

ICH KOSTKA STERUJĄCA PODBIJA ŚWIATOWE RYNKI

Wrocławski start-up Blebox zwyciężył w pierwszej edycji konkursu start.up.press. Ich produkt – kostka sterująca oparta na technologii Wi-Fi, został wyróżniony spośród dziesięciu najlepszych startupów na gali finałowej na 38. piętrze wieżowca Warsaw Spire w Heart Warsaw

Bartłomiej Łata

bartlomiej.lata@gazeta.wroc.pl

Według Patryka Arłamowskiego, który ma ponad 15 lat doświadczenia w biznesie, o zwycięstwie zdecydowała skuteczność działania.

– Start-upy słyną z opowiadania, obiecywania, pokazywania renderów i świetnie dopracowanych prezentacji. Trochę jak politycy – obiecują, przekonują, zdobywają zaufanie, a potem „nie dowożą” – czyli w startupowym slangu nie dostarczają obiecanych rozwiązań – mówi z uśmiechem Patryk Arłamowski. – My natomiast po półtorej roku od powstania blebox.eu mamy 13 produktów pod własną marką dostępnych w ponad 20 krajach na świecie, a do tego dostarczamy technologię do partnerów będących jednymi z największych europejskich i światowych producentów. Większość podobnych produktów na rynku opartych jest o jedną z istniejących technologii dostarczanych przez zagraniczne koncerny. Mamy własną, dużo bardziej innowacyjną – dodaje.

Patryk Arłamowski interesował się biznesem już jako nastolatek, kiedy to handlował oprogramowaniem. Na studiach stworzył koncepcję i prototyp jednego z pierwszych systemów inteligentnego domu opartych na przetwarzaniu rozproszonym, który został sprzedany do komercjalizacji. Firma Blebox powstała w grudniu 2015 r., ale sama technologia, na której oparte są rozwiązania tworzona była od 2013 r.



FOT. MATERIAŁY BLEBOX

PATRYK ARLAMOWSKI Z OPRAWĄ PRZEMYSŁOWĄ OŚWIETLENIOWĄ WYPOSAŻONĄ W MODUŁ WLIGHTBOXS, KTÓRĄ STOSUJE SIĘ MIĘDZY INNYMI W FABRYKACH I HALACH

Zespół stojący za blebox.eu był jednym z pierwszych producentów urządzeń opartych o technologię Bluetooth w Europie. Produkty firmy pokazywano m.in. na targach informatycznych CeBIT w Hanowerze.

– Zdaliśmy sobie sprawę, jak bardzo ta technologia nas ogranicza i postanowiliśmy stworzyć własną. Po dwóch latach, w październiku 2015 roku została ona zaprezentowana i wyróżniona podczas Międzynarodowej Wystawy Wynalazków i Innowacji w Chengdu (Chiny) – mówi Patryk Arłamowski. – Bardzo

pozytywne przyjęcie przekonało nas o tym, iż rozwiązanie powinno zostać jak najszybciej wdrożone na rynek – dodaje.

Blebox działa w obszarze zagadnień IoT (Internet Rzeczy) – obszarze trudnym technicznie, choć bardzo pożądanym. Według Wielkiej Czwórki (największych firm zajmujących się audytem finansowym przedsiębiorstw) jest to jeden z największych trendów XXI wieku. W dużym uproszczeniu IoT to urządzenia potrafiące się komunikować, którymi można sterować zdalnie różne przedmioty – od żarów-

ki po lokomotywę – choć Blebox skupia się na tych mniejszych.

– Obecnie istnieje ogromne zapotrzebowanie na produkty smart zarówno ze strony konsumentów, którzy funkcję „sterowania ze smartfonu” traktują już jako „must have”, a nie ekscentryczny gadżet, jak też producentów dostrzegających w tym trendzie niesamowity potencjał i chcących jak najszybciej zaoferować produkt „smart”, często nie mając nawet pojęcia, co się pod tym kryje – zaznacza Patryk Arłamowski.

Produkt Blebox przeznaczony jest zarówno dla właścicieli mieszkań lub domów, jak i wytwórców klasycznych urządzeń – nieważne, czy małej, rodzinnej firmy produkującej żaluzje, czy europejskiego potentata w dziedzinie ogrodzeń. Wersja „dla Kowalskiego” jest miniaturową kostką, bardzo prostą w instalacji, którą każdy może zamontować sam lub korzystając z pomocy lokalnego elektryka. W ten sposób można zbudować swój inteligentny dom. Zaczynając nawet od jednej kostki – w końcu potrafią się one łączyć w sieć i ze sobą współpracować.

Natomiast mniejszym producentom dostarczane są moduły do montażu w ich produktach, np. w lampach czy bramach – dzięki temu w krótkim czasie nawet niewielka firma, nie ponosząc znacznych nakładów, jest w stanie zaoferować produkt nowoczesny, z którego stworzeniem mieliby problem więksi, zagraniczni konkurenci.

Blebox wraz z największymi graczami tworzy wspólnie produkty szyte na miarę ich potrzeb. W ten sposób technologia staje się np. częścią składową silnika elektrycznego, dzięki czemu każde urządzenie zawierające w sobie ten silnik będzie mogło być sterowane za pośrednictwem smartfonu. Szacuje się, że w ciągu roku tylko tą drogą produkty firmy Blebox znajdują się w ponad 300 tysiącach urządzeń powszechnego użytku. Jak na start-up to całkiem dobry wynik.

– Co najmniej trzech naszych największych partnerów – producentów klasycznych urządzeń, działających w swoich branżach od kilkunastu czy kilkudziesięciu lat – przed rozpoczęciem współpracy z nami straciło nawet powyżej pół miliona złotych i od roku do dwóch lat, próbując stworzyć we własnym zakresie tego typu rozwiązanie – tłumaczy Patryk Arłamowski. – W każdym przypadku zakończyło się to porażką. Bardzo trudno jest przejść od przemysłu produkcyjnego opartego na obróbce metali, drewna czy szkła do projektowania i stosowania rozwiązań opartych na elektronice wysokiej integracji, oprogramowaniu embedded, transmisji bezprzewodowej wielkich częstotliwości, chmur czy aplikacji mobile – dodaje.

I kontynuuje: – Tego typu firma często nawet nie wie, jakich rozwiązań potrzebuje i jak zarządzać tego rodzaju projektem. I jeśli swoje kroki skieruje w stronę stworzenia rozwiązania z zakresu IoT we własnym zakresie, bardzo szybko i boleśnie przekona się o tym, że temat ją przerósł. Gorzej, gdy postanowi skorzystać z usług jednej z wielu firm R&D. Brak umiejętności precyzowania wymagań w zupełnie nowym zakresie działalności połączony z podejściem większości podwykonawców z branży nowych technologii „przecież są wielką firmą, stać ich” sprawia, że powstaje (albo nawet nie do końca) produkt, który nie spełnia oczekiwań rynku, działa fatalnie i kosztował zdecydowanie za dużo.

Właściciel firmy podkreśla, że zaprojektowana przez niego technologia zamyka rzeczy trudne, kosztowne i czasochłonne w opracowaniu i działające w sposób często niezrozumiały dla klientów – w miniaturowym urządzeniu, które może być zamontowane na etapie produkcji końcowego wyrobu – np. bramy – zgodnie z instrukcją, przez pracownika o minimalnych kwalifikacjach – tworząc produkt o bardzo dużych możliwościach.

– W modelu Win-to-Win nasi partnerzy zyskują w krótkim czasie nową gamę produktów. Mamy możliwość skoncentrowania się nie na sprzedaży i przekonywaniu ludzi, że nasze rozwiązania są dobre,

a na tworzeniu nowych i udoskonalaniu istniejących – zaznacza Patryk Arłamowski.

W ciągu roku Blebox wprowadził na rynek 13 produktów pod własną marką. Są to miniaturowe sterowniki pozwalające kierować urządzeniami w domu, firmie lub w ogrodzie. Przykładowo shutterBox pozwala otwierać rolety ze smartfona switchBox – załączać i wyłączać dowolne urządzenia elektryczne. Taki sterownik kosztuje od 100 zł netto (beprzewodowy ściemniacz oświetlenia LED). Za najdroższy – gateBox – służący do otwierania bramy, a także sprawdzania, czy drzwi do naszego domu są zamknięte – również gdy jesteśmy daleko od domu – trzeba zapłacić niecałe 230 zł netto. Ponadto kolejnych kilkanaście produktów przeznaczonych jest specjalnie dla partnerów firmy – producentów rolet, bram, drzwi czy okien. Każdego dnia trafiają one do końcowego użytkownika.

– Zamierzamy informować ludzi w innych krajach o tym, że w Polsce też potrafią zrobić coś na naprawdę światowym poziomie, podbijając rynek nie obietnicami, a faktami i niezawodnymi produktami – wskazuje Patryk Arłamowski. – W końcu opowiadanie jest tanie, a rzadko kiedy idzie za nim jakość i realne korzyści – dodaje Arłamowski.



KORZYSTANIE Z PRODUKTÓW BLEBOX.EU UMOŻLIWIA STEROWANIE URZĄDZENIAMI W DOMU LUB OGRODZIE