj. Oczywiście naszą ofertę będziemy kierowali zarówno do klientów indywidualnych, jak i instytucjonalnych. Jako przykład weźmy chociażby londyńskie city – wiele firm mających tam swoje siedziby kupuje rowery, które następnie odprzedaże swoim pracownikom za jedną trzecią ceny. My również skierujemy do nich naszą ofertę.

Kiedy JIVR trafi w ręce pierwszych klientów?

Nasza fabryka w Mielcu niedługo ruszy z produkcją. Zobowiązałem się, że pierwsze zamówienia zrealizujemy we wrześniu 2015 roku. I słowa dotrzymam.

Rozmawiał Eryk Rutkowski, Instytut Wzornictwa Przemysłowego